

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

**Высшее учебное заведение Укоопсоюза
«ПОЛТАВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ»
(ПУЭТ)**

**Ю. Ю. Евич
И. Г. Бритченко**

**МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ
ПРОДВИЖЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
УСЛУГ В НАЦИОНАЛЬНОМ
ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВЕ УКРАИНЫ**

(НА ПРИМЕРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ МВА)

Монография

Под научной редакцией профессора И. Г. Бритченко

**Полтава
2014**

УДК 339.138:37:004(477)

ББК 74.4
Е21

Рассмотрено и рекомендовано к опубликованию ученым советом ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли», протокол № 12 от 18 декабря 2013 г.

Авторы:

Ю. Ю. Евич, И. Г. Бритченко

Рецензенты:

С. Ф. Смеричевский, д. э. н., профессор, проректор по учебной работе Донецкого государственного университета управления;

Д. Г. Легеза, д. э. н., доцент, директор НИИ «Стратегия социально-экономического развития Юга Украины», зав. кафедры маркетинга Таврического государственного агротехнологического университета;

Н. В. Карпенко, д. э. н., профессор, зав. кафедры маркетинга ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»;

В. Ф. Иванюта, д. э. н., доцент, профессор кафедры бизнес-администрирования и менеджмента внешнеэкономической деятельности ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли».

Евич Ю. Ю.

Е21 Маркетинговые стратегии продвижения образовательных услуг в национальном интернет-пространстве Украины : монография / Ю. Ю. Евич, И. Г. Бритченко ; под науч. ред. проф. И. Г. Бритченко. – Полтава, 2014. – 449 с.

ISBN

В монографии изложены актуальные вопросы продвижения образовательных продуктов в национальном интернет-пространстве Украины. Рассмотрены интернет-продукты образовательных учреждений, продвигающих продукты МВА на рынке образовательных услуг Украины.

Для преподавателей, аспирантов, магистров и специалистов, а также для научных работников, работников высших учебных заведений, рекламных работников, предпринимателей и тех, кто интересуется маркетинговыми стратегиями продвижения образовательных продуктов в Интернете.

УДК 339.138:37:004(477)
ББК 74.4

ISBN

© Ю. Ю. Евич, 2014
© И. Г. Бритченко, 2014

Евич Ю. Ю.:

«Эта книга посвящается членам моего рода: прадедушке Иоанну Мефодиевичу и прабабушке Агафье Луковне, дедушкам Юрию Петровичу и Гавриилу Петровичу, бабушкам Евдокии Ивановне и Александре Дмитриевне, родителям Юрию Юрьевичу и Елене Гавриловне, любимым жёнам Любови Александровне, Татьяне Владимировне, дочкам – Марии старшей и Марии младшей. Также выражаю благодарность за неоценимую помощь Сенченко Ольге Валентиновне».

Бритченко И. Г.:

«Данная монография посвящается трудовому коллективу Межотраслевого института повышения квалификации и переподготовки специалистов Полтавского университета экономики и торговли: Мирошниченко А. В., Миняйло Т. Н., Ольшанцевой Т. О., Сороке С. И., Стельник Т. Н., Стрельникову В. Ю., Гриценко В. Л., Моргуль А. С., усилия которых способствовали успешной работе над монографией».

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|-----------|
| Вступление..... | 8 |
| МВА – вчера и сегодня, в мире и Украине | 8 |
| Актуальность исследования рыночного пространства МВА Украины | 13 |
| Общие сведения..... | 33 |
| Раздел 1. Образовательные продукты | |
| МВА иностранных вузов в Украине..... | 40 |
| 1.1. Открытый университет Британского Содружества (OUBS) | 40 |
| 1.2. Эдинбургский университет (Heriot-Watt University) | 58 |
| 1.3. Институт международных деловых связей (IBR Institute of International Business Relations GmbH)..... | 66 |
| 1.4. Выводы по образовательным продуктам МВА иностранных вузов в Украине | 70 |
| Раздел 2. Образовательные продукты | |
| МВА украинских вузов | 78 |
| 2.1. Международный институт менеджмента (Киев) | 80 |
| 2.2. Киево-Могилянская бизнес-школа (КМБШ)..... | 93 |
| 2.3. Львовская бизнес-школа. Подразделение Украинского католического университета | 104 |
| 2.4. Учебно-научный институт магистерской подготовки и последипломного образования университета «Крок» | 116 |
| 2.5. Бизнес-школа Университета экономики и права «Крок» | 119 |
| 2.6. Киевский университет рыночных отношений..... | 133 |
| 2.7. Институт высшей квалификации Киевского национального торгово-экономического университета..... | 136 |

| | |
|--|------------|
| 2.8. Центр бизнес-образования Одесского государственного экономического университета | 143 |
| 2.9. Бизнес-школа Львовского института менеджмента..... | 160 |
| 2.10. Киевский институт бизнеса и технологий – Киевская школа бизнеса (КИБИТ)..... | 166 |
| 2.11. Национальная академия управления | 174 |
| 2.12. Тенденции и особенности образовательных продуктов МВА вузов Украины | 176 |
| 2.13. Выводы по образовательным продуктам МВА украинских вузов..... | 184 |
| Раздел 3. Бизнес-школы МВА в Украине | 191 |
| 3.1. Международная академия бизнеса и информационных технологий..... | 192 |
| 3.2. Международная бизнес-школа «Никленд»..... | 197 |
| 3.3. Бизнес-школа «Эрнст энд Янг» | 205 |
| 3.4. Киевская бизнес-школа (КБШ)..... | 214 |
| 3.5. Международный институт бизнеса (МИБ)..... | 223 |
| 3.6. Бизнес-академия практического менеджмента | 238 |
| 3.7. Высшая школа бизнеса и менеджмента (Graduate School of Business & Management) | 244 |
| 3.8. City Business School..... | 253 |
| 3.9. Бизнес-центр «Национальный» | 271 |
| 3.10. Центр обучения «Феникс»..... | 277 |
| 3.11. Бизнес-школа Strategic Consulting Group | 279 |
| 3.12. Выводы по образовательным продуктам МВА бизнес-школ | 285 |
| Раздел 4. Рекомендации по представлению информации для образовательных учреждений | 291 |
| Раздел 5. Дополнительная информация по ОУ МВА | 294 |
| 5.1. Международный институт менеджмента. Вуз: Международный институт бизнеса, г. Киев | 294 |

| | |
|--|------------|
| 5.2. Львовская бизнес-школа. Подразделение Украинского католического университета | 304 |
| 5.3. Бизнес-школа Университета экономики и права «Крок»..... | 306 |
| 5.4. Центр бизнес-образования Одесского государственного экономического университета | 308 |
| 5.5. Киевская школа бизнеса (КИБИТ) | 315 |
| 5.6. Бизнес-школа «Эрнст энд Янг» | 317 |
| 5.7. Киевская бизнес-школа..... | 322 |
| 5.8. Международный институт бизнеса (МИБ)..... | 330 |
| 5.9. Академия практического менеджмента | 332 |
| 5.10. Высшая школа бизнеса и менеджмента (Graduate School of Business & Management) | 335 |
| 5.11. City Business School..... | 339 |
| Раздел 6. Анализ сайтов образовательных учреждений MBA | 351 |
| 6.1. Критерии оценки web-сайтов – обзор данных литературы | 352 |
| I. Экспертный анализ сайта | 352 |
| II. Экспертный анализ сайта вуза..... | 368 |
| III. Внешний (автоматический) анализ сайта..... | 374 |
| IV. Автоматический анализ сайтов по данным «Webometrics» | 376 |
| 6.2. Экспертный анализ сайтов | 389 |
| 6.3. Рейтинг сайтов головных вузов MBA | 393 |
| 6.4. Позиции сайтов в SEO..... | 408 |
| 6.5. Рейтинг сайтов в Интернете..... | 430 |
| Заключение..... | 436 |
| Список информационных источников | 443 |

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

(в порядке встречаемости в тексте)

MBA – Master of Business Administration (Мастер делового администрирования) – программа постдипломного образования, направленная на подготовку менеджеров общего профиля в различных сферах деятельности. Считается наиболее престижной и признаваемой сегодня во всем мире степенью в бизнес-образовании.

ОУ – образовательные учреждения.

ОУ MBA – образовательные учреждения, предлагающие образовательные продукты, содержащие в своём названии аббревиатуру MBA.

ОУ вузов MBA – образовательные учреждения, имеющие отношение к высшим учебным заведениям (их подразделения, либо созданные при их участии представительства/образовательные центры), предлагающие образовательные продукты MBA.

CEO (SEO) – Search Engine Optimization. Комплекс мер, нацеленных на оптимизацию свойств сайта в соответствии с требованиями поисковых систем и продвижение сайта в рейтингах этих систем для достижения более высоких позиций.

OUBS – Открытый университет британского содружества (The Open University).

FT – Financial Times.

Институт ЛИНК – Международный институт менеджмента ЛИНК (ранее – Международный центр дистанционного обучения) – негосударственное высшее учебное заведение РФ.

TOP (ТОП) – высшие достигнутые учреждением и/или организацией позиции в каком-либо из рейтингов, помимо Интернета, имеет широкое хождение в СМИ.

INSEAD – международная бизнес-школа (Фонтенбло, Франция), одна из самых авторитетных в мире.

ТБЮТОР. В системе школьного и университетского образования Великобритании: наставник, воспитатель; куратор студенческой группы. На современном этапе чаще используется в смысле «преподаватель дистанционного обучения».

Ph.D – последняя ступень трёхуровневой системы образования. Предполагается, что получивший её, уже владеет степенями бакалавра и магистра и является учёным, освоившим философию, известные законы мышления, методы познания.

Markstrat™ – деловая игра, разработанная для преподавания концепций стратегического маркетинга. На сегодняшний день Markstrat используется более чем в 500 университетах и бизнес-школах во всем мире и считается одним из лидеров бизнес-симуляций.

WAP (Wireless Application Protocol) или (Wireless Access Protocol) – «протокол беспроводного доступа» – это средство получения доступа к ресурсам Интернета посредством только мобильного телефона, не прибегая к помощи компьютера и/или модема. По сути, это технический стандарт, описывающий способ, с помощью которого информация из Интернета передается на дисплей мобильного телефона.

БШ – бизнес-школы.

PR – (англ. Public Relations – связи с общественностью, отношения с общественностью, общественные связи, общественное взаимодействие; сокращённо: PR – пи-ар) – технологии создания и внедрения при общественно-экономических и политических системах конкуренции образа объекта (идеи, товара, услуги, персоналии, организации – фирмы, бренда) в ценностный ряд социальной группы, с целью закрепления этого образа как идеального и необходимого в жизни. В широком смысле – управление общественным мнением, выстраивание взаимоотношений общества и государственных органов или коммерческих структур, в том числе, для объективного осмысления социальных, политических или экономических процессов.

ВСТУПЛЕНИЕ

МВА – вчера и сегодня, в мире и Украине

Образование формата МВА на данный момент уже имеет вполне длительную историю. Впервые присваивать степень МВА начали в 1901 году в штате Нью Хэмпшир (США) выпускникам бизнес-школы Дортмутского колледжа. Стремительное развитие производства и рынка диктовало необходимость специализированного образования. Квалификация МВА быстро получила признание среди студентов и работодателей.

Это связано с тем, что преподававшиеся дисциплины были тесно связаны с потребностями производства и рынка.

В Европе первые бизнес-школы (БШ) были открыты в 1967 году в Великобритании в Лондоне и Манчестере, несколько лет спустя они появились и в континентальной Европе [82].

На протяжении более сорока лет бизнес-школы лавировали между теорией и практикой, инновационными и традиционными предметами, имея своей целью создание такой программы, которая бы действительно готовила настоящих профессионалов для мира бизнеса. К концу XX века уже более 900 высших учебных заведений, осуществляющих подготовку студентов по программе МВА, только на территории США ежегодно выдают более 90 000 дипломов, что делает бизнес-образование вторым по популярности после общеакадемического [83].

Причины популярности образования МВА общеизвестны.

Во-первых, это высокие и очень высокие зарплаты (а также различные дополнительные выплаты, «бонусы»). Например, в отчете Wharton средний стартовый оклад выпуска 2011 года был \$ 120,000. 68 % всех выпускников получают в среднем \$ 20,000 в качестве стартового бонуса. И еще 16 % получили средний гарантированный бонус по окончании года в размере \$ 30,000. В Harvard средняя зарплата составляет \$ 130,000 в частных акционерных фирмах, и \$ 150,000 – соответственно, в хедж-фондах [84].

«В среднем мужчины зарабатывают \$ 124 000, женщины на тех же должностях – \$ 118 000. Женщины получают меньше

мужчин во всех секторах, за исключением наиболее низкооплачиваемых, а также ритейла. Например, в консалтинге и финансах мужчины зарабатывают на \$ 8 000 больше. В ритейле и мужчины, и женщины, получившие MBA, зарабатывают примерно \$ 113 000. Чтобы получать самые высокие зарплаты в сфере финансов или консалтинге, нужно учиться в Stanford University GSB, свидетельствуют данные рэнкинга. Правда, сами выпускники думают, что нужно идти в Wharton.

Увеличение зарплаты – не главная причина получения степени MBA. Улучшение финансового положения выпускники школ оценили в 7,7 балла из 10 возможных в рэнкинге. Около 96 % выпускников говорят, что достигли этой материальной цели» [85].

Во-вторых, наиболее важной причиной для получения степени MBA является повышение по карьерной лестнице – этот мотив в опросах набрал 8,6 балла. Абсолютное большинство опрошенных FT выпускников (97 %) говорят о достижении этой цели. Перед началом обучения 8 % выпускников занимали должности старших менеджеров, после обучения – их почти в три раза больше – 28 %. Доля глав департаментов возросла с 4 до 9 %, а директоров – с 1 до 13 %. Доля президентов и высшего руководства – с 1 до 5 %. Половая дискриминация отчасти присутствует и здесь – из 21 % выпускников, работающих на позиции партнера компании или выше, только 15 % – женщины.

В-третьих, возможность переехать после окончания бизнес-школы в другую страну – также одна из наиболее популярных причин получения диплома MBA, хотя и менее важная, чем вышеперечисленные (5,8 балла). Однако значительная доля выпускников все же поменяла страну проживания: до обучения 20 % выпускников жили за пределами страны, в которой родились, после обучения таких было уже 32 %. При этом уроженцы Южной Америки и Европы оказались более склонными к переездам, чем остальные. А вот жители Северной Америки наименее мобильны – более 80 % хотят учиться и работать дома [85].

В-четвёртых, многочисленные контакты в деловой среде, возможность завести связи как среди соучеников (многие из

которых являются влиятельными людьми), так и в образовательной среде, при этом значительный процент среди профессорско-преподавательского состава составляют люди, занимающиеся не только образовательной, но и экономической деятельностью. Данный тезис в особых доказательствах не нуждается, так как один только список знаменитых и успешных выпускников ведущих мировых бизнес-школ займёт много места. Перечислим лишь наиболее выдающихся:

- Stanford GSB. Фил Найт – председатель и один из основателей компании Nike, владелец студии Laika, богатейший человек Америки (топ 20) и мира (топ 50). Лоренцо Забрано – генеральный директор крупнейшей строительной компании Cemex. Джон Браун – председатель и генеральный директор British Petroleum (до 2007 г.), с 2001 г. – член Палаты Лордов. Джон Даное (президент eBay). Губернаторы, министры и другие крупные лидеры.

- Harvard Business School. Дональд Карти – генеральный директор American Airlines, Зои Круз – основатель и президент Morgan Stanley, Джеффри Имелт – генеральный директор General Electric, Рик Вагонер – генеральный директор General Motors получали свои степени MBA именно здесь. Наряду с крупнейшими лидерами в 1975 году Школа выпустила 43-го президента США – Джорджа Буша-младшего, а недавно, в 2012 году, степень MBA в Гарварде (по программе Executive Education Training Program) получила супермодель Тайра Бэнкс (ведущая реалити-шоу «Топ-модель по-американски», руководитель студии Bankable Productions).

- London Business School, которая гордится бизнес-степенями премьер-министра Монголии – Сухбатарына Батболда, заместителя премьер-министра Сингапура – Вон Кан Сенга, председателя корпорации Cadbury Schweppes – сэра Джона Сандерленда, а также членов британской Палаты Общин. Одним из выдающихся выпускников другой известной лондонской школы, Cass Business School, является турецко-американский бизнесмен Мухтар Кент. Перед тем, как возглавить компанию Coca-Cola, он побывал на многих высоких карьерных позициях,

в достижении которых ему помогла, в том числе, степень магистра административных наук (Master of Science degree in Administrative Sciences).

Помимо этих ключевых причин, весьма значимых каждая сама по себе, существует целый список дополнительных – таких как расширение кругозора, длительное общение с яркими, незаурядными людьми, представителями разных культур и стран, обучение на иностранном языке и проживание в чужой стране, изучение экономического опыта разных стран и культур. «Яркими и незаурядными людьми» являются преподаватели – чаще всего ведущие специалисты в своей области, профессора с мировым именем, при этом имеющие солидный опыт личной экономической деятельности, увлечённые своим делом и глубоко погружённые в него. Но не менее яркими личностями являются и студенты, так как ими становятся лишь те, кто преодолел целых два фильтра. Естественный отбор: необходимость изучить иностранный язык для поступления и посвятить год либо два учёбе «с отрывом от производства», немалая стоимость обучения, помноженная на стоимость проживания в чужой стране с высоким уровнем жизни. И отбор искусственный: сдача языкового экзамена, тестового экзамена, эссе и собеседования при поступлении, наличие рекомендаций, возрастные и половые неявные ограничения, предпочтения при поступлении сильным личностям, прирождённым лидерам с яркими достижениями – всё это вместе формирует уникальную среду обучающихся. Таким образом, окружение в бизнес-школе – однозначно люди незаурядные как по своим психологическим, так и по социальным качествам. А поскольку учёба строится на командной работе, совместном решении различных задач, то и общение с ними будет плотным, с возможностью почерпнуть от них самое лучшее. Аналогичным образом дело обстоит с образованием в чужой стране, изучением и применением иностранного языка «с погружением», перениманием опыта различных стран и культур.

Все вышеперечисленные факторы своим совокупным влиянием обуславливают тот факт, что, по сообщению большинства

источников, «в школе существует статистика, согласно которой у 1/3 студентов происходят серьезные изменения в жизни: треть меняет работу, часть студентов меняет страну, другая часть разводится и т. д.» [86]. Учёба в серьёзной бизнес-школе не просто не проходит бесследно для личности – она кардинально меняет её, преобразует, выводит на иной качественный уровень, иногда даже формирует совершенно нового человека к моменту выпуска из школы [87].

Таким образом, интерес соискателей к получению образования формата MBA как во всём мире, так и в частности на территории Украины, имеет под собой многочисленные и весьма веские основания: это и авторитет данного образования, и неуклонное развитие, и совершенствование предоставляющих данную образовательную услугу структур. Вместе с тем, состояние образовательного рынка MBA в Украине на современном этапе освящено весьма отрывочно и бессистемно. При анализе литературы не удалось выявить ни одного специализированного труда, который объединял бы в себе данные по всем основным образовательным учреждениям MBA и их продуктам на территории Украины, а также проанализировал бы основные особенности их представительства в пространстве Интернета. Данная работа имеет своей целью восполнить этот пробел.

Данная работа предназначена, прежде всего, для потенциальных курсантов MBA – тех, кто уже решил получить такое образование, либо пока только задумывается о необходимости расширения своего образовательного и культурного багажа. Однако при этом она может быть полезной для сотрудников образования, работающих в данной сфере, для научных работников, сферой интересов которых являются тенденции развития образовательного пространства и среды Интернета – как в пределах Украины, так и в целом в мире, а также для административных работников и руководителей разного уровня, работающих в перечисленных сферах образования и здравоохранения, они смогут почерпнуть структурированные и подробные знания о сложившемся на рынке образования нашей страны положении и сделать правильные выводы об оптимальных направлениях его дальнейшего развития.

Актуальность исследования рыночного пространства МВА Украины

Изучение конкурентов является совершенно необходимым и неизбежным этапом выполнения не только любой научной или практической экономической деятельности, о чём в принципе написано в каждом пособии по бизнесу [1], но и органичной частью любой активной деятельности, в которой участвует больше одной стороны. Поскольку у каждого участника имеются свои интересы, их столкновение – только вопрос времени и масштабов. «Если знаешь себя и знаешь противника – сражайся хоть сто раз, всегда одержишь победу. Если знаешь себя, но не знаешь его – в пятидесяти сражениях победишь, в пятидесяти – потерпишь поражение. Если не знаешь ни его, ни себя – потерпишь поражение в каждом сражении» (Сунь Цзы) [2].

Иностранные бизнесмены, как западные, так и восточные, давно уже не питают никаких иллюзий и констатируют что: «Бизнес – это война. Все законы войны распространяются на искусство ведения бизнеса» (Коносукэ Мацусита, основатель компании Matsushita Electric) [4]. А поскольку на войне любые отступления от установленных правил чреваты большими потерями и неудачами, нам не следует пытаться игнорировать эти законы, которые являются не менее незыблемыми, чем закон всемирного тяготения. Наша задача – следовать им и стремиться использовать предоставляемые ими возможности максимально эффективно. При этом, как известно даже домохозяйкам, в военном деле тщательная разведка перед началом проведения любых активных действий – непреложный закон. Единственное отличие состоит в том, что на языке бизнеса эта операция называется «анализ конкурентной среды» или «изучение конкурентов».

Целью нашего исследования являлось изучение состояния конкурентной среды по положению на декабрь 2012 г.

В категорию «конкурентная среда» были включены все выявленные в русскоязычном Интернете учреждения, предоставляю-

щие образовательные услуги на территории Украины, с любым упоминанием в описании своих образовательных услуг бренда «МВА». При этом анализ каждого участника конкурентного поля включает в себя раздел о нём, его образовательном продукте и его сайте. В некоторых случаях учреждение, предоставляющее образовательные услуги, является филиалом, «учебным центром» или подразделением иной, гораздо более крупной структуры – вуза (зарубежного или отечественного) либо бизнес-школы. В таких случаях в анализ включаются краткие сведения о головном подразделении. Нам это представляется весьма естественным, так как значительная доля успеха филиала и его возможностей определяется весом и возможностями головной организации. При этом мы, как правило, пользовались преимущественно теми сведениями, которые находятся непосредственно на сайте данного учреждения, не прибегая к помощи сторонних сайтов. Связано это, прежде всего, с необходимостью ограничить объём исследования разумными границами, а также с тем, что сведения о своём «хэд-офисе» – важная составляющая успеха любого проекта и организации. Если некоторые участники конкурентной борьбы не сумели надлежащим образом использовать этот фактор (или, возможно, по каким-то причинам не желают слишком афишировать имеющиеся связи), значит и объём данных сведений будет не так значителен. Анализ сайтов будет производиться в отдельных, посвящённых этой теме, главах.

Термин «русскоязычный Инет» не содержит дискриминирующего для украинского государства и народа оттенка, так как сайты на украинском языке имеют в нём самое широкое представительство. Напротив, сайты учреждений, не имеющие русско- или украинскоязычной версии, в данный анализ не попали. При этом мы исходили из леммы, что хотя «Master of Business Administration» – международная программа, стандартом преподавания которой является английский, однако уважение к стране, в которой находится представительство той или иной международной школы, и к культуре её народа подразумевает необходимость наличия версии сайта на языке местного

населения, тем более, что язык является основным столпом культуры народа и в то же время – информационной матрицей государства. Кроме того, более прозаическим и материальным, хотя одновременно и возможно более значимым, является тот фактор, что любое продвижение – экономическое, торговое, военное и культурное, в особенности, если преследует цель быть успешным, стремится пользоваться максимальной поддержкой местного населения, обрести которую, используя неизвестный местному населению язык, мягко говоря, несколько проблематично.

Важным ограничением поиска было рассмотрение только тех учреждений, которые представлены в интернет-пространстве. Это ограничение базируется на трёх основных факторах.

Во-первых, сейчас информационный обмен уверенно пересекается в мир электронных коммуникаций. Слово «почта» уже стало анахронизмом и без добавки «электронная» воспринимается главным образом людьми преклонного возраста, далёкими от социальной активности, «телевидение» всё чаще транслируется и принимается через Интернет, СМИ тоже уверенно переходят с бумажных носителей на электронные – и это не говоря уже о том, что найти интересующий материал в мировой информационной сети намного проще, чем используя старинный метод хождения по тематическим учреждениям. Особенно стремительно приобщается к Интернету молодёжь. Следовательно, те учреждения, которые работают с наукой и образованием, то есть с информацией и молодёжью, но при этом не могут представить свой продукт в Интернете, или, по крайней мере, представить его так, чтобы в результате тщательного поиска его можно было обнаружить, не могут пока и рассматриваться в качестве серьезных игроков образовательного рынка.

Во-вторых, при поиске авторы широко использовали не только прямой поиск в поисковых системах по ключевым запросам, но и анализ тематических общеобразовательных сайтов и сайтов специализированных учреждений, исходя из того, что качественный образовательный процесс и научная деятельность на современном этапе невозможны без широкого сотрудни-

чества с учреждениями, ведущими аналогичную деятельность у себя в стране и за рубежом [5]. Соответственно, если нигде на тематических сайтах не удалось найти упоминания о каком-либо учреждении, ведущем преподавание МВА в Украине, это, возможно, и не характеризует образовательную и научную деятельность данного учреждения лучшим образом, однако скорее всего означает, что данное учреждение не входит в поле «конкурентной среды» просто потому, что его почти невозможно обнаружить в Интернете. Тем более это относится к различным образовательным программам стандарта МВА – они по определению ориентированы на международное сотрудничество и подготовку специалистов, способных работать в совершенно разных условиях и странах на основании неких интернациональных стандартов подготовки и принципов деятельности. Следовательно, максимальная интернационализация связей и возможностей, расширение международных связей и программ – необходимое условие соответствия стандарту МВА. Учреждения, не ориентирующиеся на эту цель – и как следствие, не представленные в материалах тематических ресурсов, имеют не так много оснований считаться предоставляющими современное настоящее МВА образование.

В-третьих, по данным многих источников, продвижение услуг через Интернет характеризуется наивысшим эффектом по соотношению результат/стоимость в сравнении с другими формами рекламы, НО! ... только при условии максимально качественного, на современном уровне проведения компании продвижения. При капитализме нужна не абстрактная «наука ради науки», а «знания ради успеха», в том числе и в научной среде, конкретно ориентированные и практически результативные научные исследования. И коль скоро за Интернетом будущее, выявить составляющие «рецепта успеха» тех, кто его достиг (а в данном случае – тех, кто хорошо представлен в интернет-среде) является необходимой начальной предпосылкой как любого практического проекта по продвижению, так и любого научного исследования, призванного его обеспечивать.

При этом мы, разумеется, понимаем, что число образовательных учреждений, среди образовательных продуктов которых фигурируют те или иные формы словосочетаний с использованием аббревиатуры МВА («МВА для руководителей», «Мини-МВА» и так далее) скорее всего существенно шире, нежели список представленных в данном обзоре. И здесь мы считаем необходимым упомянуть ещё один аспект рассматриваемой проблемы: «...после кризиса появилось огромное количество фирм и фирмочек, предлагающих псевдо МВА (за рубежом их еще называют Junk МВА – МВА-отбросы), что на самом деле лишь дискредитирует данный тип образования», – сетует Сергей Мясоедов [6]. На самом деле, как видим из английского названия, эта проблема отнюдь не является специфически российской или украинской. Звучный бренд «МВА-образования» используется для привлечения обучающихся самыми различными учреждениями, предоставляющими образовательные услуги по всему миру. И если в странах Западной Европы и США вследствие длительной методичной работы, сочетавшей меры по упорядочиванию и систематизации аккредитации бизнес-школ для присвоения брендовой аббревиатуры с жёсткими репрессиями, прежде всего судебными, в отношении «самозвано присвоивших», удалось решить данную проблему, то нам этот путь, видимо, ещё только предстоит.

Соответственно в данный обзор были включены как те образовательные учреждения, которые имеют какую-либо из всемирно признанных аккредитаций (АМВА, AACSB, EQUIS), так и те, на сайтах которых имеется информация о выдаче диплома государственного украинского образца по специальности «Магистр делового администрирования», а также те, на сайтах которых не удалось обнаружить сведений о наличии и типе аккредитации.

Естественно, при этом мы крайне далеки от мысли обвинить тех, кто не входит в первую группу, в некачественности их образовательных услуг. Напротив, поскольку они представлены в Интернете (часто весьма обильно), то в любом случае образуют часть конкурентного поля под названием «Рынок

образовательных продуктов МВА в украинском информационном пространстве» и, соответственно, нуждаются в тщательном рассмотрении с нашей стороны.

Одновременно мы выражаем наши искренние сожаления тем образовательным учреждениям Украины и других стран, которые предоставляя высококачественные образовательные услуги формата МВА в нашей стране, не попали в этот список. В отношении тех, которые не представлены в Интернете, мы уже прояснили свою позицию: поскольку исследование охватывает мировую «информационную паутину», они просто не относятся к его материалу. В отношении тех, которые наличествуют в web-сетях, вероятными причинами могут служить: пока ещё имеющееся неполное совершенство поисковых систем, огромное количество материалов, которые надо проанализировать (например, по запросу «МВА учреждения в Украине» Яндекс выдаёт 489 тысяч ответов), а также, возможно, некоторые недочёты авторов в поиске и анализе информации в сетях. Так, уже в ходе написания последних глав этого исследования были выявлены минимум три новых сайта тематических учреждений. В любом случае, мы будем рады любой информации от этих учреждений об их деятельности и незамедлительно включим её в наши материалы для дальнейшего анализа.

Задачами данного труда, логично вытекающими из его целей и структуры, таким образом, было:

1. Собрать и систематизировать данные Интернета об образовательных учреждениях, непосредственно предоставляющих образовательные услуги формата МВА на территории Украины (далее – ОУ МВА).

2. Собрать и систематизировать данные о вузах Украины и других стран, имеющих подразделения или учреждения, относящиеся к пункту 1 (далее – вузы МВА).

3. Проанализировать полученную информацию по следующим аспектам:

- информационная (сущность учреждений пунктов 1 и 2);
- рейтинг сайтов в Интернете;
- SEO-позиции сайтов.

4. Определить и охарактеризовать:

- наиболее распространённые, а также редкие схемы презентации информации, алгоритмы их влияния на восприятие клиентов;
- сильные и слабые стороны ОУ МВА и используемых ими алгоритмов презентации;
- основные характеристики их сайтов, акценты в их структуре;
- достигнутые сайтами позиции в Интернете;
- успехи в SEO-оптимизации и продвижении сайтов.

5. Сформулировать выводы:

- лидирующие и отстающие ОУ МВА во всех номинациях;
- распространённые и редкие «магистральные направления» работы с клиентом и Интернетом, достигнутые результаты (успешные и неудачные);
- предполагаемые пути повышения эффективности конкурентоспособности в IT-среде.

6. Предложить читателям оптимальные, с точки зрения эффективности, рекомендации работы в информационном поле по теме МВА в разделах:

- порядок, этапы и критерии выполнения исследований конкурентной среды;
- оптимальная структура сайта собственного образовательного продукта МВА или образовательного учреждения.

Соответственно задачам исследования и его целям, структура исследования включала в себя следующие разделы.

1. Анализ предлагаемых образовательных продуктов МВА всех типов на основании имеющихся на сайтах ОУ (и в гораздо меньшей степени – на сайтах информационных порталов) сведений.

2. Всесторонний анализ сведений об этих ОУ.

3. Краткие сведения о критериях оценки сайтов (обзор литературы с собственными выводами).

4. Экспертная оценка сайтов – результаты применения алгоритма для оценки характеристик сайтов, прежде всего потребительских (юзабилити).

5. «Автоматическая оценка сайтов вузов» – сведения о позициях сайтов вузов МВА в мировых рейтингах.

6. SEO-мероприятия и результаты: оценка мероприятий по оптимизации и продвижению сайтов в Интернете по ранжированию сайтов в рейтингах и их позициях в поисковых запросах.

Важным аспектом всех вышеперечисленных этапов является выполнение классификаций и ранжирование как самих учреждений и их образовательных продуктов, так и их сайтов. При том, что все мы понимаем относительность и неточность любых оценок, главной задачей некоей шкалы ценностей по каждой из номинаций является вовсе не «порицание отстающих», а выявление (как можно более объективное) составляющих успеха лидеров и причин отставания аутсайдеров. А таковое невозможно без первоначального определения – кто в чём лидирует, в чём отстаёт. В ходе исследования мы столкнёмся с иногда непонятным, а иногда вполне объяснимым успехом одних и тех же учреждений и их сайтов в одних сравнительных категориях и их неудачей в других. Мы надеемся, что данное исследование поможет также, помимо всего прочего, этим учреждениям «взглянуть со стороны» на свои слабые места и успешно устранить имеющиеся недостатки.

Материалами исследования служили данные поисковых систем Yandex и Google, которые на данный момент совместно составляют около 90 % интернет-среды Украины. Поиск информации вообще является очень важной частью любого исследования, так как служит его фундаментом. При недостаточном качественном его выполнении он приводит к неполноте научной картины и как следствие – к искажениям всего исследования в целом. Помимо этого фактора, в данном случае речь идёт об образовательных учреждениях, которые могут, во-первых, болезненно реагировать на неверную информацию о себе, а во-вторых, используя возможности мировой сети, сразу же доказать недостоверность проведенного анализа. Ввиду вышеука-

занных причин, поиск осуществлялся всеми основными существующими методами:

1. Данные поисковых запросов по ключевым словам и словосочетаниям.
2. Данные каталогов (информационных порталов).
3. Непосредственный поиск с использованием гипертекстовых ссылок (анализ сайтов тематических учреждений, выявленных на более ранних этапах).
4. Авторские публикации.

1. Поиск по ключевым поисковым запросам

Данный вид поиска является наиболее простым и известным. Учитывая, что на ключевых запросах в значительной степени строится весь алгоритм поиска и презентации в современном Интернете, логично, что он был выполнен в первую очередь. Однако необходимо учесть, что для его качественного выполнения необходимо знание многочисленных «подводных камней», как наиболее крупных, например необходимости мыслить так, как создатели сайтов, и, соответственно, искать слова, которые они считают ключевыми, так и гораздо менее заметных, но не менее влиятельных, например набор слов с ошибкой, «русские слова латиницей и наоборот» и так далее. Анализу подвергались «Топ-20» – первые 20 позиций поисковой выдачи по каждому запросу.

Таблица поисковых запросов представлена ниже (табл. 1).

Таблица 1 – Поисковые запросы

| № п/п | Запросы | Частоты за месяц | |
|----------|----------------------------|------------------|--------|
| | | Google | Yandex |
| 1 | mba академия | 210 | 204 |
| 2 | mba бизнес | 6 600 | 219 |
| 3 | mba дистанционное обучение | 210 | 42 |
| 4 | mba за рубежом | 320 | 78 |
| 5 | mba логистика | 210 | 78 |
| 6 | mba маркетинг | 480 | 175 |
| 7 | mba менеджмент | 480 | 155 |
| 8 | mba образование | 1 900 | 1 357 |

Продолж. табл. 1

| № п/п | Запросы | Частоты за месяц | |
|----------|--------------------------|------------------|--------|
| | | Google | Yandex |
| 9 | mba рейтинг | 720 | 548 |
| 10 | mba стоимость | 880 | 294 |
| 11 | mba стоимость обучения | 170 | 125 |
| 12 | mba университет | 480 | 106 |
| 13 | mba управление проектами | 140 | 96 |
| 14 | mba финансы | 590 | 74 |
| 15 | mba цена | 1 000 | 66 |
| 16 | mba экономика | 140 | 87 |
| 17 | бизнес курс mba | 170 | 16 |
| 21 | диплом mba | 2 400 | 17 506 |
| 27 | институт mba | 140 | 117 |
| 28 | обучение mba | 3 600 | 457 |
| 32 | получить mba | 260 | 425 |
| 35 | программа mba | 1 600 | 518 |
| 36 | степень mba | 390 | 2 |
| 37 | школа бизнеса mba | 390 | 116 |
| 38 | школы mba | 1 000 | 667 |

На основании этого поиска был выявлен ряд ОУ МВА на Украине – 8 (32 %), а также выявлены адреса каталогов (или информационных порталов) – сайтов, посвящённых всестороннему освещению ситуации на рынке образования (в том числе, МВА-образования) Украины.

Это позволило перейти ко второму этапу – анализу данных каталогов (табл. 2).

Таблица 2 – Список информационных порталов

| № п/п | Регион | Название | Ссылка |
|----------|------------------|----------------------------------|---|
| 1 | Россия и Украина | Ваш проводник в мир МВА | http://www.magistr.net.ua/ |
| 2 | Россия и Украина | Лоцман в мире бизнес-образования | http://www.mba-info.ru |

| № п/п | Регион | Название | Ссылка |
|--------------|------------------|--|---|
| 3 | Россия и Украина | Подготовка к поступлению в МВА | http://www.mbastrategy.ru |
| 4 | Украина | Бизнес-образование в Украине | http://www.educate.com.ua |
| 5 | Украина | Образовательный портал | http://www.osvita.org.ua |
| 6 | Украина | Общие информационные экономические сведения | http://www.begin.com.ua |
| 7 | Украина | Экономический информационный портал | http://www.strategy.com.ua |
| 8 | Украина | Украинская Ассоциация по развитию менеджмента и бизнес-образования (Ukrainian Association for Management Development and Business Education) | http://www.uamdbe.org.ua/ukr/ |
| 9 | Украина | Интернет-портал для управленцев | http://www.management.com.ua/ |
| 10 | Россия | Всё про МВА | http://www.allmba.ru |
| 11 | Россия | Сайт, посвященный МВА и бизнес-образованию | http://mba.web-3.ru/ |
| 12 | Россия | Форум МВА – всё об МВА-образовании | http://www.mbaweek.net |
| 13 | Россия | Российская Лига МВА (в Москве и России) | http://www.mba.su |
| 14 | Россия | Клуб МВА | http://www.e-xecutive.ru/ |
| 15 | Россия и Украина | Открытые информационные системы | http://www.osp.ru/resources/company/?cid=3524 |

На этапе анализа информационных порталов было выявлено дополнительно 13 различных ОУ МВА (52 % от общего числа).

После этого был произведён третий этап поиска – непосредственный поиск с использованием гипертекстовых ссылок, иначе говоря – анализ выявленных сайтов вручную с использованием имеющихся на них сведений о других образовательных учреждениях. Данный этап является исключительно трудоёмким и наименее результативным. Так было выявлено всего 4 (16 %) ОУ МВА. Однако, невзирая на эти недостатки, данный этап является совершенно необходимым, только автоматическим поиском современными сервисами Интернета, без ручного поиска, к сожалению, пока невозможно гарантировать достаточную полноту поиска.

Более подробный анализ тематических сайтов с точки зрения их позиций и ранжирования, СЕО-оптимизации и продвижения будет проведен в соответствующих разделах. Пока же мы считаем необходимым отметить, что продвижение сайтов в Интернете по поисковым запросам – ключевой момент современной рекламной IT-компании пока является совершенно недостаточно развитым у большинства рассмотренных сайтов, и потому главным источником информации о них служат специализированные информационные порталы. О причинах этого мы также поговорим отдельно, в специализированных главах, здесь же считаем необходимым выразить свою искреннюю признательность всем причастным к созданию, разработке и поддержанию функционирования информационных порталов. Надеемся, что и все ОУ МВА разделяют с нами эти тёплые слова признательности – если бы не эти порталы, более половины их не стали бы нам известны и не вошли бы в материал данного исследования.

Всего в рамках данного исследования были проанализированы 15 информационных порталов и 195 сайтов образовательных учреждений Украины, России, Великобритании, Испании, США.

Главной причиной возможных погрешностей в освещении тематических учреждений служит тот достаточно объективный

фактор, что по информации на сайте оценить образовательное учреждение и предлагаемые им образовательные продукты можно достаточно точно, только если информация на нём представлена в необходимом качестве. Информация из других источников, в частности с иных тематических сайтов и информационных порталов, за редким исключением, только частично может компенсировать этот недостаток. Так что вполне естественно, что некоторые, возможно весьма важные свойства тематических учреждений пока оказались неотражёнными в исследовании.

Также при составлении данного обзора были выявлены некоторые любопытные закономерности, о которых считаем необходимым сразу же сообщить.

Во-первых, методика представления информации в Интернете коренным образом отличается от таковой в печатных источниках информации, в особенности в научной либо исследовательской монографии. Это проявляется во всём – начиная с фундаментальных вещей, таких как принцип «перевернутой пирамиды»: на сайтах главное должно предшествовать вторичному, в то время как в монографиях – строго наоборот, и заканчивая мелочами, к которым относится, например, то, что предложения на страницах сайта должны быть максимально короткими и простыми, абзацы включать не более нескольких предложений, а для научного стиля характерны и предложения, и абзацы гораздо более значительных размеров и более сложных лексических связей.

Во-вторых, все сайты этих учреждений являются в той или иной степени «рекламными» или точнее «продающими» (или, по меньшей мере, должны к этому стремиться), потому что их цель – так представить свои образовательные услуги, чтобы клиент выбрал именно их для получения образования. Результатом этого фактора является некоторый объективно обусловленный «акцент на эмоциях», который вполне уместен на сайте, но, будучи вырванным из контекста и помещённым на страницы научного исследования, выглядит не лучшим образом. В несколько меньшей степени данный недостаток выражен в той информации, которая представлена на информационных порталах, поскольку они не рекламируют свой продукт, а проводят

общую оценку образовательного поля, эмоциональная составляющая выражена существенно меньше, а фактологическая – намного подробнее. Но так как при этом они всё равно руководствуются информацией с сайтов учреждений и опираются на неё, указанные недостатки присущи и им.

С первой проблемой – форматом подачи информации – авторам удалось относительно легко справиться, несколько изменив форму без ущерба для сути. В плане второй, авторы решили сохранить стиль изложения максимально близко к оригиналу и просто просят читателя проявить понимание к формулировкам типа «единственная на Украине школа!», которые встречаются в большинстве сайтов. Там, где это уместно, форма изложения от первого лица была заменена безличными формами изложения и смягчены излишне откровенные рекламные слоганы, нацеленные на эмоциональную сферу потенциального клиента. В тех сайтах, которые построены целиком на использовании эмоциональной сферы, и если убрать эту составляющую, текста почти не останется, материал был процитирован без существенных изменений.

Однако эти две трудности меркнут перед третьей, которая является гораздо более фундаментальной. Двумя словами её можно охарактеризовать как «избыток информации». Первые упоминания об этой относительно новой для человечества проблеме стали возникать достаточно давно, отдельные источники относят их чуть ли не к расцвету эпохи книгопечатания. Не погружаясь в столь отдалённое прошлое, заметим, что в наиболее тематически близкой к нашему исследованию форме данный феномен впервые проявился в работе спецслужб США в конце 60-х – начале 70-х годов. Будучи наиболее развитыми в деле как сбора информации, так и её хранения и обработки с помощью уникального новшества того времени – компьютеров, они вскоре столкнулись с тем, что обладая гигантскими объёмами информации, существенно уступают своим коллегам-конкурентам из других стран в скорости и точности её анализа. Вся проблема в том, что разнообразные данные только тогда становятся информацией, когда человек-эксперт пропустит их через себя, и, проанализировав с помощью логического инструментария и своего профессионального опыта, сделает определённые

выводы, в соответствии с которыми выстроит наиболее важные факты из этой информации во взаимосвязи, которая при этом должна быть последовательной и понятной для тех, кто не изучая столь подробно тему как он сам, должен будет понять суть вопроса на основании его анализа. Учитывая, что общее количество информации, которой сейчас располагает человечество, по некоторым данным, удваивается каждые 5 лет, становится понятной трудность этой задачи.

Происходит так потому, что на современном этапе развития цивилизации накапливать информацию существенно легче, чем её обрабатывать. Причины этого многообразны.

Во-первых, многочисленные мощнейшие инструменты современного технического прогресса работают на сохранение найденной информации. Вы все их хорошо знаете: жёсткие диски, флэш-карты, карты памяти, оптические диски – CD, DVD, Blue-ray, стримеры, хранилища на магнитных лентах, и это не считая таких «устаревших», как различные печатные издания. Во-вторых, мощнейшие инструменты Интернета работают на поиск информации, их вы тоже знаете: поисковые роботы, поисковые каталоги, службы экспертного поиска, доски объявлений, баннеры. А какие инструменты работают на анализ всей этой информации, выявление закономерностей и составление прогнозов? Кроме конспирологических полумифических представлений о каких-то закрытых организациях, типа «RAND Corporation» и на ум-то сразу ничего не приходит. Но таких организаций в любом случае – единицы, а создателей и приумножителей информации – миллионы. Дополнительно усугубляет проблему то, что умножение информации часто происходит в форме её дублирования, копирования с той или иной степенью рерайта, наконец, путём перевода на иностранные языки – и чтобы убедиться, что этой информацией ты уже располагаешь, всё равно надо найти её и переработать.

Во-вторых, стоит упомянуть, что массированное, «обвальное» развитие всех этих возможностей произошло относительно недавно, соответственно, проблема является сравнительно новой – и следовательно, меры оптимального решения её пока не выработаны.

И в завершение нужно отметить, что если раньше доступ к преумножению информационных материалов получали люди со специальным образованием, подготовкой и соответствующей культурой мышления, а само создание и распространение информации происходило по тщательно отработанным шаблонам, будь-то в литературе, прессе или научных изданиях, то сейчас созданием и размещением её занимаются все, кому не лень. Это приводит к засилью в Интернете плохо структурированных, непроверенных, а зачастую и заведомо ложных сведений, переработка которых сопряжена со значительными расходами времени и требует тщательной всесторонней проверки.

На тему абсолютного избытка информации в современном информационном обществе уже написаны целые монографии, поэтому мы не будем далее злоупотреблять вниманием читателей и перейдём к следующему аспекту данного вопроса. Это так называемый «относительный» избыток информации. Он заключается в том, что современный человек, если можно так сказать, находится в постоянном жесточайшем цейтноте и под потоком «информационного шума». Это приводит к тому, что его возможности по восприятию и переработке информации существенно ограничены. Соответственно, сколько бы ни было информации, он будет испытывать её относительный избыток – вследствие недостатка времени для работы с ней. Дополнительным важным косвенным следствием этого явления служит формирование стереотипа «поверхностного» поведения: с одной стороны, читатель спешит как можно быстрее уловить самую суть вопроса, пренебрегая длительными обоснованиями и пояснениями, а если представленные сведения кажутся ему недостаточно компактными, легко переключается на другие источники информации, с другой стороны, он сам излагает сведения в недостаточно структурированном виде ввиду как недостатка времени, так и других факторов в виде обычной человеческой лени, отсутствия дисциплины мышления и культуры изложения. Иначе говоря, пользователи информации вместо того, чтобы упорядочивать её при внутренней переработке и потом только размещать в общем информационном поле, напротив, проецируют во внешний мир тот хаос мыслей и представлений, который царит в их разуме, ещё больше затрудняя

адекватное восприятие и отражение картины окружающего мира.

К этим общим для работы с современной информацией явлениям в случае нашего исследования присоединяется такой фактор, как необходимость анализа учреждений, их продуктов и их сайтов на основании, главным образом, этих же сайтов. Поскольку, во-первых, «сайтостроение» является относительно новой областью в нашей стране, то многие из сайтов, невзирая на все усилия их создателей, на себе прекрасным образом демонстрируют воплощение поговорки про блин и комья – просто потому, что это первые пробы их создателей. Во-вторых, усугубляет ситуацию то, что сайты о MBA-образовании являются (или как минимум, должны являться) сайтами продающими, о чём уже было сказано выше – соответственно, некоторый избыток эмоций в них необходим, однако то, что хорошо для работы с клиентами, не всегда является таковым для научного анализа. И в довершение нужно отметить, что многие из сайтов отечественных учреждений также убедительно свидетельствуют о том, что их создатели были вынуждены серьёзно экономить в процессе их создания, особенно это заметно по контрасту с сайтами ведущих зарубежных ОУ MBA. Для иллюстрации достаточно сказать, что сайт OUBS, по самым приблизительным оценкам сервисов Интернета, обходится своим создателям в 16 тысяч долларов ежемесячно (данные сервиса <http://mysitecost.ru/>).

Оказывается, что труд дизайнеров, которые разработают дизайн сайта, программистов, которые создадут сайт, копирайтеров, которые наполнят его контентом, стоит очень дорого, но самое печальное, что и труд сотрудников учреждения, тех преподавателей и администраторов, которые через этот сайт предлагают свои услуги, и должны быть заинтересованы в его успешном функционировании, тоже недёшев! Учебная нагрузка, научная работа, семьи и так далее отнимают достаточно времени и сил, чтобы без серьёзной мотивации преподаватели принимали участие в создании сайта «спустя рукава» – это становится особенно заметным на примере сайтов подразделений вузов и в меньшей степени выражено на сайтах бизнес-школ, о чём будет сказано ниже.

Всё вышесказанное привело авторов к необходимости тщательно продумать формат представления информации вниманию читателей, для обеспечения лучшего её восприятия был избран принцип «разбиения информации». От применения принципа «перевернутой пирамиды» после долгих размышлений авторами было принято решение отказаться.

С «разбиением информации» всё достаточно просто. Во-первых, в информационном содержании многих сайтов существенный объём составляет различного рода «дополнительная информация» – дополнительные программы бизнес-образования, различные юридические, экономические и так далее консультационные услуги, списки партнёров, разнообразные, зачастую весьма любопытные и неординарные проекты и структуры данного учреждения. Эта информация является во многих отношениях важной, так как она характеризует дополнительные возможности учреждения, позволяющие ему существенно усилить свои конкурентные возможности на рынке образования, а также часто служит косвенным фактором, объясняющим совершенно непонятные без неё высокие позиции сайта и учреждений в ранжировании Интернета и СЕО-позициях. При этом, с другой стороны, она является достаточно объёмной и потому, будучи просто представленной в тексте, сильно загромождает его и затрудняет целостное восприятие общей картины. Потому в отражении данного раздела информации нами предпринят компромиссный вариант: в разделах 1–4 находится только подробная информация, имеющая непосредственное отношение к учреждениям и их образовательным продуктам формата MBA, в том числе mini-MBA, а все прочие их дополнительные возможности просто кратко перечислены. Подробнее с ними можно ознакомиться в разделе 5 (дополнительная информация по ОУ MBA), где они представлены в более полном объёме. Это правило имеет исключение для единичных учреждений, на сайтах которых содержится очень мало информации, непосредственно относящейся к MBA, как правило, на таких сайтах информации вообще немного. В этих случаях вся информация находится в разделах 1–3, а в раздел «дополнительная информация» не переносится ничего.

В целом авторы стремились чётко разграничить материал на две категории: сведения об учреждениях с сайтов – максимально близко к первоисточнику, с минимальной корректурой с нашей стороны, все авторские выводы, обобщения и комментарии – здесь же, но отдельно. Таким образом, в разделах 1–3 приводятся самые краткие и ключевые сведения по учреждениям и производится подробный анализ как самих учреждений, так и закономерностей образовательного поля.

Принцип «перевернутой пирамиды» давно и успешно применяется в Интернете. Его сущность состоит в том, что если в научной литературе классическое построение состоит в последовательном освещении всей тематической информации с построением фактов и их толкований для последовательного формирования у читателя согласия с последующими выводами автора, каковые и следуют в конце, то в Интернете принято сначала в виде краткого очерка отражать наиболее важные черты явления, а потом уже описывать его более подробно, часто – в отдельном разделе сайта. Преимущества такого способа подачи информации очевидны. Это позволяет: во-первых, сэкономить время, необходимое читателю для восприятия основных идей и выводов текста. Если читатель не нуждается в подробном изучении всех аспектов, он уйдёт, прочитав вступление и получив самую сжатую информацию, если он заинтересован прочесть всё, он сможет сразу оценить, нужна ли ему такая информация и в каком именно разделе он сможет найти наиболее важные для себя моменты, если у него нет времени читать всё. В любом случае, он экономит время. Во-вторых, при классическом стиле изложения, стремясь быть максимально точными в изложении информации о сайтах других учреждений, авторы вынужденно сохраняют разнородность изложения самой разнообразной и противоречивой информации с них, которая неизбежно затрудняет мало искущённому читателю формирование понимания взаимосвязей и тенденций общей картины. Это не имеет решающего значения в тех случаях, когда информация подбирается из примерно равнозначных научных источников, является однородной по форме, структуре, сути и своей достоверности. Однако в данном случае ситуация

иная, и чрезвычайная разнородность исходной информации приобретает принципиальное значение.

Напротив, в случае если читателю сразу же предлагается общий обзор исследуемого явления с готовыми выводами, это сразу же обеспечивает ему схему, следуя которой он начинает понимать внутреннюю логику этого разнообразия.

Серьёзным дополнительным фактором, о котором не все задумываются, и который авторы сочли необходимым принять во внимание, является вопрос ранжирования поисковыми системами Интернета представленной информации. Речь идёт о том, что когда данное произведение будет размещено на сайте, поисковый робот при его индексировании однозначно сравнит его с имеющейся в его базе информацией с других сайтов. В результате он неизбежно заметит, что «сведения об учреждениях с сайтов максимально близки к первоисточнику», о чём мы уже говорили выше, и даже вычислит в процентном отношении степень этой близости. И если для научного стиля точное цитирование первоисточника – не просто хороший тон, а необходимость, то для поискового робота это – компиляция: размножение информации безо всякой её переработки. По существующим сейчас алгоритмам, по которым работают поисковые системы, компиляция наказывается понижением позиций сайта в рейтингах и поисковой выдаче, а также может повлечь иные репрессии. Чтобы избежать этого, необходимо всю информацию, не являющуюся уникальной, собирать в отдельный раздел, и закрыть его для индексирования поисковыми системами, а в целях сохранения при этом связности повествования, а также обеспечения доступа читателю при его желании к этой информации, необходим отдельный раздел уникального текста, который будет кратко отражать основные тезисы и постулаты цитатного раздела информации, и содержать на него ссылку. Как нетрудно заметить, в данном случае речь идёт именно о разбиении информации и принципе «перевёрнутой пирамиды».

Естественно, у данного способа презентации информации имеются серьёзные недостатки. Прежде всего, он присущ Интернету и совершенно не присущ классической научной литературе. Помимо того, такая «облегчённая для понимания»

схема вместе с тем является непривычной для восприятия, она страдает следующим, не сразу очевидным изъяном: классический стиль изложения заставляет читателя вникать в ход мысли автора, знакомиться с многочисленными материалами по теме и обдумывать их, прежде чем услышать выводы. Это в итоге, с одной стороны, вызывает вовлечённость читателя в процесс познания и единомыслие с автором, с другой – может заставить заметить некие дополнительные, иногда принципиальные, моменты, которых автор не заметил. «Перевернутая пирамида» напротив, облегчает работу читателя, но атрофирует его мыслительное «соучастие» в осмыслении произведения.

Иначе говоря, классический стиль изложения информации в литературных источниках, как и любое явление, формировавшееся на протяжении длительного периода времени, с одной стороны, является привычным для восприятия стандартом и при попытках изменения формы изложения восприятие читателем может быть затруднено. При этом экспериментальным путём установлено, что именно при таком выстраивании представляемой информации читатель воспринимает её наиболее органично и, следовательно, благосклонно. В противном случае у него может возникнуть сильная реакция отторжения. Печатный лист и страница сайта – принципиально разные по совокупности своих свойств источники информации, и механическое перенесение принципов подачи информации Интернета в монографию даёт противоположный желаемому эффект: трудности у читателя с восприятием информации.

«Политика – искусство возможного». Тщательно взвесив вышеупомянутые достоинства и недостатки данного способа презентации информации, мы всё же пришли к выводу, что оптимальным является классический стиль изложения информации.

Общие сведения

Среди учреждений, предоставляющих образовательные услуги формата МВА на территории Украины, имеются три типа: представительства иностранных вузов, структуры при украинских вузах – подразделения и бизнес-школы (некоторые авторы

называют их бизнес-центрами, образовательными центрами и т. д.) и частные, коммерческие бизнес-школы. В свою очередь, представительства иностранных вузов являются английскими или совместными англо-российскими проектами (за одним исключением), программы по MBA-образованию при украинских вузах делятся на чисто украинские либо совместные с иностранными вузами, а бизнес-школы являются международными, российскими или отечественными, украинскими. В данном случае термин «бизнес-школа» нуждается в некотором уточнении. С одной стороны, исторически принято так называть любые образовательные центры вне зависимости от того, основаны ли они вузами, корпорациями или иными структурами. С другой стороны, между образовательными учреждениями вузов и прочими существуют заметные отличия, которые мы рассмотрим ниже, и которые делают обоснованным выделение их в различные группы. Таким образом, мы сочли наиболее целесообразным применять следующую терминологию: «представительство» – для структур иностранных вузов на территории Украины, «образовательный центр» и «подразделение» – для образовательных учреждений, относящихся к украинским вузам, «бизнес-школа» – для всех прочих.

В случае с вузами принципиальное отличие состоит в том, что «подразделение» вуза – организационная его единица, чаще всего Институт высшей квалификации или последипломного образования, который среди прочих задач выполняет, в том числе и программы подготовки курсантов MBA, территориально и организационно является неотделимой частью университета. «Образовательный центр» территориально, юридически и фактически – отдельное учреждение, хотя и созданное с активным участием головного вуза. В целом, забегая вперёд, скажем, что различия простираются и далее, в том числе касаясь существенных отличий в оформлении сайтов, содержании информации, в способах её подачи. Потому такое деление не только придаёт удобство, с точки зрения классификации, и позволяет лучше понять те или иные особенности рынка образования MBA Украины, но и правомочно с фактологической точки зрения (табл. 3).

Таблица 3 – Общий список образовательных учреждений MBA в Украине

| № п/п | Название | Аббревиатура | Тип школы | Вуз | Подразделение |
|-------|--|-----------------|-------------------|--|-----------------------|
| 1 | Школа бизнеса Открытого университета Великобритании и Российского Линк | OUBS | Представительство | Открытый университет Великобритании (OUBS) и Линк | Харьков |
| | | | | | Киев |
| | | | | | Днепропетровск |
| | | | | | Запорожье |
| | | | | | Николаев |
| | | | | | Одесса |
| 2 | Edinburgh Business School | EBS | Представительство | Heriot-Watt University | Киев |
| 3 | Международный институт деловых связей (IBR Institute of International Business Relations GmbH) | IBR (Баварский) | Представительство | IBR Institute of International Business Relations GmbH | Киев |
| | | | | | Одесса |
| 4 | Международный институт менеджмента | МИМ-Киев | Вуз | Международный институт бизнеса г. Киев | Львов |
| | | | | | Винница |
| | | | | | Ивано-Франковск |
| | | | | | Харьков |
| 5 | Киево-Могилянская бизнес-школа | КМBS | Вуз | Киево-Могилянская академия | Образовательный центр |

Продолж. табл. 3

| № п/п | Название | Аббревиатура | Тип школы | Вуз | Подразделение |
|-------|--|--------------|-----------|---|----------------------------|
| 6 | Львовская бизнес-школа Украинского католического университета | LvBS | Вуз | Украинский католический университет | Образовательный центр |
| 7 | Учебно-научный Институт Магистерской подготовки и последипломного образования Университета «Крок» | «Крок» | Вуз | Частный университет IV уровня аккредитации «Крок» | Подразделение университета |
| 8 | Бизнес-школа Университета экономики и права «Крок» | «Крок» | Вуз | | Образовательный центр |
| 9 | Киевская высшая банковская школа | КУРО | Вуз | Киевский университет рыночных отношений | Образовательный центр |
| 10 | Институт высшей квалификации Киевского национального торгового-экономического университета (ИВК КНТЭУ) | ИВК КНТЭУ | Вуз | Киевский национальный торгово-экономический университет | Подразделение университета |

Продолж. табл. 3

| № п/п | Название | Аббревиатура | Тип школы | Вуз | Подразделение |
|-------|---|-----------------|--------------|--|-----------------------|
| 11 | Центр бизнес-образования Одесского государственного экономического университета | БШ ОДЕУ | Вуз | Одесский государственный экономический университет | Образовательный центр |
| 12 | Бизнес-школа Львовского института менеджмента | БШ ЛИМ | Вуз | Львовский институт менеджмента | Образовательный центр |
| 13 | Киевская школа бизнеса «КИБИТ» | «КИБИТ» | Вуз | Киевский институт бизнеса и технологий | Образовательный центр |
| 14 | Национальная академия управления | НАУ | Вуз | Высшее учебное заведение, IV уровень аккредитации | |
| 15 | Международная академия бизнеса и информационных технологий | МАБИТ | Бизнес-школа | Украинская | |
| 16 | НИКЛЭНД | НИКЛЭНД | Бизнес-школа | Международная бизнес-школа | |
| 17 | Академия бизнеса Эрнст энд Янг в СНГ | Ernst and Young | Бизнес-школа | Международная бизнес-школа | |

Продолж. табл. 3

| № п/п | Название | Аббревиатура | Тип школы | Вуз | Подразделение |
|-------|---|--------------|--------------|----------------------------|---------------|
| 18 | Международный институт бизнеса | МИБ | Бизнес-школа | Украинская | |
| 19 | Киевская бизнес-школа | КБШ | Бизнес-школа | Украинская | |
| 20 | Бизнес-академия практического менеджмента | РМВА | Бизнес-школа | Украинская | |
| 21 | Graduate School of Business & Management | GSBM | Бизнес-школа | Украинская | |
| 22 | City Business School | CBS | Бизнес-школа | Международная бизнес-школа | |
| 23 | Компания Бизнес-Центр «Национальный» | Национальный | Бизнес-школа | Украинская | |
| 24 | Центр обучения «Феникс» | «Феникс» | Бизнес-школа | Международная бизнес-школа | |
| 25 | Strategic Consulting Group (SCG) | SCG | Бизнес-школа | Украинская | |

Примечания.

1. В некоторых случаях различные учреждения фигурировали по одинаковому территориальному и электронному адресу – такие учреждения для удобства обработки были объединены в одну позицию. В других случаях указанные на сайтах данные (например, ссылки на сайты головных учреждений) утратили актуальность, в таких случаях мы заменили их актуальными, взятыми из других информационных источников.

2. В тех случаях, когда в крайней правой колонке (именуемой подразделения) указано название города, это означает, что у данного образовательного учреждения в данном городе имеется представительство.

Ниже представлена таблица 4, позволяющая получить наиболее ясное представление о распределении представительств образовательных центров, бизнес-школ и их головных организаций.

Таблица 4 – Распределение ОУ МВА

| № п/п | Вид | Принадлежность | Количество | |
|-------|--|------------------------------|---------------------|-------------------|
| | | | головные учреждения | представительства |
| 1 | Представительства иностранных вузов | английский (совместный с РФ) | 2 | 9 + 1* |
| | | германский | 1 | 2 |
| | | всего | 3 | 12 |
| 2 | Подразделения и образовательные центры отечественных вузов | совместные с иностранными | 3 | 3 |
| | | украинские | 8 | 7 + 4 + 2** |
| | | всего | 11 | 16 |
| 3 | Бизнес-школы | международные | 4 | 3 + 2*** |
| | | украинские | 7 | 7 |
| | | всего | 11 | 12 |
| Итого | | | 25 | 40 |

* 9 + 1 – означает, что у одного из вузов имеется 9 представительств;

** 7 + 4 + 2 – означает, что у одного из вузов имеется 4 представительства и у одного – 2;

*** 3 + 2 – означает, что у одной из международных бизнес-школ имеется два представительства.

Как видим, общее число головных ОУ МВА составляет 25, а их представительств и филиалов различных форматов – 40.

РАЗДЕЛ 1. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ МВА ИНОСТРАННЫХ ВУЗОВ В УКРАИНЕ

По данным Интернета, на современном этапе на территории Украины предоставляют образовательные услуги формата МВА три иностранных высших учебных заведения. Это:

1. Открытый университет Великобритании (The Open University).

2. Эдинбургская бизнес-школа Великобритании (Heriot-Watt University).

3. Институт международных деловых связей (IBR Institute of International Business Relations GmbH).

Как видим, два первых являются вузами Великобритании, третий – германским. Их деятельность в Украине осуществляется посредством различных представительств, наибольшее количество которых – 9 имеет Открытый университет Великобритании. При этом по факту они являются англо-российскими, так как Открытый университет Великобритании осуществляет свою деятельность в СНГ через своего эксклюзивного российского представителя – Институт ЛИНК. Достигнутый результат (10 представительств и 3 000 выпускников только программ МВА за неполные 10 лет) подтверждает, что, несмотря на многочисленные геополитические противоречия между государствами, OUBS совершенно верно оценил степень влияния и развитие связей РФ на постсоветском пространстве и сделал ставку не на конфронтацию, а на сотрудничество с её учреждениями и структурами.

1.1. Открытый университет Британского Содружества (The Open University)

Учреждение. Общие сведения [32–35]. Открытый университет (OU) был основан Указом Ее Величества Королевы Великобритании в 1969 г. Цель его создания – предоставить качественное образование студентам, желающим учиться в удобном для них месте и в удобное время.

За 40 лет своего существования Открытый университет занял место мирового лидера в дистанционном обучении и стремится играть ведущую роль в распространении высшего и последипломного образования как в Великобритании, так и в других странах на обширном пространстве от США до Сингапура. Сейчас в 400 учебных центрах, преподающих по программам университета, обучаются более 200 тыс. человек [10].

Школа бизнеса Открытого университета (OUBS) – один из десяти факультетов Открытого университета – основана в 1983 г. и создана специально для предоставления качественного образования руководящим и административным работникам, людям, практически не имеющим возможности получения традиционного образования с отрывом от основной деятельности. В настоящее время Школа бизнеса Открытого университета (The Open University Business School) – самая большая европейская школа бизнеса, имеющая исключительно высокий авторитет в мире.

Цель ее создания – предоставить качественное бизнес-образование руководящим и административным работникам, людям, практически не имеющим возможности получить традиционное образование с отрывом от основной деятельности. В настоящее время OUBS – самая большая европейская школа бизнеса, в которой одновременно обучается более 30 000 человек. Менеджеры 44 стран (среди которых Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Голландия, Италия, Россия, США, Франция) на четырех континентах используют программы OUBS для повышения своей компетентности. В Украине сегодня работают офисы в Харькове, Киеве, Днепрпетровске, Николаеве, Запорожье и Одессе. Эксклюзивным представителем её в России и на Украине является институт ЛИНК.

Миссия OUBS – формирование новой организационно-управленческой культуры ведения бизнеса через обучение на основе передовых образовательных технологий.

Аккредитация. OUBS входит в «Топ-20» бизнес-школ мира, качество образования в которых подтверждается наличием трёх престижных аккредитаций. Она признана во всем мире и является одной из 41 школ бизнеса, имеющих тройную аккредитацию (AMBA, AACSB и EQUIS).

Здесь авторы считают необходимым дать небольшое пояснение. В мире существует огромное количество ассоциаций, в которые на базе общих научных, образовательных либо экономических интересов объединяются самые различные учреждения. Учреждения, имеющие то или иное отношение к этим ассоциациям, нередко проходят в них аккредитацию (кстати, здесь имеется ещё один любопытный нюанс – можно состоять в ассоциации, но не быть ею аккредитованным, и наоборот). Естественным образом, как ассоциации различаются размахом своей деятельности, степенью влияния и соответственно – масштабом признания в человеческом сообществе, так и их аккредитации имеют тот или иной вес. Наибольшим признанием во всём мире пользуются следующие три аккредитации.

EQUIS (European Quality Improvement System). Европейская система улучшения качества. Также является известной европейской аккредитуемой организацией. Ее учредитель – фонд EFMD (European Foundation for Management Development) – организация, расположенная в Брюсселе и призванная служить развитию менеджмента, повышению уровня инноваций и исследований в области менеджмента и бизнес-образования. Миссия сформулирована как: «Международная система стратегического аудита и аккредитации, созданная в Европе для оценки бизнес-школ с широким спектром национальных особенностей. EQUIS входит в The European Foundation for Management Development (EFMD), независимое, некоммерческое объединение организаций, занимающихся образованием в области менеджмента».

AMBA (Association of MBAs). Европейская аккредитуемая организация. Учреждена более 30 лет назад в Великобритании. Является ассоциацией выпускников MBA, изначально имела

своей целью представлять интересы дипломированных MBA. Организация аккредитует именно программы, а не бизнес-школы. На данный момент АМБА аккредитовано 69 программ MBA. Миссия: «Занимается проблемами образования в области менеджмента для выпускников университетов и способствует формированию класса профессиональных менеджеров»

AACSB International (The Association to Advance Collegiate Schools of Business). Основная аккредитуемая организация США. Ставит своей целью способствовать повышению уровня высшего образования в сфере делового администрирования и менеджмента. AACSB существует с 1916 года и в настоящий момент она аккредитует не только американские программы. Всего на данный момент ассоциацией в области бизнеса аккредитовано 426 организаций. Миссия: «Дает аккредитацию только тем школам, которые соответствуют ожиданиям деловых и академических кругов по широкому спектру стандартов качества» [19].

Целевая аудитория. Программа MBA OUBS предназначена для подготовки менеджеров-практиков, стремящихся получить высшую управленческую квалификацию международного уровня без отрыва от работы. Изучать отдельные уровни программы могут как линейные руководители, так и топ-менеджеры, не имеющие профессиональной подготовки в области управления. Поэтому программа MBA OUBS имеет многоуровневый формат: процесс обучения моделирует процесс карьерного роста руководителя, а получаемая квалификация соответствует должностным уровням в управлении организацией.

Достижения. Рейтинги. Из многочисленных сообщений прессы о достижениях Открытого университета мы выбрали несколько, которые характеризуют его наиболее ярко.

Financial Times MBA [12] присваивает бизнес-школам рейтинг, исходя из показателей завершения учебы по программе, уровню поддержки, которую получают студенты, и аккредита-

ции. Школа бизнеса Открытого университета в мировом рейтинге занимает третье место. В тройке лидеров она единственная имеет аккредитацию. И не одну, а целых три. Это редкий случай не только для дистанционных, но и для очных MBA-программ.

Главным критерием для Financial Times является количество студентов на программе MBA [15]. Первое место в рейтинге занял американский университет в Фениксе (University of Phoenix) с рекордным количеством студентов в 40 000 человек в год, что в пять раз больше по сравнению со вторым местом, которое занимает Эдинбургская школа бизнеса (8 349) (Edinburgh Business School, Heriot-Watt University). Такие высокие показатели по количеству студентов позволяет достигать именно 100 %-ное on-line обучение. Из-за отсутствия очных занятий стоимость программы значительно ниже традиционной, а распространение может охватывать все континенты. В связи с этим очень примечательно положение в таблице Открытого университета (6 037), который, по сравнению со своими основными конкурентами, имеет значительную очную компоненту в образовательном процессе (тьюториалы и выездные школы) и распространяется только в Африке, Азии и Европе. Однако эти сдерживающие распространение программы факторы не помешали ему занять третье место, опередив Хэнли Менеджмент Колледж (4 400) (Henley Management College), распространяющий свои программы более широко: в Африке, Азии, Европе и Австралии.

National Student Survey UK: оценка удовлетворенности качеством обучения. Ежегодно среди всех университетов Великобритании проводится рейтинг по степени удовлетворенности студентов. Рейтинг основан на итоговых результатах НСО, которому уделяют большое внимание и оказывают доверие. По словам Алана Лэнгланда, исполнительного директора Совета по финансированию высшего образования в Англии, НСО играют ключевую роль, как и государственные сайты, так и потенциальные студенты нуждаются в качественной и достоверной инфор-

мации. В этом году опрос проводился среди студентов 260-ти университетов (154 высшего образования и 106 последипломного образования). Открытый университет, обучающий студентов по дистанционной технологии, получил показатель 93 % по степени их удовлетворенности и в очередной раз уверенно обогнал по показателям университеты Букенгема, Оксфорда и Кембриджа. Седьмой год подряд Открытый университет Великобритании входит в Топ-3 Национального опроса студентов о степени удовлетворенности обучением [14]. По итоговым результатам Национального студенческого опроса (НСО) Открытый университет получил наивысший рейтинг удовлетворенности студентов среди всех университетов Великобритании [13]. Открытый университет Великобритании в 2009 году в четвертый раз подряд занял первое место.

Рейтинг составляется на основе ответов студентов, которые оценивают свое учебное заведение по шести критериям: «Преподавание», «Оценка и Обратная связь», «Академическая поддержка», «Организованность и Управление», «Учебные ресурсы», «Личностное развитие». В опросе Открытый университет (ОУ) набрал 93 %, обойдя Кембриджский университет. Тот же уровень удовлетворенности качеством обучения, что и ОУ, получил Оксфордский университет.

Открытый университет известен в мире не только своими высокими позициями в рейтингах, но и тем, что имеет крупнейшую сеть партнеров (107 стран), строго следующих жестким правилам качественного обучения. Поэтому, в какой бы стране не происходило обучение – в Румынии, Италии, Англии, ЮАР или России – студенту гарантировано английское качество во всех аспектах образовательного процесса.

Супербренд Великобритании. Школа бизнеса Открытого университета вошла в четверку супербрендов бизнеса Business Superbrands 2012 в категории образования, повышения квалификации и развития для руководителей [14].

В список Business Superbrands включаются самые сильные бренды Великобритании, добившиеся исключительной репутации в своей области. По результатам опроса 2012 г., Открытый университет поднялся с пятого места, которое занял в прошлом году, на четвёртое в области образования, повышения квалификации и развития руководителей, опередив в рейтинге Imperial College Business School, City and Guilds, Warwick Business School, Cass Business School, Henley Business School, The University of Oxford SAID Business School, Manchester Business School, Cambridge Judge Business School, Ashridge Business School and Durham Business School.

Рейтинг Business Superbrands, который публикуется с 1995, от лица организации Superbrands составляет The Centre of Brand Analysis (центр анализа брендов). В основе рейтинговых таблиц – мнение экспертного совета и 1 600 представителей мира бизнеса Великобритании. В целом, лучшим брендом Великобритании признан Rolls-Royce, Google, GlaxoSmithKline, Apple и British Airways заняли места со второго по пятое соответственно.

Первые три места в категории образования, повышения квалификации и развития руководителей заняли London School of Economics and Political Science (1) Cranfield School of Management (2) и London Business School (3). Школа бизнеса Открытого университета является мировым лидером в области современных гибких методов обучения, дающих людям возможность изменить свои жизненные цели, обучаясь тогда и там, где им это удобно [16].

Благодаря уникальной технологии обучения (дистанционное практико-ориентированное обучение) за 42 года своей деятельности Открытый университет стал номером один среди работающих людей – более половины (62 %) всех работающих англичан обучаются в ОУ [20].

На обучение 80 % студентов приходят по рекомендациям. Как результат – 75 000 обученных менеджеров по всей России и более 3 000 в Украине.

Представительства в Украине (табл. 5) [26–29].

Таблица 5 – Представительства в Украине

| № п/п | Город | Ссылка | Телефон | Адрес |
|--------------|----------------|---|-------------------------------------|---|
| 1 | Киев | http://www.rckiev.com.ua/ru/info/main/ | 38 (044) 238-63-45 | ул. Якира, 8, офис 17 |
| 2 | Днепропетровск | http://mba-center.com.ua/ | 38 (056) 767-18-74 | ул. Мечникова, 18, офис 526 |
| 3 | Харьков | http://www.mba-ou.com.ua/ | 38 (057) 700-00-09 | ул. Петровского, 12, 2-й этаж |
| 4 | Николаев | http://www.mba-ou.com.ua/ | 38 (0512) 71-18-74 | ул. Адмиральская, 33А, офис 29 |
| 5 | Николаев | http://mba-center.com.ua/ | (0512) 71-18-74; (094) 943-48-74 | ул. Проспект Ленина, 188 («Марк-Плаза»), офис 309 |
| 6 | Запорожье | http://www.mba-ou.com.ua/ | 38 (061) 213-65-01 | бул. Центральный, 4 |
| 7 | Донецк | http://www.bsrfc.com.ua/ | 38 (062) 335-55-46 | ул. Университетская, 7А |
| 8 | Одесса | нет ссылки | 38 (048) 702-40-36 | пер. Некрасова, 2, офис 3 |
| 9 | | | 38 (048) 787-60-46 | ул. Нежинская, 77/79, офис 138 |

Программа MBA. Состоит из трёх блоков.

Базовый блок. Дает базовые знания и навыки в области менеджмента, маркетинга и финансового менеджмента, необходимые для понимания следующих частей программы. Включает модули, составляющие годовую программу «Профессиональный Сертификат по менеджменту» (BZR620), изучается на русском языке.

Блок специализации. Предназначен для освоения навыков преобразования стратегических установок компании в комплекс корпоративных задач, планов и изменений. Представлен годовой программой «Профессиональный диплом по менеджменту» (BZR700), изучается на русском языке.

Стратегический блок. Преподается на английском языке и состоит из трёх обязательных курсов.

Продолжительность образования 3 года (по 1 на каждый из блоков) [18].

Стоимость. Профессиональный Сертификат по менеджменту – 3 600 евро.

Профессиональный Диплом по менеджменту – 3 800 евро.

MBA «Стратегия» – 5 500 евро.

Всего: 12 900 евро.

Требования к поступающим. Зависят от программы. Сдавать вступительные экзамены, проходить тестирование не требуется.

Профессиональный сертификат:

- высшее образование;
- наличие профессионального опыта в области менеджмента.

Профессиональный диплом:

- наличие Профессионального сертификата по менеджменту Открытого университета Великобритании;
- среднее, высшее образование;
- обладание знаниями и личным опытом в менеджменте организации.

МВА ЛИНК:

- наличие Профессионального диплома по менеджменту Открытого университета Великобритании;
- высшее образование;
- обладание знаниями и личным опытом в менеджменте организации не менее 2-х лет.

МВА ОУ:

- возраст не менее 24 лет на начало обучения;
- наличие Профессионального диплома по менеджменту Открытого университета Великобритании;
- высшее образование;
- обладание знаниями и личным опытом в менеджменте организации не менее 3-х лет; рекомендуемое знание английского языка на уровне:
 - ✓ Кембриджские экзамены CAE (уровень A), CPE (B) или IELTS (6–7);
 - ✓ TOEFL (580–600).

Учебный процесс. Компоненты обучения.

- Учебные материалы. В них содержатся основные концепции менеджмента, описание контекста, в котором их уместно использовать, и задания для практического применения теоретических моделей. Выполняя их, студенты анализируют текущую ситуацию в своей компании и учатся искать пути ее совершенствования.
- Интернет-конференция. Создана специальная интернет-площадка с индивидуальным доступом для совместной работы и общения всех слушателей курса (более 80 учебных центров в России, 8 учебных центров в Украине). Общение в конференциях с коллегами по обучению и тьюторами поможет лучше разобраться в идеях, концепциях курса и особенностях их практического использования.
- Тьюториалы – очные занятия, на которых слушателями обсуждаются изученные теоретические модели, отрабатываются навыки их практического применения. Используются активные

методы обучения: групповые дискуссии, деловые игры, мозговой штурм. Периодичность – один раз в месяц в выходной день.

- Выездная школа. Проводится в форме активного коллективного обучения с использованием моделирования реальных ситуаций менеджмента. Участие в Выездной школе позволит упорядочить полученные знания, развить практические навыки в соответствующих областях управления, обменяться опытом и установить деловые связи. Периодичность – два раза в год по 3 дня.

- Письменные задания. При их выполнении слушателям предлагается применить изученные теоретические концепции и модели для анализа и совершенствования своей управленческой деятельности. Каждая письменная работа будет представлять собой бизнес-проект по различным сферам управления для компании, в которой работает обучающийся, и который может быть внедрен еще до окончания программы.

- Экзамен. Обучение на каждом курсе завершается сдачей трёхчасового письменного экзамена. Экзамен проходит в Харькове.

- Индивидуальные консультации Вы можете получить при личных встречах с тьютором, по телефону или e-mail.

- Тьютор – преподаватель-консультант, который оказывает студентам индивидуальную поддержку в изучении теоретического материала и применении его на практике. Тьютор проводит тьюториалы, проверяет и комментирует письменные задания, участвует в работе интернет-конференции, проводит индивидуальные консультации по проблемам трактовки и применения теорий курса. Тьюторами являются профессиональные менеджеры с богатым управленческим опытом.

Учебный процесс отличается ориентацией на практическое применение знаний, способствует развитию профессиональных навыков менеджера и их использованию для совершенствования деятельности компании.

Образовательная технология «blended learning» (смешанное обучение) сочетает четыре основные формы обучения:

1. Активные очные занятия на тьюториалах и выездных школах.

2. Самостоятельная работа слушателя с учебными материалами и письменными заданиями.

3. Обсуждение и общение в интернет-конференциях.

4. Индивидуальные консультации.

Такое обучение предполагает системность, когда разные формы работы студентов используются в едином комплексе с целью достижения более высокого эффекта обучения [17].

В отличие от обычных университетских преподавателей, тьютор (наставник) в рамках такой программы должен обладать не только научными теоретическими знаниями, но и практическим опытом, владеть педагогическими технологиями обучения взрослых людей. Существует разветвленная система подготовки и переподготовки тьюторов. Сначала они проходят обучение на тех курсах, которые будут преподавать, затем – основы деятельности тьютора и после этого еще совершенствуют свое мастерство на дополнительных семинарах, курсах и неформальных встречах.

При этом обучение тесно связано с практикой – менеджеры обучаются без отрыва от работы и начинают применять полученные знания в своей компании уже во время прохождения курса.

Тьюториал подразумевает работу в подгруппах, подготовку студентами совместных проектов. Во время подобной работы развиваются навыки активного слушания, публичного выступления, работы в команде. Такие встречи проходят раз в месяц, длительность каждой около пяти часов.

Выездная трёхдневная школа организуется один раз в полгода, студенты анализируют проблемы из реальной практики действующих организаций и полученные знания проецируют на проблемы собственных компаний, разбираясь в причинах возможных своих затруднений.

Дважды в течение трёхмесячного модуля пишется работа, служащая итогом осмысления изученного материала. Менеджер должен проанализировать, что дало применение в его отделе

теоретического материала: к примеру, внедрение новой системы оценки качества или способа улучшения маркетинговых коммуникаций. Многие идут потом с этой письменной работой к директору как с бизнес-планом и нередко получают повышение. А кто-то задумывается о создании собственного бизнеса, видя, что их руководство менять привычный уклад не готово.

Аккредитация. OUBS признана во всем мире и является одной из 41 школы бизнеса, имеющей тройную аккредитацию (AMBA, AACSB и EQUIS).

Ключевые преимущества программы.

1. Британские квалификационные документы.
2. Тройная аккредитация программы: AMBA, AACSB и EQUIS/EFMD.
3. Более 80 % студентов приходят по рекомендации друзей и знакомых.
4. Развитая сеть контактов среди выпускников школы – хорошие связи в мире бизнеса.
5. Крупнейшая сеть представительств.
6. Масштабное присутствие в Интернете.
7. Высокие требования в процессе учёбы.
8. Миссия обучения соответствует международному MBA-стандарту.
9. Многоуровневый (трёх) формат обучения.
10. Практическая направленность образования.
11. Обучение без отрыва от работы (blended-learning).
12. Язык обучения: русский.
13. Лояльные ограничения для поступающих.

Примечание.

Говоря о деятельности OUBS в Украине, совершенно необходимо хотя бы кратко упомянуть Международный институт менеджмента ЛИНК, который является его эксклюзивным представителем в русскоязычных странах, и представительства OUBS на территории СНГ, таким образом, они одновременно являются представительствами ЛИНКа [25].

Международный институт менеджмента ЛИНК – негосударственное высшее учебное заведение, образованное в 1992 г. в подмосковном городе Жуковском. МИМ ЛИНК – стратегический партнер Открытого университета Великобритании (ОУ), является обладателем эксклюзивного права проведения в русскоязычных странах обучения с использованием учебно-методических материалов Открытого университета Великобритании [25]. Сотрудничество между Открытым университетом Великобритании и ЛИНК опирается на Меморандум о взаимопонимании, подписанный между Министерством образования РФ и Открытым университетом 11 июня 2002 г. МИМ ЛИНК является головной организацией Международной образовательной сети ЛИНК (LINK – Learning International Network), объединяющей около 100 учебных центров, расположенных в городах России, Украины, Беларуси и стран Балтии. ЛИНК предоставляет студентам возможность получить образование в области менеджмента международного уровня. Функционирование сети ЛИНК базируется на единой технологии обучения, программах и стандартах, разработанных Открытым университетом Великобритании. МИМ ЛИНК аккредитован Министерством общего и профессионального образования РФ в качестве высшего учебного заведения (свидетельство № 1096 от 18.02.2008 г.), что дает ему право выдавать дипломы о высшем образовании государственного образца. В 1999 г. организациями, входящими в сеть ЛИНК, был учрежден Открытый образовательный консорциум ЛИНК, основными задачами которого являются развитие организаций-членов консорциума, а также формирование и распространение стандартов управленческой компетентности. Сейчас ЛИНК – одна из крупнейших в России Школ бизнеса, которая осуществляет подготовку 9 000 менеджеров в год только по программам ОУ. За все время существования ЛИНКа более 70 000 человек смогли повысить свою квалификацию. МИМ ЛИНК является членом Российской ассоциации бизнес-образования (РАБО), Ассоциации негосударственных вузов (АНВУЗ), Европейской ассоциации дистанционного образования (EDEN), Союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Российской ассоциации маркетинга (РАМ) и др. [11].

Резюме.

1. Головной вуз является мощнейшей школой с большими традициями образования – и это проявляется во всём. В его 400 учебных центрах в 44 странах мира сейчас проходит обучение 200 тыс. человек, более половины всех работающих англичан обучаются в нём. Не менее значительны успехи OUBS в сфере MBA-образования: по количеству студентов он занимает третье место в мире (6 037 человек в год).

2. Существенные успехи вуза активно используются для усиления позиций его представительств – на их сайтах почти нет информации о самих представительствах, зато много подробных сведений о головном учреждении. Это целиком оправданно: информация о представительствах в данном случае гарантированно уступала бы информации о головном вузе в убедительности, но при этом ещё и неизбежно отвлекала бы читателей.

3. Опыт Университета в организации представительств в других странах даёт себя знать: наличие 9 представительств на территории Украины абсолютно рекордно. У ближайшего его конкурента по данному признаку 4 представительства, у двух других (один украинский и один германский вуз) – по два представительства, у всех прочих – по 1.

4. Невзирая на то, что по приведенным здесь данным, до 80 % студентов приходят на обучение по рекомендации ранее обучавшихся в школах OUBS (что, кстати говоря, превосходно характеризует не только качество обучения, но и качество работы с выпускниками и качество создаваемых «сетевых структур выпускников»), представительства на Украине обслуживают 4 различных специализированных сайта, что тоже является уникальным результатом, у ближайшего конкурента – 2 сайта. Это свидетельствует о том, что, невзирая на большой процент «студентов по знакомству», Открытый университет Великобритании отнюдь не намерен пренебрегать интернет-средой как средством привлечения обучающихся.

5. Подробно сайты представительств будут рассмотрены в соответствующих главах, пока считаем необходимым отметить

следующие моменты: они весьма сильно отличаются по своему качеству, структуре и прочим параметрам, то есть сразу заметно, что создавали и поддерживают их различные группы разработчиков, в данном случае срабатывает правило «количество переходит в качество»: если на одних сайтах нет какой-либо информации по головному вузу либо другим принципиальным вопросам, она имеется на других. Однако полное отсутствие согласования и налаженного взаимодействия в создании сайтов всё же даёт себя знать: например, ни на одном сайте представительств нет полной системы ссылок ни на другие сайты, ни на их представительства. Отсутствие такой системы существенно снижает успех всей структуры сайтов в привлечении целевой аудитории и продвижении себя в Интернете.

Примечание: можно было бы предположить, что это является не следствием недостаточной осведомлённости о необходимости взаимных ссылок, а признаком используемых некоторыми из сайтов методов «чёрного» SEO – тогда избегают ставить ссылки на свои другие ресурсы, чтобы при возникновении санкций со стороны поисковых систем не подставлять под удар прочие сайты своего учреждения. Однако при обследовании характеристик сайтов в соответствующих разделах, признаков такого рода SEO-мероприятий не выявлено. Поэтому пока остановимся на гипотезе о банальном недостатке координации в действиях учреждений.

6. Миссия MBA OUBS соответствует международному стандарту обучения «Master of Business Administration», так как преследует цель формирования новой организационно-управленческой культуры ведения бизнеса. В этом существенное отличие от подавляющего большинства других ОУ MBA Украины, которые ставят целью только привитие студентам практических бизнес-навыков.

7. Требования к поступающим весьма лояльны, нет ни собеседований, ни вступительных экзаменов, ни написания эссе. Это даже более лояльно, чем у большинства украинских ОУ MBA, в которых нужно проходить собеседования, писать эссе на заданную тему, предоставлять рекомендации и так далее. При

этом дополним, что все эти меры в них в значительной степени являются формальными: шансы соискателей на поступление всё равно весьма высоки, ничего общего с 10–15 % принятых от числа подавших заявления в Stanford и аналогичных школах.

8. Интересной особенностью является многоуровневый (точнее, трёхуровневый) формат обучения – мало того, что по замыслу разработчиков он «моделирует процесс карьерного роста руководителя, а получаемая квалификация соответствует должностным уровням в управлении организацией», но при этом он ещё позволяет распределить во времени как получаемые знания (для их более глубокого осмысления между этапами), так и расходы обучающегося, создать ему условия для дополнительной языковой подготовки (владение английским на уровне высоких стандартов требуется только для третьего уровня обучения), при этом отдельные сертификаты выдаются после каждого уровня обучения.

9. Учебный процесс построен по системе «Blended-learning» (BLE) и включает очные занятия в выездных школах, самостоятельную работу с учебными материалами, обсуждение и общение в интернет-конференциях, индивидуальные консультации. По окончании каждого из трёх курсов сдаётся экзамен – очно, в школе, находящейся в Харькове. По соотношению «стоимость – эффективность» на современном этапе развития образования данный вид обучения считается лучшим.

10. Как мы уже отметили, информации по самим представителям очень мало и это в значительной мере оправданно: однако стоило бы подробнее рассказать о преподавателях и тьюторах, ведущих занятия; есть все основания полагать, что у такого солидного учреждения и послужной список тьюторов должен быть на надлежащем уровне. Такие сведения существенно обогатили бы сайты и дополнительно повлияли на решимость студентов выбрать данное учреждение.

11. Ключевые преимущества:

1. Британские квалификационные документы.
2. Тройная аккредитация программы: AMBA, AACSB и EQUIS/EFMD.

3. Более 80 % студентов приходят по рекомендации друзей и знакомых.
4. Развитая сеть контактов среди выпускников школы – хорошие связи в мире бизнеса.
5. Крупнейшая сеть представительств.
6. Масштабное присутствие в Интернете.
7. Высокие требования в процессе учёбы.
8. Миссия обучения соответствует международному MBA-стандарту.
9. Многоуровневый (трёх) формат обучения.
10. Практическая направленность.
11. Обучение без отрыва от работы (blended-learning).
12. Язык обучения: русский.
13. Лояльные ограничения для поступающих.

С номера 1 по номер 9 его преимущества действительно являются уникальными и действительно существенно превосходят то, что могут предложить прочие ОУ MBA. Следующие 4 достоинства, из числа перечисленных на сайтах учреждения, на современном этапе являются «золотым стандартом» – подавляющее большинство ОУ MBA указывает их в числе своих достоинств, а их отсутствие, по большому счёту, делает обучение весьма проблемным для клиентов. Поэтому мы позволили себе сформулировать для них название «достоинства второй линии». Это имеет под собой следующий смысл: многие сайты других ОУ MBA заявляют о наличии у них «уникальных конкурентных преимуществ» но при внимательном рассмотрении все они, чаще всего, относятся именно к данной категории.

Выводы.

Несомненно, Открытый университет Британского Содружества – один из сильнейших игроков на рынке MBA-образования Украины, во многом стоит рекомендовать его стиль и формы работы, а также образовательный продукт как образец для подражания прочим образовательным учреждениям, освещение информации на сайтах в целом близко к безукоризненному: достаточно подробно отражены почти все аспекты деятельности за исключением профессорско-преподавательского состава.

1.2. Эдинбургский университет (Heriot-Watt University)

Учреждение. Heriot-Watt University является государственным исследовательским университетом, основанным в Эдинбурге в 1821 году как первый в мире «Институт механики», восьмой из старейших университетов Великобритании, этот Университет удостоен Королевской хартии с 1966 г. Он имеет филиалы кампусов в пределах Шотландии, а также на Оркнейских островах, Дубаи, Путрайе и в Малайзии [21].

Университет был назван в честь его основателей, двух выдающихся шотландцев: коммерсанта и технолога Джорджа Хериота (1563–1624 гг.), финансиста Короля Джеймса VI, и Джеймса Ватта (1736–1819 гг.), первопроходца в сфере использования энергии паровых двигателей. Жители Эдинбурга гордятся своим вкладом в развитие мировой цивилизации. Эдинбургская бизнес-школа также владеет домом Адама Смита, выдающегося экономиста XVIII века, который описал современный рыночный капитализм [23].

Heriot-Watt известен сильными научными перспективами для его студентов, до 80 % их остаются в аспирантуре после окончания учебного заведения [3]. По данным Национального опроса студентов в 2012 г., он занимает первое место в Шотландии и 4-е в Великобритании, и имеет наибольшее число желающих поступить в него в сравнении со всеми вузами Великобритании на 2013 учебный год. Он также имеет сильные традиции исследований, более 50 % результатов исследований находятся на уровне выше среднего по стране в 2008 г., по данным Assessment Exercise.

В 2011 г. Heriot-Watt был назван Sunday Times ведущим шотландским университетом 2011–2012 гг., особо подчёркиваются гарантии трудоустройства выпускников вуза. В 2012 г. он занял 5-е место в Шотландии и 20-е в Великобритании по таблице Guardian University лиги. В отдельных предметных областях его позиции ещё выше. В 2013 году, по данным Times Good University Guide, он занял третье место среди универси-

тетов Великобритании и первое в Шотландии в области химического машиностроения, и второе в Шотландии в отраслях строительства, машиностроения, пищевой науки и гражданского строительства [21].

Эдинбургская бизнес-школа (англ. *Edinburgh Business School*, EBS) – профильное экономическое образовательное учреждение; структурное подразделение университета Heriot-Watt. Школа основана в 1990 г.

В 2009 г. Эдинбургская бизнес-школа открыла программы MBA на Украине. Хотя Эдинбургская бизнес-школа является одним из мировых лидеров дистанционного бизнес-обучения, программы MBA в Киеве стационарные. Выпускники получают британский диплом, обучаясь на Украине. Первая группа MBA студентов в Киеве начала обучение в конце января 2010 г. [24].

Достижения. Программа MBA Эдинбургской бизнес-школы считается самой большой международной программой. По результатам рейтинга «Лучшие MBA программы он-лайн обучения» газеты «Financial Times» MBA программа Эдинбургской бизнес-школы признана второй по масштабам в мире в 2003, 2006, 2007, 2008, 2009 гг. и первой в 2010 и 2011 г. Кроме того, эта бизнес-школа получает высокие оценки качества в деловом мире: сотрудники, которые освоили академические программы Эдинбургской бизнес-школы, работают в более чем 40 % компаний, которые входят в перечень Топ-500 корпораций по версии «Fortune». Она представлена в 150 странах Европы, Азии, Австралии, Северной и Южной Америки, за многолетний опыт работы выпускниками школы стало более 14 тыс. человек [22].

Представительство в Украине.

г. Киев, ул. Довнар-Запольского, 9/10, <http://britishmba.in.ua/ru>.

Требования к поступающим. Обязательным условием поступления на программу является наличие управленческого опыта и высокая мотивация. Все студенты проходят вступительное собеседование и пишут эссе, в котором указывают свои цели и ожидания от прохождения программы MBA.

Учебный процесс. Форматы обучения.

Стоимость и период обучения зависит от выбранной студентом программы. В Украине доступны два формата обучения:

– стационарное обучение: занятия проходят на протяжении всего семестра дважды в неделю, как правило, вечером буднего дня (вторник/среда/четверг) (18.20–21.45) и в субботу (9.30–14.30);

– модульное обучение: занятия происходят в виде сессий, как правило, один раз в месяц (пятница, суббота, воскресенье в течение дня (9.30–18.45).

Программы MBA в Украине.

Executive MBA. Для руководителей и владельцев бизнеса. Поможет систематизировать знания, которые позволят выращивать бизнес и развивать команду.

Managerial MBA. Для менеджеров, строящих карьеру. Поможет вырасти профессионально, увеличить масштаб и качество своих достижений.

Corporate MBA. Поможет систематизировать знания, которые позволят выращивать бизнес и развивать команду.

Условия получения степени.

Для получения степени MBA необходимо успешно сдать экзамены по каждому из девяти курсов программы, а также разработать, представить и защитить собственный прикладной дипломный проект. Экзамен может быть пересдан лишь единожды.

Языки обучения.

В Украине Эдинбургская бизнес-школа Университета Хериот-Ватт предлагает программы The Executive MBA в двух вариантах: на английском и русском/украинском языках.

Возможность поступления на англоязычную программу имеют все кандидаты, которые предоставят сертификат о прохождении стандартного теста на владение английским языком TOEFL (Test of English as a Foreign Language) и/или IELTS (International English Language Testing System). Для кандидатов,

которые выбирают программу MBA на русском языке, знание английского языка не обязательно. На лекциях преподавателей из Великобритании будет обеспечен перевод для всех, кто в этом нуждается.

Продолжительность обучения.

Обучение по программе MBA длится от 20 до 24 месяцев, в зависимости от возможностей студента и с учетом его личного графика. Каждый курс длится 60 академических часов и завершается экзаменом. В каждом семестре изучается два или три предмета. Курс заканчивается сдачей трёхчасового экзамена. Экзамены проводятся в июне и декабре, проходят по глобальным стандартам Эдинбургской бизнес-школы и администрируются на Украине, как и в большинстве стран, независимым модератором – British Council. Экзамен можно пересдавать только один раз.

При наличии желания получить знания, но отсутствии потребности в степени MBA, обучающиеся могут выбрать только те курсы, которые их интересуют, и оплатить только их стоимость. В будущем, при изменении планов, можно продолжить обучение и освоить остальные курсы. Программа также позволяет слушателям прерывать учебу и продолжить её в удобное время. Важно, что слушатели, успешно освоившие только часть курсов, получают соответствующие сертификаты или дипломы британского образца.

Следует подчеркнуть, что гибкость программы позволяет студенту самому планировать нагрузку на семестр, выбирать количество изучаемых предметов (при наличии такой возможности), брать академические паузы и, таким образом, увеличить время прохождения программы до 7 лет.

Аккредитация. Ценность и качество дипломов Эдинбургской бизнес-школы гарантирует университет Heriot-Watt, который действует на основе Королевской Хартии. Университет неизменно придерживается высоких образовательных стандартов, которые заверяются постоянными контрольными проверками Агентства по обеспечению качества высшего образования правительства Соединенного Королевства.

Диплом Университета также признается Министерством образования США, поэтому школа не нуждается в аккредитации других организаций, подтверждающих качество дипломов MBA.

Стоимость программы. На русском языке стоимость обучения составляет сумму 195 000 грн. На английском языке стоимость обучения составляет 215 000 грн.

Полная стоимость программы Executive MBA на русском эквивалентна 24 000 дол., всего в программу входит 9 курсов, соответственно стоимость одного курса составляет 2 666 дол. Если Вы будете изучать 2 предмета/курса, сумма оплаты составит 5 333 дол.

Ключевые преимущества.

1. Международный диплом. По окончании программы и после успешной сдачи экзаменов студент получает диплом MBA Эдинбургской бизнес-школы (без указания страны обучения и языка). Диплом образца Великобритании и США, утвержден Королевской Хартией Великобритании и признан Министерством образования США.

2. Возможность обучения на русском или английском языках. MBA-программа Эдинбургской бизнес-школы представлена на разных языках мира: английский, испанский, китайский, арабский и русский. В Украине обучение возможно в русско- или англоязычных группах.

3. Международный клуб выпускников. Эдинбургская бизнес-школа имеет более 13 000 выпускников. Это мощное сообщество, которое представляет более чем 150 стран мира, а также все основные отрасли промышленности и сферы бизнеса, обеспечивает деятельность социально и профессионально активной сети выпускников. Школа поддерживает работу сети в разных странах мира через свой веб-сайт.

4. Гибкие условия обучения, особые условия для корпоративных клиентов.

5. Скидки при единовременной оплате в размере 5 %.

6. Высокие требования в процессе учёбы.

7. Лояльные ограничения для поступающих.

Дополнительно. Особые условия для корпоративных клиентов

Возможность обучения отдельной группой от 12 человек или подключение к другой группе студентов – таким образом, компания имеет возможность выбрать предпочтительный формат обучения, наиболее подходящий для её бизнеса.

Гибкий график обучения, максимально совместимый с рабочим временем компании – это поможет не отрывать обучающихся сотрудников от привычного рабочего процесса.

Прозрачность оценки результатов обучения – контроль экзаменационного процесса независимыми экспертами британского совета и проверка всех экзаменационных работ профессорами Эдинбургской бизнес-школы в Великобритании позволит компании иметь четкое представление об уровне знаний своих сотрудников и в то же время видеть результаты своих инвестиций.

Использование контекста своей компании в изучении материала курсов поможет сотрудникам глубже понять бизнес, в котором они работают, и подбирать оптимальные решения для возникающих перед компанией задач.

Возможность получить международный диплом MBA, если компания видит в этом необходимость, по окончании 9 курсов, образовательный уровень MBA подтверждается международно признанным дипломом. Существует также система обучения по курсам. В таком случае сотрудники получают соответствующие сертификаты британского университета в зависимости от количества пройденных предметов.

Особенности обучения на Корпоративных программах MBA Эдинбургской бизнес-школы: MBA программы Эдинбургской бизнес-школы разработаны британскими и международными профессионалами с целью предоставить качественные знания в области управления бизнесом.

Резюме.

1. Головным вузом является Heriot-Watt University, один из восьми старейших университетов Великобритании, занимаю-

щий первое место в Шотландии и четвертое в Великобритании и характеризующийся наибольшим числом желающих поступить в него в сравнении со всеми вузами Великобритании на 2013 учебный год, по данным Национального опроса студентов. Он также имеет сильные традиции исследований, более 50 % результатов исследований находятся на уровне выше среднего по стране в 2008 г., по данным Assessment Exercise. Продвижением образовательного продукта MBA занимается Эдинбургская бизнес-школа (англ. Edinburgh Business School, EBS) – профильное экономическое образовательное учреждение; структурное подразделение университета, основанная в 1990 г. Она занимает второе место в мире по количеству студентов MBA (8 349), превосходя по этому показателю Открытый университет Великобритании. В 2009 г. были открыты программы этой школы на Украине, первая группа студентов начала обучение в январе 2010 г.

2. Представительство в Украине одно, как и сайт, о миссии учебного процесса ничего не сказано.

3. Требования к поступающим стандартны: управленческий опыт, высокая мотивация, вступительное собеседование и написание эссе.

4. Имеется международный клуб выпускников школы, общее число их составляет более 13 000, более чем в 150 странах мира и во всех основных отраслях промышленности и сферах бизнеса. Школа поддерживает работу сети выпускников в разных странах мира через свой веб-сайт, специально предназначенный для этой цели.

5. Требования к поступающим стандартные – вступительное собеседование и эссе с указанием целей и ожиданий учёбы, необходим управленческий опыт и высокая мотивация. При желании обучаться на английском языке нужно предоставить сертификат TOEFL или IELTS.

6. На выбор предлагаются три программы: executive MBA – для руководителей и владельцев бизнеса, managerial MBA – для менеджеров, строящих карьеру, corporate MBA – корпоративное обучение по развитию команды и выращиванию бизнеса. В зависимости от стоимости и программы обучения, определяется

формат обучения: стационарное или модульное. Языки обучения – русский или английский, по выбору. В процессе учёбы нужно сдать экзамены по каждому из девяти курсов программы, а также разработать, представить и защитить собственный прикладной дипломный проект. Экзамен может быть пересдан лишь единожды, администрируются экзамены независимым модератором – British Council.

7. Продолжительность обучения 20–24 месяца с учётом личного графика студента, гибкость программы позволяет студенту самому планировать нагрузку на семестр, выбирать количество изучаемых предметов (при наличии такой возможности), брать академические паузы и, таким образом, увеличить время прохождения программы до 7 лет, проходить программу не полностью (при отсутствии потребности в степени MBA).

8. Стоимость обучения на русском языке – 195 000 грн, на английском – 215 000 грн. В случае изучения не всей программы, а отдельных курсов, стоимость существенно меняется.

9. Информации о преподавателях школы на сайте не обнаружено, как и сведений о её миссии.

10. Большинство ключевых преимуществ являются уникальными, обращает на себя внимание гибкая структура обучения, скидки и корпоративные условия обучения.

Выводы.

1. Вуз очень сильный, достойный конкурент OUBS. К сожалению, он ещё совсем недавно на рынке Украины, потому преждевременно судить о результатах его работы.

2. Невзирая на то, что школа является одним из мировых лидеров дистанционного бизнес-обучения, программы MBA в Киеве стационарные. Естественно, очное образование по качеству пока ещё превосходит другие виды образования, однако в плане соотношения «стоимость-эффективность» существенно уступает дистанционному и заочному. Поэтому вопрос: почему для Украины был избран именно этот формат – заслуживает отдельного внимания.

3. Как и OUBS, придаёт большое значение созданию, поддержке и развитию сети выпускников.

1.3. Институт международных деловых связей (IBR Institute of International Business Relations GmbH)

Учреждение. IBR Институт международных деловых связей (IBR Institute of International Business Relations GmbH) является частным немецким учебным заведением, обеспечивающим высшее менеджмент-образование. Это глобальная бизнес-школа, базирующаяся в Германии и осуществляющая свою деятельность в различных странах [30].

IBR Институт международных деловых отношений (Германия) совместно с крупнейшим частным университетом Германии – Штайнбайс Университет, Берлин представляет программы обучения для руководителей – Global MBA, Executive MBA, а также краткосрочные обучающие программы [8].

Украинско-Баварский менеджмент-тренинг центр (УБМТ) был основан в 1998 г. при поддержке Восточно-Западного менеджмент-тренинг центра (OZW Bayern) в соответствии с программой Баварского правительства с целью содействия трансформационным процессам перехода от плановой к рыночной экономике через передачу знаний и практических ноу-хау. Для этого в 1999 и 2000 гг. 24 доцента и профессора одесских вузов прошли разработанный немецкими учёными курс по подготовке «тренеров персонала» по специализациям: «Маркетинг», «Управление персоналом», «Финансовый менеджмент» и «Проектный менеджмент». Полученные знания были закреплены во время практических занятий на семинарах в г. Мюнхен.

Достижения. Со студентами программы работают профессора из десяти различных стран мира и Топ-бизнес-школ, таких как London Business School, INSEAD, Wharton Business School, Oxford University и т. д.

Программа IBR вошла в пятерку лучших европейских MBA программ, по оценке FIBAA Международного фонда оценки программ делового администрирования.

Подтверждением высокого уровня программы International MBA от IBR Institute of International Business Relations (Германия) служит ее аккредитация в FIBAA (Foundation for

International Business Administration Accreditation, Ассоциация по аккредитации международных программ бизнес-администрирования). Впервые программа прошла аккредитацию в 1999 г. Затем в 2001 г., после вхождения FIBAA в состав EQUAL, IBR инициировал повторную аккредитацию по общеевропейским стандартам. Процедура аккредитации успешно завершена летом 2001 г.

Представительства в Украине. Киев. IBR Региональный офис, ул. Рейтарская, 2. Тел. 8 (044) 240-96-90, 8 (044) 229-07-88. E-mail: katerina.kalchenko@ibr-network.com.

Одесса. IBR Региональный офис, 65045, ул. Успенская, 60, оф. 2, Украинско-Баварский Менеджмент-тренинг центр. Тел. 8 (048) 715-01-21, 8 (048) 715-01-20. E-mail: admin@mba.odessa.ua.

Требования к поступающим. Для того, чтобы поступить в IBR, необходимо пройти строгий отборочный процесс. Отбор проходит с учетом личных качеств, профессионального опыта и академического образования поступающего. Процесс поступления займет около трёх недель, поскольку администрации IBR в Киеве приходится защищать и отстаивать каждого студента перед советом директоров в Германии, аргументировать, по каким причинам именно этот студент из многих достоин участия в программе и выделения средств. Вследствие этого для поступления и оформления всех документов необходимо определенное время.

Учебный процесс. Обучение осуществляется без отрыва от работы. Обучение, помимо заочного, включает в себя 5 резидентных периодов (продолжительность каждого – 1 неделя) с участием профессоров IBR из различных стран, последний резидентный период в Германии, а также 30 консультационных встреч, запланированных на выходные дни (6 часов/месяц консультаций). Очные занятия проводятся в киевском и одесском офисах IBR. Встречи с профессорами происходят в течении 4 резидентных недель на Украине, затем следует недельная стажировка в Германии. Остальное время студенты готовятся

самостоятельно, но заочным обучение все-таки назвать нельзя, так как контакт с профессорами по электронной почте не прерывается, они вместе со студентами работают над волнующими их проблемами, а текущие вопросы решают по субботам (раз в 2 недели) с тьюторами Украинско-Баварского менеджмент-тренинг центра.

Формы обучения:

- очные занятия;
- заочные занятия;
- практические занятия.

Языки обучения.

Обучение осуществляется на английском языке.

Продолжительность обучения.

Длительность обучения составляет 20 месяцев.

Аккредитация. По окончании программы успешно закончившие участники получают немецкий государственный диплом MBA, школа аккредитована FIBAA.

Стоимость программы. В Украине программа субсидируется более чем на 40 %. Стоимость обучения 11 500 евро.

Ключевые преимущества.

1. IBR предоставляет обучение по программе MBA без отрыва от своей работы и необходимости надолго уезжать из Украины.

2. Выпускники получают немецкий государственный диплом магистра MBA, который официально признается во всех странах мира.

Резюме.

1. Головным вузом является IBR Институт международных деловых связей (IBR Institute of International Business Relations GmbH) – глобальная бизнес-школа, базирующаяся в Германии и осуществляющая свою деятельность в различных странах, совместно с крупнейшим частным университетом Германии –

Штайнбайс Университет, Берлин. Украинско-Баварский менеджмент-тренинг центр (УБМТ) был основан в 1998 г. при поддержке Восточно-Западного менеджмент-тренинг центра (OZW Bayern) в соответствии с программой Баварского правительства с целью содействия трансформационным процессам перехода от плановой к рыночной экономике через передачу знаний и практических ноу-хау.

2. Представительств в Украине – 2: в Киеве и Одессе, обслуживает их один сайт.

3. Требования к поступающим существенно отличаются от таковых в других ОУ. Прежде всего, это строгий отборочный процесс поступающих, длительностью около 3-х недель, такого более нет нигде, во-вторых, в отличие от других ОУ, которые описывают, «как» происходит отбор с точки зрения того, что должен сделать поступающий (собеседования, написание эссе и т. д.), IBR описывает, что будет оцениваться (уровень образования, личностные качества) без чёткого указания, каким критериям эти признаки должны соответствовать, а также каким образом будет проверяться их уровень. Это не стоит признать удачным рекламным ходом: если абитуриент видит, что сдавать экзамены придётся по неизвестному принципу, то и подаст документы он в это учреждение также рэндомно, то есть скорее случайным, чем целенаправленным образом: либо потому, что больше никуда не берут, либо как запасной вариант. В любом случае целенаправленных и вдумчивых соискателей таким подходом привлечь вряд ли удастся.

4. Учебный процесс включает заочное обучение с практическими занятиями и резидентными периодами в Германии, длительность 20 месяцев. Обучение на английском языке. В отличие от британских вузов, предлагаются не только MBA, но и краткие обучающие бизнес-программы.

5. По окончании – немецкий диплом MBA, школа аккредитована Ассоциацией FIBAA.

6. Стоимость – 11 500 евро.

7. Информации о преподавателях нет, ключевые преимущества отдельно не сформулированы.

Выводы.

Судя по представленной на сайте информации, заведение существенно уступает своим основным конкурентам по большинству параметров, возможно, это связано с действием различных факторов: не такой высокий уровень заведения и не такие многочисленные и качественные сайты, описывающие учреждение и продукт.

1.4. Выводы по образовательным продуктам МВА иностранных вузов в Украине

Наиболее принципиальным моментом анализа иностранных вузов, предоставляющих продукты МВА в Украине, является то, что имеющийся у них опыт работы на рынке бизнес-образования и несомненные успехи, достигнутые при этом, делают крайне важным внимательное изучение их методов работы и сравнение с таковыми отечественных ОУ МВА. Это является необходимым как для составления объективной картины конкурентного поля на современном этапе, в особенности в отношении наиболее важных его участников, так и для выявления наиболее перспективных направлений и методов его дальнейшего развития.

Оценка образовательных учреждений МВА иностранных вузов

Прежде всего, как мы видим, это очень сильный игрок на рынке МВА-образования. В количественных показателях это выражается в том, что число иностранных вузов составляет только 3, то есть 12 % от общего числа головных учреждений МВА в Украине, а представительств – 12, то есть 30 % от общего числа учреждений. За 10 лет только OUBS подготовил 3 000 специалистов МВА, что, несомненно, является весомым показателем. Есть все основания полагать, что EBS, которая просто позже пришла на наш рынок, сумеет вскоре развиваться, чтобы составить достойную конкуренцию своему постоянному конкуренту.

В качественных показателях – это все учреждения с мировым именем, с аккредитациями и мировым признанием дипломов своих выпускников, с международным клубом выпускников, насчитывающим десятки тысяч человек, оказывающих всестороннюю поддержку друг другу и своей «Alma mater», деятельность которых координируется через специализированные сайты. Всё вышеперечисленное подтверждает, что тщательное изучение их опыта работы во всех аспектах является настоящей необходимостью.

Общие черты и отличия

Отдельного внимания заслуживает тот факт, что сходства между ними очень мало – гораздо больше отличий.

1. Стаж присутствия на рынке: OUBS – 10 лет, EBS – 2 года, IBR – 12 лет.

2. Программы обучения: OUBS – BLE, EBS – стационарное или модульное обучение, IBR – заочное.

3. Стоимость образования: 12 900 евро – OUBS, 19 500 – EBS и 11 500 – IBR. Дороже всех обучение в EBS, потому что они избрали стационарный формат образования, в OUBS дешевле за счёт того, что образование смешанное, IBR на 40 % субсидирует образование в Украине за счёт государственных средств – в противном случае обучение у них стоило бы 19 200 – точно, как в EBS. Из этого можем сделать вывод, что данная стоимость обучения – объективно обусловленная величина для данного стандарта преподавания MBA.

4. Особенности учебного процесса: разбитый на три блока с отдельной сертификацией после каждого учебный цикл в OUBS, стационарное обучение с возможностью пролонгирования учёбы и прохождения учебной программы по частям у EBS, резидентные периоды обучения в Германии у IBR.

5. Продолжительность обучения: OUBS – 3 года, EBS – 20–24 месяца (с возможной пролонгацией до 7 лет), IBR – 20 месяцев.

6. Языки преподавания: OUBS – русский (на последнем этапе – английский), EBS – русский или английский по выбору, IBR – только английский.

7. Аккредитация: три всемирно признанные самые престижные у OUBS, только национальный диплом у EBS и одна европейская Ассоциации FIBAA – у IBR.

8. Миссия обучения сформулирована у OUBS, и не сформулирована у двух других ОУ.

9. Дополнительные образовательные услуги кроме MBA оказывает только IBR и в этом он близок к подавляющему большинству прочих, не иностранных ОУ MBA, как будет нами показано далее. Напротив, EBS и OUBS не предлагают таких услуг скорее всего по той причине, что имеют достаточный поток целевых клиентов MBA, чтобы не испытывать потребности (пока, во всяком случае) в диверсификации своих усилий. Возможно также, что себестоимость их образовательных услуг слишком велика, чтобы работать с малоцелевыми клиентами.

10. Условия поступления: никаких ограничений (кроме английского на последнем этапе обучения) у OUBS, эссе, собеседование, наличие руководящего стажа в EBS и «строгий отборочный процесс с учетом личных качеств, профессионального опыта и академического образования, длительностью около трёх» – довольно неопределённые требования, как мы уже выше сказали, у IBR (табл. 6).

Таблица 6 – Требования к поступающим в ОУ MBA иностранных вузов

| № п/п | Требование | OUBS | | | EBS | IBR |
|-------|---|-----------------------------|-------------------------|------------|-----|-----|
| | | профессиональный сертификат | профессиональный диплом | диплом MBA | | |
| 1 | Высшее образование | + | + | + | | + |
| 2 | Наличие профессионального опыта (стаж работы > 2 лет) | + | + | + | | + |
| 3 | Наличие профессионального сертификата | | + | + | | |

| № п/п | Требование | OUBS | | | EBS | IBR |
|-------|-----------------------------------|-----------------------------|-------------------------|------------|-----|-----|
| | | профессиональный сертификат | профессиональный диплом | диплом MBA | | |
| 4 | Наличие профессионального диплома | | | + | | |
| 5 | Владение английским языком | | | + | | + |
| 6 | Управленческий опыт | | | | + | |
| 7 | Высокая мотивация | | | | + | |
| 8 | Вступительное собеседование | | | | + | |
| 9 | Написание эссе | | | | + | |
| 10 | Личные качества | | | | | + |

Сходство проявляется в том, что, как видим, диплом о высшем образовании является обязательным условием поступления для всех их, как и наличие профессионального стажа не менее двух лет. Далее начинаются отличия. У OUBS совершенно особая, не присущая другим ОУ, структура образования, состоящая из трёх циклов, каждый из которых является логически целостным, оплачивается отдельно и по окончании его выдаётся отдельный сертификат. При этом изучение каждого из них возможно только после успешного прохождения предшествующего курса. Соответственно на MBA OUBS добавляются такие требования, как «наличие профессионального сертификата», чтобы получить возможность учиться второй год, и «наличие профессионального диплома», чтобы получить возможность учиться третий год, для этого же необходимо владение английским. Наиболее полный комплект требований по поступлению у EBS: требуется не просто стаж работы, но управленческий опыт, высокая мотивация, вступительное собеседование и написание эссе. Не очень определённо формулирует

требования к поступающим IBR: «отбор происходит с учётом личных качеств», видимо, поступающие должны сами сообразить, какие качества необходимо продемонстрировать.

Сходство между иностранными вузами ОУ MBA заключается в том, что все они предлагают обучение без отрыва от основной работы, а также в активной работе с выпускниками, создании их социальных сетей и координации совместных усилий через специально созданные для этой цели сайты (OUBS и EBS).

Много общего также в ключевых достоинствах этих учреждений (табл. 7).

Таблица 7 – Ключевые преимущества иностранных ОУ MBA

| № п/п | Преимущество | OUBS | EBS | IBR |
|-------|---|------|-----|-----|
| 1 | Иностранные квалификационные документы | + | + | + |
| 2 | Всемирно признанная аккредитация программы | + | ± | |
| 3 | Региональная аккредитация | | | + |
| 4 | % студентов, приходящих по рекомендации знакомых | > 80 | | |
| 5 | Развитая сеть контактов среди выпускников школы, хорошие связи в мире бизнеса | + | + | |
| 6 | Крупнейшая сеть представительств | + | | |
| 7 | Присутствие в Интернете (количество сайтов) | 4 | 1 | 1 |
| 8 | Лояльные ограничения для поступающих | + | + | |
| 9 | Высокие требования в процессе учёбы | + | + | |
| 10 | Миссия обучения – международного MBA-стандарта | + | | |
| 11 | Многоуровневый (трёх) формат обучения | + | | |
| 12 | Практическая направленность | + | | |
| 13 | Обучение – blended-learning | + | | |
| 14 | Стационарное | | + | |
| 15 | Зарубежная стажировка | | | + |
| 16 | Обучение заочное | | + | |

| № п/п | Преимущество | OUBS | EBS | IBR |
|----------|-----------------------------------|------|------|------|
| 17 | Гибкий формат обучения | | + | |
| 18 | Языки обучения: | | | |
| | русский | + | + | |
| | английский | + | + | + |
| 20 | Корпоративное обучение | | + | |
| 21 | Дополнительные программы обучения | | | + |
| 27 | Стаж на рынке | 2002 | 2009 | 1998 |

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы:

1. Упомянутые различия между учреждениями носят в такой степени всеобщий характер, и при этом настолько аккуратно заполняют все основные ниши рынка, с минимумом конкуренции между собой, что мы склонны считать их не случайностью, а результатом тщательно проводимой маркетинговой политики после высококачественного предварительного исследования рынка. В пользу этой гипотезы говорит, например, тот факт, что EBS, признанный лидер в сфере дистанционных образований, обнаружив, что рынок BLE заполнен девятью представительствами OUBS, принял решение развивать в Украине именно стационарное образование, пусть и по цене существенно более высокой, чем у того же OUBS.

2. Миссия обучения провозглашена только у OUBS, при этом она соответствует мировому стандарту MBA, который подразумевает не просто получение узко специализированных знаний, но формирование класса международных управленцев. Жаль, что два других вуза не декларируют её на сайте: данный вопрос является принципиальным, так как в ответе на него проходит граница между классическим MBA и прочими его узко специализированными видами.

3. Общие черты ОУ обусловлены приоритетностью тех направлений, где они имеют место, и малым числом возможных вариантов выбора: как показывают исследования рынка, соискатели MBA в Украине чаще всего не могут жертвовать работой,

чтобы получить образование – следовательно, все конкуренты волей-неволей должны предлагать формы обучения, совместимые с работой, а влияние соцсетей на продвижение образовательных продуктов и повышения влияния ОУ трудно переоценить – потому, естественно, все они формируют, активно координируют и развивают взаимодействие структур выпускников.

4. Общим моментом всех сайтов является недостаток информации о профессорско-преподавательском составе – это достаточно странно, если учесть, что на сайтах головных вузов необходимая информация имеется почти наверняка, а размещение её на сайтах представительств существенно повысило бы релевантность как для пользователей, так и для поисковых систем.

Структура представления информации.

Как мы легко можем видеть из вышеприведенных источников, все сайты представительств иностранных вузов довольно чётко следуют простой и логичной схеме презентации себя и продукта.

1. Учреждение:

- краткая история головного учреждения;
- история бизнес-школы.

2. Достижения.

3. Адрес представительства со ссылкой.

4. Требования к поступающим.

5. Учебный процесс:

- программы;
- условия получения степени;
- языки обучения.

6. Аккредитация.

7. Стоимость.

8. Ключевые преимущества.

9. Дополнительно:

- общие сведения об МВА;
- какие-либо дополнительные курсы повышения экономической грамотности;

- партнёры;
- проекты;
- т. д.

Различие заключается, главным образом, в степени мастерства и подробности, с которой на том или ином сайте эта тема разрабатывается, а также очерёдности и глубине разработки материала разных рубрик.

Ввиду удобства и высокой внутренней логики этой структуры, мы планируем в дальнейшем по возможности аналогично структурировать информацию с сайтов наших украинских вузов МВА и бизнес-школ. При этом будут иметь место следующие дополнения: во-первых, многие из отечественных ОУ помимо образовательных услуг формата МВА предоставляют широкий спектр иных, иногда самых разнообразных. Также они имеют различное количество партнёров, дополнительных программ и возможностей, зачастую весьма интересных и существенно влияющих на многие ключевые факторы, в том числе и на возможности учреждения к успешному продвижению в конкурентной среде. Пренебречь этой информацией мы сочли невозможным, а полностью процитировать всю данную информацию значило бы чрезмерно загромоздить данный раздел разнородной информацией. Потому авторы добавили в описания украинских ОУ МВА пункт «дополнительная информация», в который включили краткую справку по дополнительным возможностям школ, а подробную информацию о них вынесли в отдельную главу «дополнительная информация», о чём уже было сказано выше.

РАЗДЕЛ 2. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ МВА УКРАИНСКИХ ВУЗОВ

В этом разделе рассматриваются те ОУ, которые имеют отношение к украинским вузам и при этом предлагают образовательные продукты МВА.

При этом в результате анализа данных Интернета, можно выделить две группы ОУ МВА, имеющих отношение к Высшей Школе Украины: подразделения вузов (чаще всего это институты последиplomной подготовки) и отдельные от вузов учреждения, использующие в рекламе бренд своего вуза, а его преподавателей – в качестве сотрудников, однако формально не являющихся его подразделением. В редких случаях один вуз имеет оба вида подразделений (один пример). Как мы заметим из дальнейшего анализа сайтов данной категории, между этими двумя подгруппами (подразделения вузов и образовательные центры) наблюдаются существенные отличия как в подходе к продвижению своих образовательных услуг с использованием IT-технологий, так и в его результатах. Однако в целом вполне логично объединить их при рассмотрении в единый раздел. При этом некоторые из них называют себя «бизнес-школами», однако если они являются подразделениями (филиалами, центрами и т. д.) вузов, мы всё равно рассматриваем их в данном разделе, а не в следующем, посвящённом бизнес-школам.

В ходе анализа авторы стремились максимально точно следовать данным с сайтов учреждений, поскольку это очень важно для точности отображения информации. При этом отдельные сайты не имеющие русскоязычной версии, были нами переведены на русский язык в целях обеспечения единообразия представляемой информации. Смелые тезисы некоторых авторов типа «наша школа – самая передовая!» авторы оставляют на усмотрение создателей сайтов, о чём уже предупреждали в главе «Общие сведения».

В случае наличия общей черты, присущей всем учреждениям, за незначительными исключениями (например, список преподавателей) она отдельно не описывается, рассматриваются

только исключения, те случаи, в которых данный принципиальный параметр вообще не отражён, либо напротив – отражён выдающимся образом.

Как уже было отмечено, целью авторов было как можно более точно отражать представленную на сайтах изучаемых ОУ информацию, однако оборотной стороной этого является то, что если какая-либо деятельность учреждения не получила отражения на сайте, то и информация по ней, скорее всего, не попадёт в данное исследование. Например, если у какого-то учреждения на сайте написано «строгие требования в ходе учёбы», мы вносим данный пункт в таблицу оценки ключевых преимуществ учреждения. Если же на сайте никаких сведений о том, что требования действительно строгие, то какими бы строгими они не были в действительности, отражения в данном исследовании они не найдут, потому что эту информацию неоткуда получить.

Всего по данным сайтов выявлено 11 вузов Украины, предлагающих образовательные услуги формата МВА.

1. Международный институт менеджмента. Вуз: Институт экономики Национальной академии наук Украины.

2. Киево-Могилянская бизнес-школа. Вуз: Киево-Могилянская академия.

3. Львовская бизнес-школа Украинского католического университета. Вуз: Украинский католический университет.

4. Учебно-научный институт магистерской подготовки и последипломного образования Университета «Крок». Вуз: частный университет IV уровня аккредитации «Крок».

5. Бизнес-школа Университета экономики и права «Крок». Вуз: частный университет IV уровня аккредитации «Крок».

6. Киевская высшая банковская школа. Вуз: Киевский университет рыночных отношений.

7. Институт высшей квалификации Киевского национального торгово-экономического университета (ИВК КНТЭУ). Вуз: Киевский национальный торгово-экономический университет.

8. Центр бизнес-образования Одесского государственного экономического университета. Вуз: Одесский государственный экономический университет.

9. Бизнес-школа Львовского института менеджмента. Вуз: Львовский институт менеджмента.

10. Киевская школа бизнеса (КИБИТ). Вуз: Киевский институт бизнеса и технологий.

11. Вуз: Национальная академия управления. Подразделение отдельно не указано.

2.1. Международный институт менеджмента (Киев)

История учреждения [31]. МИМ-Киев основан в 1989 году Международным институтом менеджмента (МИМ-Женева, Швейцария), позднее IMD (Швейцария) и Институтом экономики Национальной Академии наук Украины по инициативе известного учёного и гражданского деятеля Богдана Дмитриевича Гаврилишина. 1 500 выпускников программ MBA успешно работают сейчас в Украине и за рубежом.

По данным сайта, ещё добавлено, что:

«Нині МИМ-Київ є лідером бізнес-освіти в Україні. Міжнародний інститут менеджменту (МИМ-Київ) – єдиний в Україні заклад у сфері бізнес-освіти, заснований західною бізнес-школою». Авторы склонны предполагать, что это скорее не нескромность, а банальная недостаточная информированность о конкурентном поле, его участниках и их возможностях.

Сегодня приоритетами института являются:

1. Формирование портфеля услуг, отвечающего современным потребностям бизнеса.
2. Формирование и развитие корпоративной сети «Партнерство ради конкурентоспособности предприятий».
3. Развитие международных связей.
4. Взаимообогащающий диалог с талантливым сообществом выпускников.

Стратегия.

Сегодня МИМ-Киев основывает стратегию своего развития на философии и идеологии конкурентоспособности. МИМ-Киев стремится быть первой в Украине научно-практической школой бизнеса, школой стратегий конкурентоспособности, которая

является инкубатором новых идей и надежным партнером бизнеса.

Элементы стратегии МИМ-Киев:

- МИМ-Киев – школа стратегий конкурентоспособности;
- МИМ-Киев – сеть партнерства с бизнесом;
- МИМ-Киев – научно-практическая школа бизнеса;
- МИМ-Киев – «социальный предприниматель».

Инновационный центр.

Центр инновационных учебных технологий МИМ-Киев был создан в 2002 году в рамках общего партнерского проекта с Тепперской бизнес-школой университета Карнеги Меллон, США (Tepper School of Business, Carnegie Mellon University).

Центр аккумулировал многолетний опыт партнерских проектов с Тепперской бизнес-школой университета Карнеги Меллон, Массачусетским технологическим институтом (США), IMD (Швейцария) и другими известными учебными заведениями мира.

Основные курсы программы разработаны в сотрудничестве с ведущими бизнес-школами мира (International Institute for Management Development (IMD, Швейцария), The Tepper School of Business at Carnegie Mellon University (США), Graduate School of Business Studies Leuven University (Бельгия) и др.

За 15 лет МИМ-Киев сформировал международную команду преподавателей, известных как в своем профессиональном, так и в бизнес окружении, пользующихся международным признанием. Преподавателями МИМ-Киев являются специалисты, которые имеют международные и украинские научные степени – Ph.D., MBA, доктор наук, кандидат наук – и большой опыт консультативной и исследовательской деятельности.

Международная составляющая – зарубежная стажировка, которая предусматривает:

- визиты в ведущие национальные и транснациональные компании и обсуждение с их руководством подходов к формированию стратегий развития бизнеса в современной среде;

- участие в семинарах известных профессоров университетов и бизнес-школ – партнеров МИМ-Киев;
- партнерство с ведущими бизнес-школами мира в использовании деловых компьютерных игр по моделированию реализации стратегий компании на конкурентных рынках;
- стратегии поведения на рынке ценных бумаг – компьютерная симуляция FAST (Financial Analysis and Security Trading);
- стратегии конкуренции на международных рынках – GLOBAL MANAGEMENT GAME;
- выпускники программы получают диплом SE MBA и государственное свидетельство о повышении квалификации.

Межрегиональная бизнес-платформа, основанная институтом, имеет представительства в Киеве, Виннице, Львове, Ивано-Франковске, Харькове, которые базируются на телекоммуникационных технологиях Cisco Telepresence (табл. 8).

Адрес.

Головное учреждение.

03055, г. Киев, ул. Шулявская, 10/12 В

| | |
|-------------|-------------------------------------|
| Тел.: (044) | 585-02-60 (администраторы программ) |
| | 585-02-65 (приемная президента) |
| | 585-02-85 (отдел маркетинга) |
| | 585-02-78 (офис выпускников) |

Электронная почта: assist@mim.kiev.ua – приемная президента МИМ-Киев, welcome@mim.kiev.ua – отдел маркетинга. Есть электронная форма обратной связи. Форма обратной связи, кнопки Facebook и Twitter.

Таблица 8 – Представительства «бизнес-платформы»

| Город | Адрес |
|-----------------|---|
| Львов | ул. Антоновича, 102, зал МЦ «Интерсоно» |
| Винница | ул. Соборная, 24, 6 этаж, зал «Регион-информ» |
| Ивано-Франковск | ул. Индустриальная, 34 |
| Харьков | LIF Communication, ул. Скрипника, 14-А |

Руководитель проекта – Анна Исаева, тел. 8 (095) 739-22-42.

Требования к поступающим. Зачисление на обучение осуществляется на условиях открытого конкурса по результатам рассмотрения анкеты кандидата на обучение, индивидуального собеседования и вступительных тестов (общего и по английскому языку). Обязательными являются базовое или полное высшее образование (бакалавр, специалист, магистр) любого направления подготовки и специальности и не менее чем двух-летний опыт работы.

Поступающие обязаны предоставить следующие документы:

1. Заявление (заполняется на месте).
2. Резюме (CV).
3. Анкету кандидата на обучение по программе MBA.
4. Эссе (обоснование цели обучения).
5. Медицинскую справку 086-В.
6. Копию диплома о высшем образовании Украины.
7. Копию внутреннего паспорта (1-я, 2-я и 11-я стр.).
8. Копию загранпаспорта (1-я стр.).
9. Копию справки о присвоении идентификационного кода.
10. Копию трудовой книжки.
11. Шесть цветных фотографий 35x45 мм.

Учебный процесс. Программы обучения – MBA и Senior Executive MBA. MBA – на выбор, модульная или вечерняя, Senior Executive MBA – только модульная.

MBA

Модульная форма обучения.

Продолжительность – 26 месяцев.

Формат обучения – одна полная неделя (понедельник – суббота с 9.00 до 18.00) раз в два месяца.

Максимальное количество человек в группе – 35.

Стажировка – 2-й год обучения, 2–3 недели, Западная Европа, Азия или США.

Стоимость обучения – 204 000 грн (в т. ч. НДС), авиабилеты и визы оплачиваются отдельно.

Информация о программе – к. 206; тел.: (044) 585-02-85;

e-mail: welcome@mim.kiev.ua.

Вечерняя форма обучения

Продолжительность – 26 месяцев.

Формат обучения – два раза в неделю в рабочие дни (с 17.30 до 21.30) и в субботу (с 9.00 до 18.00) раз на две недели.

Максимальное количество человек в группе – 35.

Стажировка – 2-й год обучения, 2–3 недели, Западная Европа, Азия или США.

Стоимость обучения – 204 000 грн (в т. ч. НДС), авиабилеты и визы оплачиваются отдельно.

Информация о программе – к. 206; тел.: (044) 585-02-85; e-mail: welcome@mim.kiev.ua.

Senior Executive MBA

Продолжительность – 24 месяца.

Формат обучения – 17 трёхдневных модулей (четверг, пятница, суббота) на протяжении 2 лет.

Максимальное количество человек в группе – 20.

Стажировка – 2-й год обучения, 2 недели, Западная Европа или Азия.

Стоимость обучения – 262 000 грн (в т. ч. НДС), авиабилеты и визы оплачиваются отдельно.

Информация о программе – к. 206; тел.: (044) 585-02-85; e-mail: welcome@mim.kiev.ua.

Основные курсы программы MBA. Программа MBA в МИМ-Киев является классической программой, которая отвечает международным стандартам MBA и состоит из четырех основных блоков.

1. Построение управленческой платформы:

- бизнес-экономикс;
- менеджмент;
- маркетинг;
- международная экономика;
- финансовый эккаунтинг;
- хозяйственное право;
- прикладная статистика.

2. Формирование рычагов управленческой эффективности:

- стратегический менеджмент;
- финансовый менеджмент;
- маркетинговый менеджмент;
- менеджмент персонала;
- операционный менеджмент;
- управленческий эккаунтинг;
- налогообложение предприятий;
- информационные системы в менеджменте.

3. Интеграция управленческих компетенций:

- управление проектами;
- стратегический маркетинг (Markstrat Online);
- организационное поведение;
- корпоративное управление;
- корпоративная социальная ответственность;
- аудит в управлении бизнесом.

4. Развитие бизнеса в глобальной среде:

- международные финансовые рынки и инвестиционный менеджмент;
- мировая практика налогообложения;
- кросс-культурный менеджмент;
- международный бизнес (деловая игра Global Management Game).

Выполнение консалтингового проекта MBA по заказу украинских и международных компаний является одним из ключевых элементов программы. Проект разрабатывается на протяжении 6 месяцев. Под руководством опытных специалистов-практиков в процессе выполнения консалтингового проекта слушатели формируют стратегии решения реальной бизнес-проблемы на основе интеграции приобретенных знаний и навыков; развивают и совершенствуют навыки работы в команде многофункциональных специалистов; совершенствуют мастерство презентации и защиты своих бизнес-идей.

Программа MBA в МИМ-Киев сопряжена с интенсивным изучением английского языка, направленным на овладение про-

фессиональной терминологией и возможностью общения в профессиональной бизнес-среде.

На втором году обучения студенты проходят обязательную стажировку в стране с высоким уровнем конкурентоспособности бизнеса. После завершения обучения проводится итоговая аттестация и защита дипломной работы.

Аккредитация и международное признание. Начиная с 1990 г. бизнес-школа МИМ-Киев первой в Украине начала обучение по программе MBA по международным стандартам. Согласно решению Государственной аккредитационной комиссии Украины Международный институт менеджмента (МИМ-Киев) получил право (лицензия АГ № 582050 от 27.09.2011 г.) на предоставление образовательных услуг, связанных с получением высшего образования на уровне квалификационных требований к магистру по специальности «Бизнес-администрирование».

В 2004 году Международный институт менеджмента (МИМ-Киев) стал первой украинской бизнес-школой, которая получила Международную аккредитацию качества (IQA) Ассоциации развития менеджмента в странах Центральной и Восточной Европы (СЕЕМАН) как отвечающая международным стандартам бизнес-образования и оказывающая содействие развитию деловой среды, а в 2011 г. продолжила её.

Стоимость обучения. 204 000 и 265 000 грн (в т. ч. НДС), в зависимости от программы, авиабилеты и визы оплачиваются отдельно.

Ключевые преимущества программы MBA в МИМ-Киев.

1. Международная составляющая – зарубежная стажировка с получением международного сертификата западных бизнес-школ.

2. Партнерство с ведущими бизнес-школами мира в использовании деловых компьютерных игр по маркетингу, финансам, банковскому и стратегическому менеджменту.

3. Безупречная репутация и богатый опыт на рынке бизнес-образования СНГ с 1989 года.

4. Современные методики обучения практикой – консалтинговые проекты для реальных бизнес-структур.

5. Высокопрофессиональный, творческий коллектив преподавателей с международным признанием.

6. Выпускники программы получают диплом МВА МИМ-Киев и государственный диплом МВА.

Дополнительная информация. Как мы говорили ранее, подробно она представлена в отдельной главе, здесь – только самая краткая характеристика.

1. Особенностью обучения является концепция «обучение практикой» (learning by doing), которая заложена в основу программ в МИМ-Киев и предусматривает интеграцию учебных курсов с бизнес-симуляциями – деловыми компьютерными играми, в которых с помощью компьютерного моделирования имитируется динамическая конкурентная рыночная бизнес-среда.

Первые учебные бизнес-симуляции в Украине появились именно в МИМ-Киев в 1995 году в результате партнерских проектов с ведущими бизнес-школами Европы и США. Используются следующие бизнес-симуляции:

- MARKSTRAT®;
- FAST (Financial Analysis and Security Trading);
- GLOBAL MANAGEMENT GAME.

2. Корпоративные программы – предлагается долгосрочное сотрудничество в виде:

- организации и проведения тематических семинаров, круглых столов и конференций для управленцев высшего звена;
- разработки и обеспечения краткосрочных учебных программ, адаптированных к нуждам компании-заказчика, а также корпоративных дипломных программ МВА;
- диагностики и консультационной поддержки в решении текущих и стратегических проблем бизнеса;
- выполнения консалтинговых проектов по заказу фирмы;

- помощи в подготовке годового отчета компании, раскрытии бизнес-информации для потребностей инвесторов, разработке инвестиционного меморандума;
- подготовки управленческого персонала, содействия в подборе кадров и т. п.

Корпоративные программы имеют богатую и насыщенную историю с 2000 года.

3. Создана сеть «партнёрство ради конкурентоспособности»:

- основные направления проекта ПРКП;
- предоставление компаниям-партнерам специализированных образовательных услуг;
- выполнение консультативных проектов;
- проведение научно-методических разработок.

Общее число только крупных предприятий-партнёров сети превышает 22 [61].

4. Научная деятельность. Цель научной деятельности – содействие созданию долгосрочных конкурентных преимуществ МИМ-Киев на рынке бизнес-образования, партнеров бизнес-школы, участников программ МИМ-Киев и Украины в целом. Развитие идеи конкурентоспособности как главной научной идеи объединяет темы научных исследований, формирует философию учебных программ, обобщает принцип отношений с партнерами и обществом.

5. Научные центры.

Центр инновационных учебных технологий МИМ-Киев был создан в 2002 году в рамках общего партнерского проекта с Тепперской бизнес-школой университета Карнеги Меллон, США (Tepper School of Business, Carnegie Mellon University). Центр аккумулировал многолетний опыт партнерских проектов с Тепперской бизнес-школой университета Карнеги Меллон, Массачусетским технологическим институтом (США), IMD (Швейцария) и другими известными учебными заведениями мира. Центр создан с целью развития и внедрения инновационных учебных средств и технологий, в частности деловых бизнес-симуляций и элементов дистанционного обучения в

учебный процесс. Одним из важных направлений деятельности Центра есть разработка и проведение совместно с преподавателями других университетов учебных курсов, построенных в виде международных соревнований. Важнейшие направления деятельности центра:

- интегрирование известных компьютерных бизнес-симуляций, разработанных ведущими бизнес-школами и разработка новых, разработка инновационных учебных программ и учебных веб-ресурсов;
- проверка стратегий развития на этих модуляторах;
- сравнение своих подходов к решению проблем бизнеса с подходами руководителей компаний других стран – слушателей программ МВА бизнес-школ Северной и Южной Америки, Европы и Азии.

Научно-аналитический центр «Технологии экономического прогресса» МИМ-Киев был создан в 2006 году.

Задача центра – исследование критических отставаний Украины по показателям конкурентоспособности и динамики их преодоления, анализ и обобщение перспективного опыта стран-ориентиров в ликвидации критических отставаний, разработка рекомендаций относительно широкомасштабного внедрения основ экономики знаний с привлечением перспективного международного опыта, исследование проблем постоянного развития в Украине, улучшение качества жизни и здравоохранения, энергосбережения и энергоэффективности, защиты окружающей среды, в частности разработка учебных программ, изготовление механизмов повышения социальной ответственности бизнеса как двигателя конкурентоспособности страны, исследование состояния социальной сплоченности и социального капитала в украинском обществе, формулирование предложений и рекомендаций относительно повышения их уровня.

6. Проекты [62]:

- украинский мобильный банк знаний – онлайн-овая электронная система базовых знаний по менеджменту, маркетингу, учёту и финансам для широкого круга пользователей. Цель

проекта – предоставить пользователям максимально надежную информацию в удобном систематизированном виде через Интернет и через мобильный телефон (WAP). Ресурс содержит свыше 1 000 ключевых понятий и сроков, которые касаются разных аспектов управления бизнесом в компании;

– Ukrainian Teaching Tools with Distance Learning Initiative. Этот проект является образцом успешного сотрудничества с университетом Carnegie Mellon University, США, который спонсируется US State Department. Цель его – развитие обучения с использованием компьютерного моделирования и дистанционного обучения.

7. Информационные ресурсы МИМ-Киев [63].

Бизнес-школа МИМ располагает многочисленными информационными ресурсами: GLOBAL MARKET INFORMATION DATABASE (GMID), EBSCOhost, ERIC, GreenFILE, Health Source – Consumer Edition, Health Source: Nursing/Academic Edition, Library, Information Science & Technology Abstracts, MasterFILE Premier, MEDLINE, Newspaper Source, Regional Business News, Research Starters – Business, Research Starters – Education.

Резюме.

1. Программа является совместной, вузы-основатели учреждения – Международный институт менеджмента IMD (Швейцария) и Институт экономики Национальной Академии наук Украины, учреждения с весьма большим весом в научном и образовательном сообществе Украины.

2. БШ базирует свою стратегию развития на сочетании совершенствования стратегий конкурентоспособности, международных связей, партнёрства с бизнесом и поддержания активных связей в среде выпускников. На данный момент БШ имеет 10-летнюю историю и обширный список совместных международных научно-исследовательских и образовательных проектов.

3. Сайт всего один, но имеется большое количество «внеинтернетных» методов увеличения престижа и развития бренда. Очень мощные партнёры партнёрской сети – компании не

только с всеукраинским, но даже мировым именем. Два научных центра: центр инновационных учебных технологий МИМ-Киев и научно-аналитический центр «Технологии экономического прогресса» МИМ-Киев, два научных проекта: украинский мобильный банк знаний и украинский обучающий проект дистанционных технологий. Большое количество информационных ресурсов, в том числе международных, с которыми осуществляется сотрудничество. Отличительными чертами является наличие собственного бизнес-инкубатора и инновационного центра.

4. Миссия образования не названа, стратегия развития МИМ базируется на философии и идеологии конкурентоспособности. Этот момент требует внимательного рассмотрения. Бесспорно, хорошо, что учреждение уделяет такое внимание конкурентной борьбе (как и развитию международных связей), но всегда важно иметь чётко определённую цель. Мало того, что повышение конкурентоспособности может служить средством, но не должно претендовать на роль цели – в противном случае она превращается в самоцель. Нужно ещё учесть, что цель должна соответствовать целям потенциальных студентов: перед ними могут стоять задачи стать лидерами, получить знания и так далее – глобалистские устремления учебного заведения могут не встретить их пылкой поддержки, потому что не совпадают с их задачами.

5. Требования к поступающим стандартные: анкета, собеседование, вступительные тесты, базовое или полное высшее образование, стаж работы не менее двух лет. Подробно расписан пакет необходимых документов, что, несомненно, является удобным для поступающих.

6. Особенности формата обучения: на выбор две программы обучения, MBA и Senior Executive MBA и две формы обучения: модульная и вечерняя. Также в программу входит выполнение консалтингового проекта (6 месяцев), стажировка за рубежом, итоговая аттестация и защита дипломной работы.

7. Аккредитация – IQA, Ассоциации CEEMAN с 2004 г.

8. Стоимость обучения варьирует в зависимости от программы, составляя 204 000 – 265 000 грн, не считая стоимости авиабилетов, виз и прочих расходов на зарубежную стажировку – один из самых высоких показателей на рынке.

9. На сайте имеется краткая информация не только о преподавателях, но и наблюдательном совете, руководстве. К огромному сожалению, она очень краткая – кроме фотографий и контактных данных ничего нет. Между тем результаты научной и практической деятельности преподавательского состава – не только источник законной гордости вуза, но и необходимое наполнение сайта, увеличивающее рейтинг и сайта, и учреждения в глазах и соискателей, и поисковых систем.

10. Уникальные ключевые достоинства – зарубежная стажировка, деловые компьютерные игры и стимуляции, высокий вес головного учреждения в научном и образовательном пространстве Украины, стаж работы на рынке – один из самых больших, с 1989 года. Прочие достоинства в значительной степени являются общими для большинства бизнес-школ.

11. Наличествуют различные дополнительные программы экономического образования, очень мощные корпоративные программы.

Выводы.

Информация на сайте представлена в высшей степени подробно и многообразно. Делается активный акцент на международную компоненте программы и партнёрстве со швейцарским Международным институтом менеджмента, высок вес головного учреждения в образовательном и научном пространстве Украины. Правда, аккредитация не относится к одной из трёх престижных мировых аккредитаций МВА, но стаж присутствия на рынке бизнес-образования весьма велик, подробно описана учебная программа, очень чётко сформулированы и выглядят убедительно конкурентные преимущества.

Уникальные ключевые достоинства – зарубежная стажировка, деловые компьютерные игры и стимуляции в значительной степени действительно являются эксклюзивными, прочие прису-

щи (судя по информации в Интернете) большинству ОУ МВА в Украине.

Имеющиеся 4 представительства в разных регионах Украины – важное подспорье для «неинтернетного» продвижения образовательного продукта, мало какой из украинских вузов может похвастаться таким (у ближайших конкурентов – по одному представительству помимо головного офиса), также очень правильно, что имеется большой раздел отзывов выпускников и описания различных мероприятий с их участием.

Отдельного краткого упоминания заслуживает раздел «дополнительная информация» – то есть, помимо всех указанных обязательных параметров, на сайте широко освещены:

- корпоративная деятельность – активная, разносторонняя, с большой историей;
- созданная корпоративная сеть «партнёрство ради конкуренции» с внушительным списком членов;
- научная деятельность учреждения.

Отдельными разделами идут разделы «Научные центры института», «Проекты института» и «Информационные ресурсы». Всё в целом не только усиливает положительное впечатление от ознакомления с образовательным продуктом, но и, несомненно, служит дополнительным мощным источником многопланового усиления позиций данного учреждения – тем самым вышеупомянутым «внеинтернетным» продвижением.

2.2. Киево-Могилянская бизнес-школа (КМБШ)

Учреждение [57]. Киево-Могилянская бизнес-школа (KMBS) – школа для лидеров, ориентированных на качественные изменения. Основана в 1999 году при Киево-Могилянской академии – одного из первых университетов Восточной Европы. KMBS известна в международном бизнес-обществе и бизнес-просвещении как качественная и самобытная школа мысли, как школа по подготовке трансформирующихся лидеров.

Достижения. KMBS первой в Украине открыла уникальную программу Президентская МВА для собственников бизнеса,

внедрила первую в Украине специализированную программу MBF (Master in Banking and Finance) и открыла post-MBA программу «Создание системного бизнеса». KMBS имеет безусловную 5-летнюю аккредитацию CEEMAN (Central and East European Management Development Association).

Неотъемлемая часть обучения на программах MBA KMBS – международные обучающие туры. Программа Executive MBA пересматривает тур для управленцев в Китай (бизнес-школа CEIBS – № 11 в рейтинге Financial Times), Индию и Малайзию. В Президентской программе MBA введен тур для собственников в Kellogg School of Management (школа менеджмента № 1 в рейтинге Business Week и The Economist, США) и в Силиконовую долину. KMBS трижды побеждала в ежегодном рейтинге журнала «Деловой» и получила звание бизнес-школы № 1 на Украине.

- Программы Executive MBA и Master of Banking & Finance (MBF) вошли в десятку лучших учебных бизнес-программ Восточной Европы по результатам исследований, проведенных международным рейтинговым агентством Eduniversal.

- KMBS получила титул «Best MBA» по результатам ежегодного обзора лучших и самых успешных социальных и бизнес-структур Киева Best of Kyiv-2010, который организует издание «Kyiv Post».

- По рейтингу еженедельника «Weekly.ua», KMBS признана самой эффективной бизнес-школой Украины.

- KMBS трижды побеждала в ежегодном рейтинге журнала «Деловой» и удостоилась звания бизнес-школы №1 в Украине.

- Партнерство с ведущими бизнес-школами мира – Limak Austrian Business School, Rotterdam School of Management, Erasmus University.

- KMBS имеет безусловную 5-летнюю аккредитацию CEEMAN (Central and East European Management Development Association) [42].

- Киево-Могилянская бизнес-школа выиграла грант от Swiss National Fund for Research (Швейцария) на разработку

инновационной учебной программы в области HRM и международного менеджмента.

- KMBS имеет полное членство в EFMD (European Foundation for Management Development) – международная организация развития менеджмента.

- KMBS многократно признавалась лучшей бизнес-школой Украины.

Требования к поступающим.

- руководители (первое или второе лицо компании), которые имеют не менее 5 лет управленческого опыта;

- наличие лидерского потенциала;

- владение английским (upper-intermediate);

- высшее образование: бакалавр, специалист, магистр.

Для поступления необходимо:

- написать эссе на тему «Моя компания: вчера, сегодня, завтра»;

- предоставить 2 рекомендательных письма;

- пройти интервью с руководителем программы (особое внимание будет уделено мировоззрению, жизненным ценностям участников и их соответствию критериям программы).

Контакты.

Адрес: ул. Волоская, 8/5.

Телефон: (044) 490 6635;

e-mail: team@kmbs.com.ua.

Учебный процесс. Имеются два вида программ:

- Presidents' MBA (PMBA) – для визионеров-собственников;

- Executive MBA (EMBA) – для первых лиц компании и людей, которые принимают стратегические решения.

Presidents' MBA

Длительность обучения – 21 месяц (17 интенсивных четырехдневных модулей + международный обучающий модуль + работа над магистерским проектом).

Формат обучения.

Аудиторные занятия: четырехдневный модуль один раз в месяц (четвертая неделя). Между модулями – работа в электронной системе поддержания обучения (исполнение домашних заданий, прочтение курсовой литературы, анализ и решение бизнес-кейсов, тестов, персональные консультации с преподавателями).

«Открыть Украину вместе с KMBS»: проведение обучающих модулей в разных городах Украины. Особенностью модуля является погружение в социальную и бизнес-атмосферу региона, присущие ему принципы ведения бизнеса, возможность попробовать себя в роли коуча. 50 % времени, отведенного на выездной модуль, – работа над «живым» кейсом – реальным бизнесом (участники могут предлагать свои кейсы). 35 % – занятия с преподавателями по курсам, 15 % – ознакомление с культурным феноменом региона. Программой РМВА предусмотрены 3–4 выездные модуля в различные регионы Украины.

Программа РМВА гармонично соединяет основные учебно-прикладные блоки.

1. Стратегическая архитектура.

О создании систем (30 % времени).

Некоторые курсы: Стратегическая идея. Школы стратегий. Стратегический маркетинг. Системное мышление 3-го поколения. Философия бизнеса: социальный капитал. Стратегические коммуникации. Стратегическое бизнес-моделирование и управление бизнес-процессами. Глобальная финансовая система: ее эволюция, функции, возможности использования и т. д. Детальное описание некоторых курсов блока «Стратегическая идея».

2. Управление функциями.

О составе систем – функции: обозначение, формирование и управление ими (25 % времени).

Некоторые курсы: Управление комплексом маркетинга. HRM. Финансовый и управленческий образ. Корпоративные финансы. Поведенческие финансы: финансы + психология. Инвестиционный менеджмент. Бизнес-анализ. Аналитика для собственников. Управление проектами. Управление продажами.

3. Управление во внешнем и внутреннем контексте.

О понятии и влиянии на контекст (10 % времени + международный тур). Некоторые курсы: Организационная культура. Корпоративное управление. Управление изменениями. Финансовый менеджмент. Международный бизнес. Международный обучающий модуль (тур) и др.

4. Персональное развитие.

О системе «Я – личность»: ее осмысление и управление развитием. (35 % времени). Некоторые курсы: Искусство импровизации. Психологические западни денег. Музыка как метафора жизни. Переговоры по интересам. Философия бизнеса: мышление в контексте неуверенности. Феномен публичности: эффект коммуникации лидера. Дегустация лидерства. Управление будущим. Управление персональным развитием руководителя.

5. Международный обучающий модуль.

Обязательная составляющая обучения по программе РМВА. В рамках тура: обучающее-практический блок, встречи с собственниками и руководителями местных компаний, ознакомление с культурной составляющей страны. Цель тура – расширение мировоззрения участников, исследование глобальных тенденций, исследование последних технологий и успешных моделей ведения бизнеса в современном мире.

6. Магистерский проект.

Итоговый этап обучения по программе РМВА. Практический проект, цель которого – сформировать структурированное и формальное виденье развития и перевоплощения конкретной системы (бизнес-системы, Я-системы).

Executive MBA

Формат обучения.

Аудиторные занятия: четырехдневный модуль один раз в месяц (четверг – воскресенье).

Между модулями – работа в электронной системе поддержки и обучения (выполнение домашних заданий, анализ и решение бизнес-кейсов, тестов, персональные консультации с преподавателями и др.).

«Открой Украину вместе с KMBS»: выездные модули в регионы Украины. Проведение обучающих модулей в разных городах Украины. Особенность модуля – погружение в социальную и бизнес-атмосферу региона, специфических для него принципов ведения бизнеса, возможность испытать себя в роли коуча. 50 % времени, отведенного на выездной модуль, – работа над «живым» кейсом – реальным бизнесом (участники могут предлагать свои кейсы). 35 % – занятия с преподавателями по курсам. 15 % – ознакомление с культурным феноменом региона. Программой EMBA предусмотрено три выездных модуля в разные регионы Украины.

Программа EMBA гармонично соединяет такие учебно-прикладные блоки:

1. Стратегическая архитектура.

О создании систем.

Некоторые курсы: Стратегическая идея. Стратегия. Корпоративное управление. Стратегические коммуникации. Стратегический маркетинг. Стратегические финансы и др.

2. Управление функциями.

Бизнес-моделирование и управление бизнес-процессами. Бизнес-анализ и использование ИТ. Управление закупками. Управление операциями (производство /сервис). Управление маркетингом. Управление продажами. Управление финансами. Управление человеческими ресурсами. Управление проектами. Управление результативностью и др.

3. Управление во внешнем и внутреннем контексте.

Внешние контексты. Организационный контекст. Управление изменениями. Международный бизнес и др.

4. Персональное развитие.

Управление персональным развитием, обучением. Персональная коммуникация, лидерство и т. д.

5. Магистерский проект.

Итоговый этап обучения по программе EMBA. Практический проект, направленный на обобщение, систематизацию и применение полученных участниками знаний, базируется на анализе реальной бизнес-ситуации. Начинается после первых четырех

месяцев обучения и продолжается до завершения программы. Подготовка и реализация проекта осуществляется под руководством преподавателей KMBS и экспертов-практиков.

6. Международный учебный тур.

Обязательная составляющая обучения по программе EMBA. В рамках тура – учебно-практический блок, встречи с владельцами и руководителями местных компаний, ознакомление с культурной составляющей страны. Цель тура – расширение мировоззрения участников, отслеживание глобальных тенденций, исследование новейших технологий и успешных моделей ведения бизнеса в современном мире.

Аккредитация. KMBS имеет безусловную 5-летнюю аккредитацию CEEMAN (Central and East European Management Development Association).

Стоимость. Presidents' MBA \$ 41 000 (цена включает стоимость интеллектуальной части 10-дневного международного модуля, оплата производится в гривнах по курсу НБУ на день оплаты).

Executive MBA \$ 27 000 (цена включает стоимость международного учебного модуля, оплата производится в гривнах по курсу НБУ на день оплаты).

Ключевые преимущества.

1. Современные знания.

Преподаватели-практики и приглашенные гости KMBS – опытные менеджеры ведущих украинских и международных компаний. Компания сотрудничает с основными компаниями и бизнес-школами Западной Европы, Америки, Азии: Kellogg School of Management (США), China Europe International Business School (Китай), INSEAD (Франция) и др. Лучшие преподаватели-практики этих учреждений, а также успешные украинские профессионалы являются здесь авторами и преподавателями KMBS. В рамках учебных программ осуществляются учебные туры в Малайзию и Сингапур, США и Канаду, Индию и Китай, что позволяет слушателям узнать о мировой бизнес-практике и адаптировать их к реалиям украинской среды.

2. Ситуационные упражнения KMBS.

Значительное внимание во время обучения в KMBS уделено изучению кейсов, разработанных на основе деятельности современных компаний, которые работают на Украине и на мировых рынках.

3. Лучший опыт.

Все программы содержат практические примеры успешных компаний, дают возможность структурировать собственный опыт во время обучения, создают платформу для обмена опытом с коллегами и генерацию идей во время практических заданий и обсуждений.

4. Инновации.

Программы предлагают самые новые знания, взгляды и тенденции в менеджменте; содержание программ обновляется ежегодно; преподаватели KMBS и приглашенные используют инновационные методы преподавания, а KMBS постоянно внедряет самые современные методики обучения.

Дополнительно о преимуществах школы.

1. Глобальность + Локальность = «Глокальность».

KMBS сбалансировано соединяет эффективнейшие мировые подходы к обучению, актуальные знания и идеи с украинским опытом и украинской практикой.

2. Среда для прорывного развития участников проектов – персонального, профессионального, организационного.

3. Собственная уникальная методология, построенная на современных подходах к обучению взрослых.

Тщательный отбор участников при поступлении.

«Why? → What? → How?».

«Learning, not teaching» – не мы обучаем, а вы обучаетесь.

«Long-life learning» – обучение через всю жизнь.

«The Helicopter View & Systems Thinking».

«Personal development».

Использование новейших методов обучения.

«Case method».

4. Общество лидеров с активной жизненной позицией.

Общество KMBS – это более 550 выпускников MBA-групп и несколько тысяч участников, специализированных программ управленческого развития. Все они – лидеры с активной жизненной позицией, открытые к изменениям в себе, инициаторы качественных изменений в своих компаниях, в своей стране и мире.

Девять выпускников стали преподавателями KMBS и весомыми игроками в команде бизнес-школы. Большинство выпускников берут активное участие в программах в качестве приглашенных спикеров.

Подробнее о выпускниках KMBS, их бизнесе и их проектах – на странице Alumni Club kmbs.

5. Развитие могилыанских ценностей, продолжение традиций с 400-летней историей, жизненной творческой атмосферой одного из старейших университетов Европы.

Дополнительная информация.

Партнёры:

BMDA (Baltic Management Development Association), CEEMAN (Central and East European Management Development Association), EFMD (European Foundation for Management Development), INSEAD, Northwestern University Center for Technology Innovation Management (CTIM), IVEY BS.

Дополнительные обучающие программы.

- Master in Business Leadership (MBL) – для руководителей функциональных направлений, профессиональных менеджеров – тех, кто стремится как к профессиональному, так и к собственному росту.
- Программа Master in Banking and Finance (MBF) – для финансистов-практиков.
- Программа «Построение системного бизнеса» для трансформационных лидеров.
- Интенсивные краткосрочные и интегрированные среднесрочные Программы управленческого развития.
- Корпоративные программы (спроектированные под потребности компании).
- Innovations.com.ua – интеллект-проект (онлайн) KMBS для инновационных менеджеров.

Резюме.

1. Отсутствие сведений об истории головного вуза, тем более, что история, при условии того, что он является старейшим высшим учебным заведением Украины с исключительно славной историей и богатыми традициями, не может считаться удачным решением для сайта его представительства.

2. Многочисленные достижения и признания как школы, так и её программ несомненно вызывают уважение, однако о самой школе сказано очень кратко, более подробный рассказ мог бы вызвать дополнительный интерес у соискателей.

3. Сайт один, о «внеинтернетных» формах привлечения почти ничего не сказано, однако не будем забывать, что сам по себе бренд «Киево-Могилянской академии» служит неплохим привлекающим фактором, что прекрасно понимают создатели школы и сайта – в числе достоинств школы значится «продолжение традиций с 400-летней историей, жизненной творческой атмосферой одного из старейших университетов Европы». Кроме того, учитывая масштаб школы, количество сотрудников и славу бренда, не исключено, что эти направления есть и даже выражены весьма мощно, просто не получили надлежащего отражения в сайте.

4. Миссия образования сформулирована: для лидеров, ориентированных на качественные изменения, что в определённой степени соответствует «Classic Jeneral MBA».

5. Требования к поступающим – стандартные: эссе, рекомендательные письма, собеседование, английский – без уточнения степени владения. Особенность – стаж руководящей работы 5 лет для программы РМВА

6. Программ обучения две: РМВА и ЕМВА. Первая предназначена для визионеров-собственников, вторая – для первых лиц компании. Формат: 17 интенсивных четырехдневных модулей + международный обучающий модуль + работа над магистерским проектом. Аудиторные занятия: четырехдневный модуль один раз в месяц (четверг – воскресенье). Между модулями – работа в электронной системе поддержания обучения (исполнение домашних заданий, прочтение курсовой литера-

туры, анализ и решение бизнес-кейсов, тестов, персональные консультации с преподавателями). В обе программы входит международный учебный тур и магистерский проект.

7. Длительность – 21 месяц, стоимость – 41 000 \$ для PMBA и 27 000 \$ для EMBA. Быстрее и дороже (причем заметно) всех на рынке украинского MBA.

8. Аккредитация описана совершенно недостаточно. SEEMAN – это Ассоциация (Central and East European Management Development Association), в ней можно состоять членом. Но аккредитация должна иметь собственное название, например IQA, как у МИМ, в той же ассоциации. Скорее всего, ни одной из трёх всемирно признанных аккредитаций не имеется, иначе она была бы указана.

9. Сведения о преподавателях весьма подробные, преподавателей очень много, в том числе и граждан других государств, имеются практикующие успешные бизнесмены. По этому критерию школа и её сайт однозначно находятся на уровне высших международных стандартов.

10. Ключевые преимущества расписаны небрежно: например, стоило бы внести в их число зарубежные обучающие туры, как делают другие вузы. То есть то, что написано на сайте: «современные знания», «ситуационные упражнения», «лучший опыт» и «инновации» пишут (а если не пишут, то подразумевают) почти все школы, говоря о своём образовательном продукте – и для соискателя наличие данных свойств является чем-то само собой разумеющимся. Соответственно, трудно оспаривать тот факт, что, возможно, данные достоинства в данной школе – намного ярче, чем в других, но попадая в общий ряд с таковыми же на сайтах других школ, они блекнут, сливаясь с потоком аналогов у конкурентов. «Глобальность + Локальность = «Глокальность», которая служит предметом гордости, на такой статус уникальности претендовать тем более не может – подавляющее большинство украинских бизнес-школ в описаниях своего продукта делают упор на синтезе международных и национальных его достоинств.

Выводы.

И образовательное учреждение, и его сайт вполне достойны, однако позволим себе указать на наиболее характерные недочёты: недостаток исторических сведений о головном вузе и самом представительстве, недостаток информации о типе диплома, аккредитации, языках обучения, дополнительных и партнёрских программах, научных проектах, международном сотрудничестве на современном этапе (исторических сведений о прежних достижениях достаточно). Учитывая богатую историю и мощный бренд, нет никаких сомнений, что и партнёров, и проектов должно быть достаточное количество, однако на сайте эта информация отражения не получила.

2.3. Львовская бизнес-школа. Подразделение Украинского католического университета

Учреждение[43]. Украинский католический университет (УКУ) – единственный католический университет на постсоветском пространстве, частное научное и учебное заведение [44]. Основатель – Фонд св. Климения, возглавляет который сейчас Патриарх Любомир (Гузар). Один из самых успешных частных просветительских проектов в Западной Украине, который, не получая никакого финансирования от государства, работает над внедрением новых обучающих программ и инициирует большие изменения в украинском высшем образовании. Для примера, УКУ стал одним из участников Консорциума университетской автономии.

Украинский католический университет, инаугурация которого состоялась летом 2002 года, унаследовал и продолжает научную деятельность Греко-католической богословской академии, какую создал в 1928–1929 гг. во Львове Митрополит Андрей Шептицкий, а возглавил ее первый ректор о. Иосиф Слепой. После закрытия академии в 1944 году ее миссию и функции взял на себя Украинский католический университет св. Климения Папы в Риме, организованный и возглавленный в 1963 г. Митрополитом Иосифом Слепым. В 1994 г. деятельность упоминаемой

академии была восстановлена под названием «Львовская богословская академия» (ЛБА).

Со времени обновления университет придерживался принципа возрождения и создания тех отраслей в украинском просвещении, которые необходимы современному обществу, которые, кроме того, априори неприбыльны. Университет первым в Украине взялся за обновление многовекового «стержня» европейских университетов – дисциплины богословия, которая на протяжении десятилетий была исключена из системы просвещения.

Исходя из уникального симбиоза бизнес-школы и католического университета (единственного для всего постсоветского пространства, но распространенного для западного мира бизнес-просвещения), Львовская бизнес-школа опирается на международность, как основу до построения школы, с фокусом на личностное развитие каждого участника программ и действий. Принадлежность к сети католических университетов, при которых есть лучшие бизнес-школы мира дает образовательному центру особые возможности международного сотрудничества, которых нет в других украинских бизнес-школах.

Достижения.

Международное сотрудничество

1. Совместная конференция с компанией «Эрнст энд Янг». 13–14 января 2013 г. Центр семейного бизнеса Львовской бизнес-школы УКУ провёл международную практическую конференцию на тему «Управление семейным бизнесом из поколения в поколение».

Справка: забегая немного вперёд, считаем необходимым пояснить, что «Эрнст энд Янг» – мощнейшая международная корпорация, в круг интересов которой входит, в том числе и обучение МВА – её сайт занимает выдающиеся позиции в Интернете по ряду ключевых параметров.

2. Совместный проект с Wharton Business School (University of Pennsylvania).

LvBS в совместной работе с бизнес-школой Wharton при Пенсильванском университете, США, в частности ее электронным журналом Knowledge@Wharton, выдали публикацию из 15 статей: Лидерство, инновации и предпринимательство в Восточной Европе, России и других странах.

Справка: Wharton Business School – одна из крупнейших в мире школ MBA, которая постоянно оспаривает со Stanford и Harvard первое место в мире.

3. Ежегодно в программах управленческого развития LvBS берут участие свыше 1 000 участников из разных городов Украины.

Клиентами школы являются более 60 компаний, среди которых: концерн «Галнафтогаз», AES «Украина», N-iX, СофтСерв, «Укрпошта», Дельтабанк, Крафт Фудз Украина, Фольксбанк, Холдинг эмоций «!ФЕСТ», Cisco, PRP Ukraine, IDS Group, Fast Food Systems, Савсервис, Приватбанк, «Техника для бизнеса» и др.

4. При школе созданы и функционируют:

- Центр семейного бизнеса;
- Визийный центр;
- Центр ценностных инноваций;
- Азиатский центр.

Контакты.

Адрес: 79070, Украина, г. Львов, ул. Хуторивка, 35а, ауд. 302, Львовская бизнес-школа УКУ (LvBS).

Телефон: +38 (032) 240-99-58; +38 (067) 673-18-76.

Факс: +38 (032) 240-99-58.

E-mail: am@lvbs.com.ua;

mba_lvbs@lvbs.com.ua.

Требования к поступающим. Для зачисления на программу MBA необходимо:

- прийти в бизнес-школу, чтобы узнать больше о программе от команды школы (время встречи по договоренности) или посетить MBA Open House;

- в оговоренное время прислать аппликационный пакет по адресу senyuk@lvbs.com.ua;
- пройти собеседование, по результатам которого формируется группа участников;
- заключить договор и получить вступительный (аппликационный) пакет.

Аппликационный пакет включает:

- аппликационную форму;
- два рекомендательных письма (от партнеров, руководителей, коллег);
- эссе с двумя темами: «Ценности современного бизнес-лидера» и «Поражение как стимул к следующим достижениям – пример из собственной жизни»;
- копии украинского и зарубежного паспортов;
- копии дипломов о высшем образовании.

В процессе отбора на обучение обращается внимание на следующие три важные элемента:

- аппликационная форма и эссе, которые должны продемонстрировать возможности претендента к успешному обучению, достижения за последние годы, ценности и приоритеты, а также насколько четко он может выражать собственные идеи;
- рекомендации, которые дадут возможность оценить его как личность, отношение к нему его коллег или руководства, его компетентность и лидерские качества;
- интервью, которое поможет понять его основную мотивацию к обучению, ожидания от программы, дать целостную оценку личности и управленческого опыта, а также оценить его возможности активно работать в одной группе с другими участниками.

Учебный процесс. Продолжительность программы – 18 месяцев (15 учебных модулей + 2 международных учебных тура).

Формат программы – модульный: сессии 3,5–4 дня (среда – суббота) ежемесячно (кроме августа).

Обучение по программе имеет *поточковый*, а не *групповой* подход. Два раза в год объявляются даты возможного присое-

динения к обучению по программе Key Executive MBA. Критерием успешного завершения такой программы является прослушивание в течение 1,5 года полного набора курсов и защита собственного бизнес-проекта, работа над которым проводится *индивидуально* с каждым участником на протяжении всего периода обучения.

Международный компонент программы включает два международных учебных тура (визиты в передовые национальные и международные компании в Китае, знакомство с преподавателями и обучение в одной из лучших бизнес-школ Азии, а также выездной модуль в одну из стран Центральной и/или Восточной Европы).

Языки программы – украинский, русский, английский.

Учебные курсы программы Key Executive MBA

Бизнес-контекст:

- влияние макроэкономики на принятие управленческих решений;
- правовые аспекты ведения бизнеса;
- философия бизнеса и организационная этика;
- количественный анализ для принятия управленческих решений;
- практика бизнеса и менеджмента в международной среде.

Внутренние бизнес-системы:

- финансовый учет;
- управленческий учет;
- финансовый менеджмент;
- оценка проектов;
- персональные финансы;
- операционный менеджмент;
- маркетинговая стратегия: построение рынков ориентированной организации;
- построение системы управления людьми;
- построение системы управления продажами;
- информационные технологии в бизнесе.

Бизнес-модели и организационное развитие:

- стратегическое мышление и стратегическое моделирование;
- прорывные стратегии;
- организационное поведение;
- бизнес-коммуникации и связи с общественностью;
- управление организационными изменениями;
- инновационные бизнес-модели. Управление инновациями.

Защита проектов Key Executive MBA.

Одним из основных требований успешного завершения программы Key Executive MBA является написание письменного проекта, который подытожит умение участников разрабатывать стратегии и внедрять их на практике в собственных организациях. Одной из целей работы является использование участниками в процессе разработки проекта знаний, полученных во время обучения по программе Key Executive MBA и для формулирования управленческих выводов.

Аккредитация. Диплом – Key Executive MBA Львовской бизнес-школы Украинского католического университета.

Стоимость программы. 15 000 евро (учебные туры исключены).

Ключевые преимущества.

1. Расположена во Львове, европейском городе предпринимательства, инноваций и культуры. Львов – харизматический исторический город, в котором в духе единства гармонично сосуществуют работа и жизнь. Это такой просветительский центр, который постоянно развивается. Обучение и проживание во Львове – незабываемый опыт. Расположение LvBS предлагает широкий спектр путешествий и других возможностей отдыха, а также связи с предпринимателями, творцами, инноваторами. Культура и люди, с которыми Вы встретитесь в этом захватывающем городе, запомнятся Вам на всю жизнь.

2. Международный компонент – 50 % программы, а именно, лучшие мировые знания в аудитории от преподавателей приз-

нных бизнес-школ, два международных учебных тура и обучение в бизнес-школах Central European University и Hong Kong University of Science and Technology.

3. Мастер-классы и выступления приглашенных гостей обычно являются самой вдохновляющей частью программы, которая позволяет участникам ближе познакомиться с опытом и достижениями людей, знаменитых своими успехами не только в сфере бизнеса, но и искусства, общественной деятельности. Среди гостей LvBS – Krzysztof Zanussi (Кшиштоф Занусси), Adrian Slywotzki (Адриан Сливодцкий), Mark Albion (Марк Альбион), Pierre Giullet de Montoux (Пьер Гуле де Монто), Виталий Антонов, Юрий Логущ, Катерина Ющенко, Мирослав Маринович, Ярослав Грицак, о. Борис Гудзьяк, Павло Шеремета и другие яркие личности.

4. «Гарантийный срок программы» – на протяжении двух лет после получения диплома участники могут повторно бесплатно прослушать на выбор 2 курса программы!

5. Индивидуальный подход к каждому из участников с личным планом развития.

6. Прикладное практическое проектное обучение с возможностью развития собственных старт-ап проектов, или же разработка и внедрение проекта изменений в существующей организации, с генерацией инновационных предпринимательских идей.

7. Создание уникальных прорывных идей на переплетении бизнес, философского, гуманитарного и творческого пространств.

8. Внедрение инновационных высокоэффективных мало-затратных проектов/ стратегических ходов.

9. Интенсивное индивидуальное развитие через общение, рефлексию и индивидуальное сопровождение.

Дополнительно.

1. Мисия LvBS.

Формирование открытого общества лидеров, которые эффективно и в соответствии с международными стандартами создают результативную систему и качественную культуру управления

путем объединения и развития прикладных знаний, практических привычек, профессиональных компетенций, общечеловеческих и профессиональных ценностей. LvBS – это школа с европейскими ценностями и подходами, которая развивает открытое и ответственное бизнес-общество. Цель школы – способствовать развитию визионеров, которые будут активно создавать украинское бизнес-пространство, а не только реагировать на сиюминутные потребности.

«Приоритетность развития бизнес-обучения направлена на воспитание соответствующих предпринимателей, а не только на развитие эффективных управленцев», – признали на международном уровне в издании Financial Times в статье о LvBS «Blending ethics and expertise».

Львовская бизнес-школа УКУ (LvBS):

- проводит корпоративные программы управленческого развития и профессиональные обучающие программы, которые помогают руководителям и топ-менеджерам компании развить профессиональные и персональные навыки и компетенции;

- ведет консалтинговые проекты организационного развития;

- зарабатывает и создает интеллектуальный капитал и привносит новые идеи развития бизнеса в Украине (статьи, подкасты, интервью, исследования).

2. LvBS предлагает целый спектр программ в следующих направлениях деятельности компаний:

- менеджмент;
- стратегия;
- маркетинг;
- финансы;
- продажи;
- управление проектами;
- операционное управление;
- управление персоналом;
- инновации;
- лидерство;

- коммуникации;
- переговоры;
- философия бизнеса.

3. Сообщество.

Принадлежность к обществу LvBS открывает возможность постоянного развития личности за счёт создания благоприятной среды для общения и обмена опытом представителей бизнеса (международных, национальных, локальных компаний), власти и негосударственных организаций. Концепция интеграции состоит в объединении опыта представителей разных сфер (культура, бизнес), организаций (прибыльных и социальных) и направлений (просвещение, предпринимательство). На протяжении года организуется свыше 12 событий в формате мастер-классов, кафе-семинаров, просмотра «живых» кейсов и тематических встреч.

Подробно описаны условия индивидуального и корпоративного членства в обществе. Среди активных членов сообщества – 26 только крупных в масштабе Украины предприятий, многие из которых являются известными и в международном масштабе брендами.

Резюме.

1. Головное учреждение – единственный на постсоветском пространстве католический университет продолжает научную деятельность Греко-католической богословской академии, учреждение с богатой школой и многочисленными сильными сторонами. К сожалению, о головном учреждении на сайте школы сказано совсем немного, почти вся информация, которую авторы могут представить читателям – с сайта самого головного учреждения.

2. Сайт всего один, зато имеются мощные «внеинтернетные» способы продвижения, о которых не скажешь лучше, чем сказали сами создатели сайта: «Принадлежность к сети католических университетов, при которых есть лучшие бизнес-школы мира, дает нам особенные возможности международного сотрудничества, которых нет в других украинских бизнес-

школах». Активно функционирует сообщество бизнес-школы, объединяющее выпускников, представителей бизнеса, власти и негосударственных организаций, среди которых много знаменитых и влиятельных. Отдельно считаем необходимым подчеркнуть тесное взаимодействие данной школы с «Ernst & Young» – крупной транснациональной корпорацией, БШ которой также предоставляет образовательные услуги формата МВА и будет рассмотрена нами отдельно в разделе, посвящённом данному ОУ.

3. Миссия: международность как основа построения школы, с фокусом на личностное развитие каждого участника программ, иначе говоря: «формирование открытого общества лидеров, которые эффективно и в соответствии с международными стандартами создают результативную систему и качественную культуру управления путем объединения и развития прикладных знаний, практических привычек, профессиональных компетенций, общечеловеческих и профессиональных ценностей». То есть, это классический МВА-подход: образование для формирования класса профессиональных управленцев международного класса.

4. Требования к поступающим: собеседование, два рекомендательных письма, написание эссе.

5. Учебный процесс: 15 учебных модулей + 2 международных учебных тура. Формат программы – модульный: сессии 3,5–4 дня (среда – суббота) ежемесячно (кроме августа). Обучение по программе имеет потоковый характер. Два раза в год объявляются даты возможного присоединения к обучению по программе Key Executive МВА. Критерием успешного завершения такой программы является прослушивание в течение 1,5 года полного набора курсов и защита собственного бизнес-проекта, работа над которым проводится индивидуально с каждым участником на протяжении всего периода обучения. Международный компонент программы включает два международных учебных тура, языки программы – украинский, русский, английский.

6. Длительность обучения – 18 месяцев, стоимость – 15 тысяч евро.

7. О международной аккредитации диплома ничего не говорится и даже не удалось найти сведений об аккредитации диплома по каким-либо внутренним национальным стандартам и системам. Особенно удивителен этот факт потому, что международный компонент составляет 50 % программы (2 зарубежных образовательных тура) – больше, чем у любого другого ОУ МВА Украины. Учитывая, какое в остальном мощное это ОУ, возможно, соответствующую информацию просто не разместили на сайте.

8. Информация о преподавателях – только в виде самых кратких сведений, это, безусловно, огорчительно, нет сведений о структуре, руководящем составе, «гест-спикерах» и т.д.

9. Уникальные достоинства действительно являются уникальными: расположение, международный компонент в 50 % программы с двумя зарубежными турами, мастер-классы с выступлениями выдающихся людей, гарантийный срок программы – 2 года, индивидуальный подход к обучению, прикладное проектное обучение – действительно, больше нигде нам не встречались. Три последних – «уникальные прорывные технологии, инновационные высокоэффективные проекты, интенсивное индивидуальное развитие» – возможно, действительно являются эксклюзивными, но в целом декларируются, в той или иной форме, и рядом других учреждений.

Выводы.

Данное учреждение действительно является уникальным, не имеющим аналогов в Украине по многим параметрам.

1. Мощнейшие школы мира и транснациональные корпорации активно сотрудничают с ним, в числе плодов такого сотрудничества – совместные международные научно-исследовательские проекты с ними, монографии, статьи о школе в ведущих СМИ мира, типа Financial Times.

2. Большое количество студентов и участников образовательных программ – от 1 000 в год.

3. В числе партнёров школы – большое количество весьма крупных для Украины компаний.

4. Открыто декларируются (и, судя по всему, активно применяются для продвижения бизнес-школы) связи головного учреждения в католическом мире.

5. Созданы и функционируют при центре:

- Центр семейного бизнеса;
- Визийный центр;
- Центр ценностных инноваций;
- Азиатский центр.

Это свидетельствует о похвальном стремлении прогнозировать будущее и строить свою деятельность с учётом его реалий. Пояснение: визийный центр – нацелен на выявление и воспитание «лидеров-визионеров», людей, способных «видеть будущее» то есть на основании комплексного исторического, научного и политико-экономического анализа предвидеть основные векторы развития и способствовать продвижению сообщества в соответствии с оптимальными трендами. Но это только поверхностная трактовка личности и задач «визионеров» для самого широкого круга читателей. На более глубоком уровне эти люди должны уметь «визуализировать», выстраивать слайд, то есть мысленный образ дальнейшего развития какого-либо коллектива (от маленькой компании до человечества – в зависимости от индивидуальных возможностей лидера) и путём настойчивого проведения этих визуализаций, в сочетании с применением специальных экономически, но гораздо больше – психологических и эзотерических методов и приёмов воздействия как на этот коллектив, так и на окружающую его среду, обеспечивать достижение этим коллективом предписанного ему («мыслеобраза»).

При всём вышесказанном сайт изобилует очень эмоциональной, иногда даже несколько чрезмерной, рекламой типа: «Key Executive MBA – это самая инновационная, самая динамичная и самая вдохновляющая MBA-программа в Украине!».

Существенное отличие от других украинских школ в том, что подробно сформулирована миссия школы и «продеклариро-

ванная» часть соответствует реальной. Школа действительно характеризуется европейскими ценностями и подходами, то есть ставит целью формирование и воспитание лидеров общества по международным стандартам МВА – «визионеров, которые будут активно создавать украинское бизнес-пространство, а не реагировать на сиюминутные потребности», фактически настоящих МВА-курсантов по лучшему мировому стандарту класса профессиональных межнациональных управленцев.

Исключительно сильное и во всех отношениях интересное учреждение. Совокупность международных связей, основанная на влиянии католической церкви, даёт ему уникальные конкурентные возможности, которыми, как открыто задекларировано на сайте, оно активно пользуется, судя по разнообразию научных и совместных программ – с неоспоримым успехом. Многие интересные моменты авторы были вынуждены исключить из описания, чтоб не сделать его совсем уже неудобным для ознакомления (с ними можно ознакомиться в главе «Дополнительная информация»), но и того, что есть, достаточно, чтобы оценить общий масштаб. В целом структура описания учреждения и его продукта полностью достаточны, указано всё, что актуально для ОУ МВА. При этом странно, что не удалось обнаружить никаких данных об аккредитации программы и диплома этого учреждения кроме той записи о дипломе, которую мы привели в пункте «аккредитация».

2.4. Учебно-научный институт магистерской подготовки и последипломного образования университета «Крок»

Анализ программы МВА и учреждения осуществлён по ссылке: <http://fpo.krok.edu.ua> [32].

Учреждение. Учебно-научный институт магистерской подготовки и последипломного образования (далее Институт) является структурным подразделением Университета экономики и права «Крок». Институт был создан в 2007 году на базе факультета с одноименным названием, который работал в Университете с 1999 года. Институт предоставляет услуги в сфере обра-

зования по направлениям: «Менеджмент», «Экономика и предпринимательство», «Специфические категории».

Институт активно сотрудничает с государственными, финансовыми учреждениями: Национальным банком Украины, АБ «Брокбизнесбанк», Киевским городским центром занятости, Государственным комитетом Украины земельных ресурсов, Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку, Советом по изучению производительных сил Украины Национальной академии наук Украины.

Достижения. Выпускники магистерской программы «Бизнес-администрирование» работают в таких известных ведущих компаниях Украины, как: ОАО «Астелит», предприятие с иностранным капиталом «ААЗ Трейдинг КО» (торговая марка «Авто Люкс»), ООО «Эпицентр К», ООО «Корпорация «FOZZY», ЗАО «Киевстар Дж.Эс.Эм.», ЗАО «УМС», ЧП «Дент Студио».

Контакты.

Адрес: 03113, Украина, г. Киев, ул. Лагерная, 30–32.

Телефон: (044) 450-71-39, (044) 455-69-79 (внутренний: 127).

E-mail: poddubnaya[at]krok.edu.ua.

Требования к поступающим. Высшее образование (специалист, магистр) по любой специальности или направлению подготовки, подтвержденное документом государственного образца, стаж практической работы не менее двух лет, конкурсный отбор.

Целевая аудитория программы – это:

- HR-директоры и HR-менеджеры, работающие в компаниях различных форм собственности;
- руководители высшего звена;
- руководители кадровых отделов и служб;
- менеджеры и руководители рекрутинговых компаний;
- руководители проектов в компаниях, занимающихся предоставлением услуг;

- специалисты в области экономики и менеджмента, которым необходимо психологическое образование;
- специалисты в области психологии, желающие получить экономическое и управленческое образование.

Учебный процесс. Программы обучения:

МБА + специализация «Управление бизнесом в проектно-ориентированных организациях»;

МБА + специализация «Информационный менеджмент»;

МБА + специализация «Бизнес-психология».

Форма обучения по программе МБИ – модульная. Срок обучения – от 12 до 24 месяцев (в зависимости от уровня образования). Итоговая аттестация – выпускная квалификационная работа.

Форма обучения: дневная.

График основных занятий: суббота 9.00–16.30.

Срок обучения: 1,5–2 года (18 месяцев для лиц, имеющих полное высшее образование по направлениям подготовки «Экономика и предпринимательство» или «Менеджмент»).

Профессиональная деятельность магистра бизнес-администрирования заключается в:

- подготовке и принятии стратегических решений в пределах своей компетенции;
- стратегическом управлении организацией в целом и ее структурными подразделениями;
- реализации функций управления путем осуществления преимущественно эвристических, аналитических и координационных операций управленческой деятельности;
- руководстве подчиненными низших должностных уровней.

Выпускники магистерской программы «Бизнес-администрирование» овладевают методами и инструментами: системного подхода, процессно-структурного подхода, ситуационного подхода, стратегического управления, проектного менеджмента.

Аккредитация. Выпускники программы получают, в зависимости от программы обучения, диплом МВА Высшей школы

управления Межрегиональной академии управления персоналом; сертификат внутреннего аудитора систем, менеджмента в системе SIC (System of Independent Certification), Канада; сертификат ВОО «Сообщество IT-директоров Украины» об окончании курса «IT-университет»; магистерский диплом в области администрирования бизнеса государственного образца, сертификат Центра бизнес-знаний.

Стоимость программы. МБА + специализация «Управление бизнесом в проектно-ориентированных организациях»:

- форма обучения: дневная / заочная (модульная);
- стоимость обучения: 9 500 грн/семестр / 8 900 грн/семестр.

Магистерская программа «Бизнес-администрирование» специализация «Информационный менеджмент»:

- форма обучения: дневная;
- стоимость обучения: 14 340 грн/семестр.

Магистерская программа «Бизнес-администрирование» специализация «Бизнес-психология»:

- стоимость обучения: 10 200 грн/семестр.

Ключевые преимущества. Если Вы:

хотите получить явные конкурентные преимущества на рынке труда;

стремитесь к быстрому развитию карьеры в выбранной сфере деятельности;

ищете новое направление в развитии карьеры;

желаете приобрести рабочие бизнес-инструменты для того, чтобы стать владельцем бизнеса.

2.5. Бизнес-школа Университета экономики и права «Крок»

Бизнес-школа «Крок» – структурное научно-учебное подразделение Университета экономики и права «Крок» [33, 34].

Учреждение. Университет «Крок» (далее Университет) является одним из первых частных вузов Украины (1992 г.), имеет самый высокий по национальной классификации IV уровень аккредитации.

По данным независимых рейтингов, Университет на протяжении последних лет находится в первой пятерке частных вузов Украины, по Национальному бизнес-рейтингу, он является победителем в номинации «Лидер отрасли», по КВЭД 80.30 «Высшее образование». В Университете обучается свыше 5 тысяч студентов, в том числе иностранцы из 19 стран. Учебный процесс обеспечивают 669 преподавателей, в том числе 44 доктора наук, профессора и 243 кандидатов наук, доцентов, из них 50 % – штатные сотрудники. Университет осуществляет подготовку магистров по 21 специальности, бакалавров – по десяти направлениям, младших специалистов – по девяти специальностям.

Бизнес-школа «Крок» – структурное научно-учебное подразделение Университета экономики и права «Крок». Основной целью создания БШ Университета является определение и освоение новых научных направлений развития современного бизнеса, в которых БШ может рассматриваться как один из признанных лидеров для позиционирования в отечественном и мировом пространствах бизнес-образования и формирования имиджа БШ как учебного и исследовательского подразделения Университета, ориентированного на решение проблем бизнес-партнеров. Учебными целями деятельности бизнес-школы является предоставление высококачественного бизнес-образования по предоставленным магистерским программам, в частности программе МВА (магистр бизнес-администрирования), лицам для получения ими квалификационного уровня магистра и магистра бизнес-администрирования.

История. Когда до провозглашения независимости в Украине оставалось около года, а именно в январе 1989 г., на базе Института повышения квалификации руководящих кадров при Совете Министров Украинской ССР начал прием абитуриентов хозрасчетный факультет «Экономическая и управленческая подготовка».

У истоков его создания стояли настоящие энтузиасты, люди, бесспорно, дальновидные и неординарные, целая команда

единомышленников, в которую входили: Гукайло Ю. М. (проректор по маркетингу), Живоглядов Ю. А., Кириченко А. А., Климов С. В., Лаптев С. М. (ныне – ректор Университета), Парашенко Л. И. (директор Лицея бизнеса при Университете «Крок»), Фиников Т. В. (теперь – проректор по международным проектам), Шапирштейн Г. Я., Шкляренко О. В., Штабовенко В. В.

Дальновидность этих людей проявилась очень быстро. Разработав идею непрерывного образования и начав ее реализацию, они пришли к реорганизации и государственной регистрации научно-учебной фирмы «Крок» – Института экономики, управления и хозяйственного права. Это и был большой шаг вперед. Факультет вырос в заведение, которое осуществляло квалифицированную управленческую подготовку руководителей предприятий, учреждений – тогда еще в рамках курсов и семинаров, однако уже не только на территории Украины, но и за ее рубежом.

Бизнес-школа университета «Крок» создана в 2006 году. Инициатором ее создания и первым директором был доктор технических наук, профессор, сертифицированный проектный менеджер Польшаков Валерий Иванович. В этом же году была получена лицензия МОН Украины на подготовку магистров по специальности «Бизнес-администрирование» (МБА). За основу учебной программы был взят опыт ведущих американских бизнес-школ.

Приоритетом программы МВА было определено получение выпускниками практических навыков по управлению бизнесом, как гарантия их дальнейшего профессионального и карьерного развития. Главное отличие программы МВА бизнес-школы «Крок» – в выборе методологической основы. Программа использует проектный подход как единую методологическую базу объединения деятельности всех подразделений и функций корпорации. Это универсальный механизм достижения успеха, потому что конкуренция в современном бизнесе все больше ведется не на уровне компаний, а на уровне проектов.

Миссия БШ «Крок»: формирование сообщества лидеров украинского бизнеса с новой культурой управления, партнерство с которой обеспечивает успех каждого. Видение – создание открытой учебно-научной среды для профессионального развития бизнеса и роста его ценности.

Достижения. Выпускники специальности «Бизнес-администрирование» работают в таких известных ведущих компаниях Украины: ОАО «Астелит», предприятие с иностранным капиталом «ААЗ Трединг КО» (торговая марка «Авто Люкс»), ООО «Эпицентр К», ООО «Корпорация «FOZZY», ЗАО «Киевстар Дж.Эс.Эм.», ЗАО «УМС», ООО «Дент Студио».

Контакты.

Контактное лицо: Тарасенко Наталия (менеджер по административной деятельности).

Адрес: 03113, Украина, г. Киев, ул. Лагерная, 30–32.

Телефон: (044) 455-69-79 (внутренний: 256).

E-mail: bs@krok.edu.ua.

Url: <http://bskrok.com.ua>.

Требования к поступающим.

1. Высшее образование (специалист, магистр) по любой специальности или направлению подготовки, подтвержденное документом государственного образца.

2. Стаж практической работы не менее двух лет.

3. Конкурсный отбор.

Учебный процесс. Выпускники программы получают диплом магистра бизнес-администрирования государственного образца и дополнительно могут учиться по соответствующей специализации.

Кроме этого, учитывая тенденции развития бизнеса в Украине, бизнес-школа «Крок» предлагает следующие специализации:

- программа МВА «Стратегический менеджмент»;
- программа МВА «Управления проектно-ориентированным бизнесом»;
- программа МВА «Информационный менеджмент»;
- программа МВА «Бизнес-психология».

График основных занятий: суббота 9.00–16.30. Срок обучения: 1,5–2 года (18 месяцев для лиц, имеющих полное высшее образование по направлениям подготовки «Экономика и предпринимательство» или «Менеджмент»). Программа состоит из восьми взаимосвязанных модулей. Модули представляют собой разделы разных дисциплин, объединяемых по структурно-логическим принципам. Их логические связи создают основу для получения определенных ключевых компетенций и навыков.

Цели программы:

- передать технологии стратегического планирования в инновационном управлении компанией;
- передать технологию разработки и принятия эффективных управленческих решений на примерах, которые являются сквозными во время всей программы;
- на примерах украинских и международных предприятий показать, как строить систему эффективного управления бизнесом;
- систематизировать свои знания об управленческой деятельности;
- показать меры предупреждения стратегических и операционных рисков в деятельности компании;
- предоставить новые возможности, идеи, инструменты и современные технологии для лучшей реализации концепции управления эффективностью бизнеса на корпоративном уровне.

Стоимость обучения. Программа МВА «Стратегический менеджмент»:

- форма обучения: дневная / заочная (модульная);
- стоимость обучения: 11 200 грн/семестр / 10 600 грн/семестр.

Программа МВА «Управления проектно-ориентированным бизнесом»:

- форма обучения: дневная / заочная (модульная);
- стоимость обучения: 11 200 грн/семестр / 10 600 грн/семестр.

Программа МВА «Информационный менеджмент»:

– стоимость обучения: 14 340 грн/семестр.

Программа МВА «Бизнес-психология»:

– форма обучения: дневная;

– стоимость обучения: 9 200 грн/семестр.

Ключевые преимущества.

1. «Просто о сложном» – доступность и наглядность изложения.

2. Модульная форма обучения – предоставляет слушателям «поэтапное погружение» с одновременным применением полученных знаний на практике.

3. Интенсивность обучения.

4. Ориентация на практическую деятельность.

5. Использование авторских методик и активных методов обучения.

6. Оптимальное соотношение теории и практики.

7. Состав программы.

Дополнительные программы. Программа мини-МВА «Персональная эффективность», безусловно, будет полезна менеджерам всех уровней, но ориентирована, в первую очередь, на мидл-менеджмент – руководителей структурных подразделений крупных компаний, владельцев и руководителей предприятий малого и среднего бизнеса.

Ключевые управленческие компетенции выпускников программы.

В результате обучения по программе мини-МВА «Персональная эффективность» слушатели научатся:

– понимать бизнес как единое целое;

– разрабатывать стратегию компании на основе модели ценностей;

– управлять персональной и групповой эффективностью;

– конвертировать эффективность персонала в прибыль компании;

– понимать, регламентировать и оптимизировать ключевые бизнес-процессы;

- повышать прибыль компании за счет технологий «маркетинга, который приносит прибыль»;
- разрабатывать и определять показатели результативности компании;
- понимать и осуществлять бюджетирования компании;
- использовать методологию управления проектами для достижения стратегических целей компании;
- определять и предупреждать стратегические и операционные риски деятельности компании;
- формировать эффективную систему продаж.

В результате обучения по программе мини-MBA «Персональная эффективность» слушатели систематизируют имеющиеся и полученные знания о бизнесе и управленческой деятельности, а также повышают свою рыночную стоимость и открывают для себя новые карьерные перспективы. Мини-MBA «Персональная эффективность» – краткосрочная программа профессиональной переподготовки, которая сохраняет основные достоинства долгосрочной программы, но ориентирована на получение быстрого результата слушателями. Цель программы – предоставить слушателям программы современные знания и навыки, необходимые менеджерам всех уровней для реализации стратегических и тактических целей компании. После успешного прохождения программы и защиты собственного проекта развития участники получают сертификат программы мини-MBA» бизнес-школы «Крок».

Дополнительная информация.

1. Программа корпоративного обучения «развитие корпораций». Назначение: помочь руководящему составу компаний за короткий срок без отрыва от производственной деятельности освоить основные современные направления эффективной работы руководителя, повысить его квалификацию и предоставить новые компетенции при разработке и принятии управленческих решений. Программа состоит из десяти взаимосвязанных мастер-классов (модулей), которые являются отражением программы MBA, которая на протяжении многих лет реализуется в

бизнес-школе «Крок». Целевая аудитория: владельцы и директора предприятий, топ-менеджеры, руководители подразделений, руководители ключевых проектов, лица, принимающие ключевые решения в компании. Каждый тренинг рассчитан на один день интенсивных занятий (преимущественно суббота) с 10.00 до 18.00 в форме практико-ориентированного обучения. Возможен двухдневный продвинутый формат. После успешного прохождения тренинга все участники получают сертификаты по данному тренингу бизнес-школы «Крок».

2. Научная деятельность.

По результатам исследований этой темы в 2011 году напечатано 30 научных статей в профессиональных изданиях ВАК Украины, сделано 21 выступление на международных профессиональных конференциях. Результаты исследований внедрены в учебный процесс. Также по результатам исследований только в 2010–2011 гг. издано 5 учебников и 7 учебных пособий.

Тренеры-практики бизнес-школы «Крок» проводят исследования по научной теме «Разработка научно-методических основ эффективного внедрения технологий управления проектами для развития предприятий и корпораций» (регистрационный номер УкрИНТЭИ – 0110U000613 от 18.03.2010 г.).

3. Дополнительно бизнес-школа осуществляет бизнес-консультации. Спектр услуг чрезвычайно широк и корректируется в зависимости от задач, которые необходимо решить на конкретном предприятии.

Резюме.

Частный университет IV уровня аккредитации «Крок» является головным учреждением двух ОУ МВА: Учебно-научного института магистерской подготовки и последипломного образования и бизнес-школы «Крок». В этом смысле он является уникальным, так как ни у одного другого ОУ не выявлено наличие сразу двух подразделений разного типа, занимающихся подготовкой студентов по МВА-программам. Можно предположить, что данная ситуация является логичным развитием прогресса ОУ: первоначально задачи МВА-образования были

поручены подразделению Университета – институту, по мере увеличения числа задач и обучающихся на его базе была создана специализированная бизнес-школа, которая наряду с прочей своей деятельностью ведёт образование формата МВА.

Сразу бросается в глаза, что информация на сайте бизнес-школы «Крок» представлена намного подробнее, чем на сайте Института магистерской подготовки и последипломного образования – обнаружен ряд принципиально важных сведений, которых на этом сайте не было.

1. О головном вузе имеются сведения из истории, пусть и относительно недолгой ввиду молодости самого вуза, также описаны его достижения. По Национальному бизнес-рейтингу, он является победителем в номинации «Лидер отрасли», по КВЭД 80.30 «Высшее образование». В Университете обучается свыше 5 тыс. студентов, в том числе иностранцы из 19 стран. Учебный процесс обеспечивают 669 преподавателей. Напротив, на сайте института указано из истории головного вуза только то, что: «Головной вуз Университета экономики и права «Крок». Институт был создан в 2007 г. – учреждение с небольшой историей, соответственно и описание его занимает немного места».

2. Представительств у головного вуза, как мы уже указали, два. Сведений вполне достаточно как по структуре института и БШ, так и по их истории.

3. Сайтов соответственно, как мы уже отметили, 2 – по одному на каждое ОУ. «Внеинтернетные» формы продвижения учреждения и продукта имеются у обеих структур. На сайте института сказано, что «институт активно сотрудничает с государственными, финансовыми учреждениями: Национальным банком Украины, АБ «Брокбизнесбанк», Киевским городским центром занятости, Государственным комитетом Украины земельных ресурсов, Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку, Советом по изучению производительных сил Украины Национальной академии наук Украины».

На сайте бизнес-школы хорошо отражены дополнительные программы корпоративного развития, обильная научная деятельность, бизнес-консультации. Партнёры указаны, но очень мало, имеется свой научно-практический клуб, языковая школа, закрытые от просмотра без пароля ресурсы (публикации, корпоративный портал). Из этого мы можем сделать уверенный вывод, что «внеинтернетное» продвижение продукта и ОУ осуществляется весьма активно, вполне на уровне средних стандартов по Украине. Некоторым недостатком является то, что ряд рубрик имеет только название (типа «проекты» с перечислением их типов) и не имеет поясняющего контента. Из этого всё равно следует, что деятельность по данным направлениям ведётся, просто она пока не получила надлежащего отражения в интернет-среде.

Сведения о выпускниках разных годов выпуска имеются на обоих сайтах.

4. Миссия МВА не сформулирована на сайте института, зато на сайте бизнес-школы её формулировка соответствует наивысшим мировым стандартам: формирование сообщества лидеров украинского бизнеса с новой культурой управления, партнерство с которой обеспечивает успех каждого.

5. Требования к поступающим однотипны (что вполне логично) и весьма лояльны: диплом о высшем образовании, стаж практической работы не менее двух лет, комплексный отбор.

6. Учебный процесс: форма обучения – дневная, по субботам или заочная, МВА с различными специализациями.

7. Длительность обучения – 1,5–2 года (18 месяцев для лиц, имеющих полное высшее образование по направлениям подготовки «Экономика и предпринимательство» или «Менеджмент»), стоимость в зависимости от программы – от 35 600 до 57 360 грн.

8. На сайте института самые краткие сведения о преподавателях содержатся только в разделе «Кафедра социальных наук», на прочих кафедрах сведений нет в принципе, хотя присутствуют соответствующие рубрики, на сайте бизнес-школы информация гораздо более подробная, но тоже не идеальная: по

большинству преподавателей есть только краткие сведения, развёрнутая информация о публикациях и научной деятельности имеется только у 4 (28,5 %) преподавателей – видимо, у тех, кто нашёл возможность самим предоставить сведения о себе. Вообще вопрос крайней пассивности, если не сказать – агрессивного информационного саботажа наполнения сайта контентом со стороны профессорско-преподавательского состава, описанный многими зарубежными авторами, заслуживает отдельного рассмотрения.

9. Ключевые преимущества сформулированы отличным от таковых на всех прочих сайтах образом: в виде целей, которые студенты смогут достичь, обучаясь в данном ОУ (быстрое развитие карьеры, конкурентные преимущества и т. д.). В принципе, такой подход возможен, но в нём не просматривается действительных преимуществ перед прочими ОУ. Бизнес-школа «Крок» продекларировала свои преимущества гораздо подробнее, чем подразделение института: доступность изложения, интенсивность обучения, ориентация на практическую деятельность, дневная форма обучения, присутствующая у малого числа учреждений, и ориентированность на средний уровень менеджмента. Из всех этих преимуществ наиболее уникальным является последнее, так как большинство ОУ МВА на нашем рынке ориентированы на топ-менеджмент и руководство компаний, в целом же именно эти преимущества декларирует в той или иной форме подавляющее большинство участников конкурентного поля – претендовать на роль уникальных им затруднительно.

Выводы.

Данный пример ценен, прежде всего, возможностью сравнить два «системных подхода» к освещению своего образовательного МВА-продукта в Интернете – присущий подразделениям вузов и присущий частным бизнес-школам (пусть и имеющим отношение к вузам).

Материал на сайте вуза представлен очень кратко, размещён на нескольких страницах, по многим важным аспектам типа

языков обучения, не говоря уже об истории обучающего учреждения, сведений выявить не удалось, как и нет данных литературы, статей и так далее.

На сайте бизнес-школы история как головного института, так и самого учреждения (бизнес-школы) отображена намного подробнее, чем на сайте Института магистерской подготовки (ИМП). Научная деятельность освещена кратко, но очень заманчиво, в отличие от ИМП, где сведений по ней обнаружить не удалось. Хорошо расписаны учебный процесс, требования к поступающим, очень подробный анализ всевозможных дополнительных экономических образовательных услуг школы, подробный рассказ о её достижениях. Правда, нет структурированной в одном месте информации «ключевые преимущества школ» – имеющиеся достоинства разбросаны по всем разделам и являются вполне типовыми для учреждений такого типа. Впрочем, будучи собранными в одном месте, «преимущества» ИМП тоже не выглядят слишком убедительно – они являются, на самом деле, необходимыми свойствами данного вида образования (впрочем, как мы уже не раз указывали, путать «преимущества» и «необходимые свойства» присуще многим изученным нами сайтам образовательных учреждений). Единственным, несомненно, эксклюзивным преимуществом является то, что «Программа использует проектный подход как единую методологическую базу объединения деятельности всех подразделений и функций корпорации» – подобного в прочих образовательных учреждениях нам не встречалось.

Упомянуты дополнительные образовательные программы – мини-МВА, к сожалению, сведения о них весьма скудно представлены. Это является вполне стандартной ситуацией: если образовательное учреждение имеет базу для преподавания экономических дисциплин вообще и МВА, в частности, всегда присутствует и возможность, и желание преподавать некоторые «сокращённые» или широко разнесённые во времени части образовательной программы (с возможностью позже «доучить и сдать» недостающие до «полного МВА» предметы) для тех клиентов, которые не имеют времени, финансовых ресурсов или

попросту потребности в получении полноформатного образования МВА. На сайтах прочих учреждений мы ещё не раз встретим предложение такого рода услуг. Обсуждение того, насколько такие мини-МВА соответствуют стандартам «настоящего МВА», пока не входит в наши планы, ограничимся только замечанием, что этот вид образовательных услуг во всех формах является серьёзной составляющей конкурентного поля, так как нередко клиенты, в силу тех или иных причин, предпочитают именно этот вид «МВА-образования».

В целом, в спектре различных «дополнительных услуг» данная школа существенно уступает ранее рассмотренным нами БШ ОУ МВА, хотя, несомненно, является весьма достойным игроком на образовательном рынке.

Сравнение характеристик сайтов этих двух подразделений университета «Крок» мы предполагаем произвести отдельно, в главах, посвящённых сравнительному анализу сайтов. Забегая немного вперёд (анализ положения сайтов в ТОПе интернет-поисковым запросом планируется также произвести отдельным файлом), скажем лишь, что сайт института характеризуется жесточайшим минимализмом, граничащим с недостатком информации, и результат такого минимализма закономерен – ни по одному из 36 тематических поисковых запросов данный сайт не получил ни одного отражения в поисковой системе Google по положению на 18.12.2012 г. То есть не то, что не получил мест в первой десятке или сотне, а в принципе не был обнаружен ни на какой позиции – хоть 10 000-ной с начала, хоть самой последней.

Объём сайта бизнес-школы, напротив, несравненно больше, а структура – логичнее и понятнее. Из этого следуют прочие достоинства школы «Крок» в сравнении с Институтом магистерской подготовки «Крок», в частности, более высокие позиции её в топ-поисковой выдаче: поскольку информации больше, а систематизирована она лучше, то найти её по любому вопросу проще, будь-то пользователю или поисковой системе.

Отдельно считаем необходимым подчеркнуть (более подробно рассмотрим опять же отдельно, при анализе сайтов), что при

этом позиции как сайта университета «Крок», так и сайта его Института последипломного образования по большинству рейтингов достаточно велики, и он входит в верхнюю половину рейтинга тематических для нас украинских учреждений. Объяснить такое несоответствие можно легко: во-первых, успех сайта в рейтингах – не обязательно его успех в продвижении в ТОП (хотя зависимость часто наблюдается), а во-вторых, успех сайта в целом – вовсе не обязательно успех одной или двух его страниц, посвящённых образовательному продукту. Иностранные вузы хорошо знают это правило и потому создают специализированные, «узко заточенные» сайты для рекламы продукта и представительства, хотя, с точки зрения формальной логики, могли бы просто сделать страничку на своём сайте вуза – и гораздо дешевле одна страница, чем множество новых сайтов, и вроде бы она использует весь рейтинг и авторитет сайта в Интернете. Однако, видимо, это как раз тот случай, когда, по их мнению, «больше» не означает «лучше».

Данный пример для нас наиболее интересен, как мы уже сказали, тем, что обе структуры относятся к одному вузу. Как видим, на основании проведенного анализа считать данное решение – два подразделения занятых одной задачей в одном городе – неудачным несколько затруднительно: такая структура скорее всего приводит к расплывлению сил и снижению эффективности общей работы, а сайты, хотя и несколько дополняют друг друга, но в целом скорее неудачно дублируют.

Причины минимализма оформления сайта и презентации информации на сайте института вполне понятны. Полноценный сайт, рассчитанный на продвижение в топ-поисковиков и на высокие позиции в его рейтинге, необходимо создавать с учётом закономерностей ранжирования, с привлечением специалистов, с продуманными мероприятиями по представлению необходимой для привлечения клиентов информации в удобном для поисковых роботов и «пользователей-обитателей Интернета» виде, а не в формате привычного краткого объявления на стенде, по шаблонам которого часто работают государственные вузы и их подразделения.

Также, несколько забегаая вперёд, отметим, что примерно такая же ситуация в соотношении достоинств и недостатков наблюдается и у других подразделений вузов и бизнес-школ, которые мы рассмотрели (исключение – представительства иностранных вузов) – подразделений вузов крайне мало, БШ лидируют. Мы планируем рассмотреть данный феномен несколько подробнее дальше, пока же отметим, что основными причинами такой ситуации могут служить: большая самостоятельность бизнес-школы, по сравнению с подразделением вуза, в осуществлении маркетинговой политики и рекламной компании, меньшая степень бюрократизма и гораздо большая заинтересованность в увеличении числа студентов.

2.6. Киевский университет рыночных отношений

История учреждения [35, 64, 65]. Головной вуз был основан в 1990 году по инициативе Кабинета Министров Украины (общегосударственная форма собственности). Институт является членом Международного фонда по развитию менеджмента (ЕРМО-Брюссель), Европейской ассоциации международного образования (Голландия), Европейского клирингового Дома кейсов (Лондон).

За особые заслуги в подготовке высококвалифицированных кадров для народного хозяйства Украины и значительные достижения в научной, методической работе институт одним из первых был отмечен Указом Президента; группе профессорско-преподавательского состава были присвоены почетные звания «Заслуженный деятель науки и техники Украины», «Заслуженный работник народного образования Украины» и десять преподавателей награждены Почетными грамотами Министерства образования и науки Украины и знаками «Отличник образования Украины». За весомый вклад в образовательную деятельность Указом Президента Украины ректор института был награжден орденом «За заслуги».

Лучшие студенты и слушатели учатся по международным программам и по окончании института вместе с государ-

ственным дипломом Украины, получают Международные дипломы и сертификаты.

Аккредитация. Выпускникам выдаётся диплом магистра «Бизнес-администрирования» государственного образца.

Согласно решению Государственной аккредитационной комиссии от 10 июня 1997 г., протокол № 8 по направлению 7.0501 «Экономика», 7.050104 «Финансы и кредит», Международный центр рыночных отношений и предпринимательства признан аккредитованным по III (третьем) уровне. Лицензия Министерства образования и науки Украины серия АА-097816.

Аккредитация III–IV уровня от 30.05.2001.

Ключевые преимущества.

1. В ходе обучения активно используются деловые игры, тренинги, метод case-study.

2. На базе Киевской высшей банковской школы (КВБШ) открыт первый в Киеве учебно-тренировочный банк Украина–Германия.

3. В программу включены авторские курсы ведущих специалистов в области менеджмента.

4. Гибкая система оплаты за обучение.

5. Стажировки и специализация за рубежом.

6. Уникальная учебно-тренировочная база университета.

7. Программа МВА рассчитана на всевозможные категории соискателей.

Учебный процесс. По окончании выдаётся диплом государственного образца. Форма обучения: очно-заочная, дистанционная. Срок обучения: на базе высшего образования – 1–1,5 года.

Контакты.

Адрес: 02152, г. Киев, 152, ул. Березняковская, 26-Б.

Телефон: 8 (044) 294-40-20, 576-05-52, 553-65-96, факс 8 (044) 553-66-09.

Web-site: www.kumr.edu.ua.

E-mail: mesi@kumr.edu.ua, vbh@kumr.edu.ua.

Резюме.

Сразу же отметим, что у данной бизнес-школы, одной из трёх среди всех рассмотренных нами, не обнаружено собственного сайта – все сведения о ней почерпнуты с тематических образовательных порталов. Это служит причиной того, что освещение данной школы в нашем обзоре имеет отрывочный и разрозненный характер. Естественно, что отсутствие собственного сайта бизнес-школы существенно снижает возможность оценки данного ОУ.

1. История головного вуза краткая, но с вполне достойными внимания успехами.

2. Сведений нет о:

- истории образовательного центра;
- представительствах;
- «внеинтернетных» формах работы с общественностью;
- миссии МВА;
- требованиям к поступающим;
- преподавателях.

3. Длительность обучения – 1–1,5 года, о стоимости сведений обнаружить не удалось.

4. Как сказано на сайте: «Форма обучения: очно-заочная, дистанционная». Скорее всего, имеется в виду «blended learning», смешанное обучение.

5. БШ признана, аккредитована по III (третьем) уровне. Лицензия Министерства образования и науки Украины, по окончании выпускникам выдаётся диплом государственного образца.

6. Несомненно, уникальными достоинствами является метод case-study (прочие украинские БШ его не декларируют) и наличие собственного учебно-тренировочного банка, с известными оговорками – авторские курсы ведущих специалистов менеджмента. Все прочие (гибкая система оплаты, стажировки за рубежом, учебно-тренировочная база) являются весьма распространёнными. Последний тезис – что программа МВА рассчитана на всевозможные категории соискателей – является скорее спорным, так как широко известно правило маркетинга, что продукт для всех является продуктом ни для кого: из-за чрезмерной ширины теряется специализация.

Выводы.

Для объективной оценки учреждения остро недостаёт сведений, странно выглядит отсутствие собственного сайта у такого относительно авторитетного и развитого учреждения.

2.7. Институт высшей квалификации Киевского национального торгово-экономического университета [36]

Учреждение. Институт высшей квалификации (ИВК) является структурным подразделением Киевского национального торгово-экономического университета (КНТЭУ), ведущего учебного заведения Украины, аккредитованного по наивысшему IV уровню.

Контакты.

Адрес: 02156, г. Киев, ул. Милютенка, 8, ком. 412, 414, 503, 508, 516.

Тел./факс: 8 (044) 531-49-66, 519-05-70, 531-48-94, 544-30-18.

E-mail: mba@knteu.kiev.ua.

Сайт: www.ivk.knteu.kiev.ua.

Требования к поступающим. Обязательными условиями для обучения являются:

- наличие диплома государственного образца о высшем образовании;
- стаж работы в сфере бизнеса на руководящей должности не менее двух лет;
- свободное владение немецким языком (для претендентов на программу «Европейский менеджмент – СеМВА»).

Для поступления необходимо подать такие документы:

1. Заявление установленного образца на имя ректора КНТЕУ.
2. Копию диплома о высшем образовании с приложением.
3. Копию трудовой книжки.
4. Четыре фотографии размером 3×4.
5. Медицинскую справку (форма 086-У).

6. Паспорт (предъявляется лично) и копия 1-й, 2-й, 11-й страниц.

7. Копию справки о присвоении идентификационного номера.

Зачисление на обучение по программе «Магистр бизнес-администрирования» осуществляется по результатам вступительных испытаний в виде тестирования.

Зачисление на обучение по программе «Европейский менеджмент – СеМВА» осуществляется по результатам вступительных испытаний в форме индивидуального собеседования, групповой дискуссии и проверке речевой подготовки.

Учебный процесс.

Программы.

Институт высшей квалификации предоставляет бизнес-образование по таким программам.

1. Национальная программа «Магистр бизнес-администрирования» (МБА).

2. Международная программа «Европейский менеджмент – СеМВА» – совместный проект с ESCP Europe Европейской школой менеджмента (г. Берлин).

Национальная программа «Магистр бизнес-администрирования».

Программа ориентирована, с одной стороны, на то, чтобы привить слушателям навыки по принятию обоснованных управленческих решений, которые базируются на компетентности высшего уровня, с другой стороны – на то, чтобы дать высокопрофессиональное университетское образование.

Задачами программы «Магистр бизнес-администрирования» является:

а) дополнение приобретенных в процессе получения опыта практических знаний теоретической базой;

б) формирование личности лидера, интеллектуального, высокопрофессионального менеджера-практика;

в) формирование стойкой жизненной позиции, перспективы карьерного роста в ведущих украинских и зарубежных компаниях;

г) подготовка специалистов, которые бы понимали концептуальные положения системного управления организацией, умели разрабатывать и принимать правильные управленческие решения.

Она включает:

- торговый менеджмент;
- финансовый менеджмент;
- маркетинговый менеджмент.

Преимущества этой программы:

– адаптация к украинским условиям лучшего западного и мирового опыта;

– качественное образование, которое полностью отвечает международным стандартам;

– использование новейших методов обучения, которые обеспечивают максимальное усваивание программы (деловые и ролевые игры, тренинги, компьютерные и видеопрезентации, командная работа, индивидуальные и групповые проекты, кейсы);

– возможность обмениваться опытом не только с преподавателями, а и с другими участниками программы;

– доступ к огромным информационным ресурсам (библиотека из 1 млн наименований, свободный доступ к сети Интернет, учебно-методические пособия издательства КНТЭУ).

Срок обучения – 1 год 10 месяцев (6 учебных сессий с 9 до 18 рабочих дней и теоретические занятия по субботам (между сессиями)).

Выпускникам выдается диплом государственного образца магистра бизнес-администрирования Киевского национального торгово-экономического университета.

Международная программа «Европейский менеджмент – СеМВА».

Программа подготовки мастеров бизнес-администрирования (МВА) для стран Центральной Европы создана и внедрена в первом транснациональном экономическом учебном заведении Европы – Европейской школе менеджмента ESCP Europe (Париж – Берлин – Турин – Мадрид – Лондон).

Целью этой интегрированной интернациональной программы является повышение квалификации молодого поколения управленческой элиты путем:

а) получения глубоких знаний в области рыночно-экономических процессов и предпринимательской практики в Украине и Европе;

б) формирования системного мышления и приобретения комплекса специальных знаний и умений по управлению функциональными подсистемами и элементами внутренней среды предприятия;

в) развития стратегических и практических управленческих навыков и межкультурной компетенции;

г) расширения и углубления практики кросс-культурных коммуникаций.

Программа включает 6 блоков дисциплин:

1. Экономическая теория.
2. Экономика, финансы и учёт.
3. Маркетинг.
4. Персонал, организация и управление.
5. Международный менеджмент.
6. Информатика.

Программа состоит из двух этапов:

– первый этап длится 1 год и предусматривает обучение без отрыва от производства в Институте высшей квалификации Киевского национального торгово-экономического университета в модульном формате;

– второй этап обучения проходит в Германии и длится 6 мес.: 3 мес. – учебные занятия на базе Европейской школы менеджмента (г. Берлин) и недельное учебное путешествие в Париж, 3 мес. – стажировки на предприятиях Германии, написание консультационного проекта по материалам реального производства. В обучении принимают участие преподаватели из различных стран мира.

Двухгодичный цикл подготовки завершается сдачей экзаменов и защитой дипломной магистерской работы, по результатам которых успешным выпускникам присваивается академическая

степень «мастер бизнес-администрирования» (МВА) и выдается соответствующий диплом Европейской школы менеджмента и диплом государственного образца магистра бизнес-администрирования Киевского национального торгово-экономического университета.

Аккредитация. Институт высшей квалификации – структурное подразделение Киевского национального торгово-экономического университета, который имеет IV уровень аккредитации и лицензию МОН Украины (АВ № 443909 от 15.06.2009 г.) на предоставление образовательных учебных услуг по специальности «Бизнес-администрирование». Программа «Европейский менеджмент – СеМВА» аккредитована:

- EQUIS европейской EFMD (Европейской ассоциацией менеджмента);
- американской AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business);
- британской AMBA (Association of MBAs).

Диплом официально признан Управлением по вопросам науки, исследований и культуры Сената земли, Берлин.

Ключевые преимущества.

1. Полугодовое зарубежное обучение по программе СеМВА.
2. Три всемирно признанные аккредитации программы.
3. Наличие пакета обучающих услуг, которые наиболее отвечают спросу, их разнообразие.
4. Обеспечение высокого качества учебных программ, гибкость их структуры и формата.
5. Наличие прогрессивных технологий учебного процесса.
6. Доступ к источникам информации в мировой системе знаний и к передовому опыту бизнес-обучения, возможность их использования.
7. Наличие высококвалифицированных преподавателей, обеспечение возможности их профессионального роста и достойной оплаты труда.
8. Наличие современной материально-технической базы.

Дополнительные преимущества.

- систематизация существующих знаний и опыта;
- адаптация лучшего мирового опыта к реалиям бизнеса в Украине;
- взаимное обогащение от общения с единомышленниками
- участниками программ, преподавателями как КНТЭУ, многие из которых являются действующими практиками или консультантами, так и с приглашенными специалистами ведущих украинских компаний;
- удобный формат обучения;
- использование интерактивных методов обучения (деловые и ролевые игры, тренинги, индивидуальные и групповые проекты, презентации, кейсы) и новейших информационных технологий для решения проблем бизнеса на примерах компаний, в каких работают участники программ;
- получение диплома государственного образца «магистра бизнес-администрирования»;
- доступ к огромным информационным ресурсам (библиотека КНТЭУ – одна из наибольших и современнейших университетских библиотек Украины, читальные залы которой оснащены Wi-Fi);
- оптимальное соотношение цена – качество.

Резюме.

1. По головному вузу и образовательному центру сведений очень мало – почти нет.

2. Сайт один, сведения об учреждении почерпнуты с информационного портала, по «внеинтернтным» методам работы с аудиторией ничего не сообщается.

3. Сведений о миссии нет.

4. Требования к поступающим. Программа «Магистр бизнес-администрирования»: поступление – по результатам вступительных испытаний в виде тестирования. Зачисление на обучение по программе «Европейский менеджмент – СеМВА» – по результатам вступительных испытаний в форме индивидуального собеседования, групповой дискуссии и проверке речевой подготовки.

5. Программ обучения две, о формате учебного процесса сведений недостаточно: он без отрыва от производства, но какой именно формы – не указано. Длительность обучения – 1 год и 10 месяцев, 1 год и 6 месяцев соответственно.

6. Информации о стоимости обучения и преподавателях нет.

7. Несомненно, уникальным является длительное зарубежное обучение и при этом – со стажировкой в разных странах (Германия, Франция), а также наличие трёх всемирно признанных аккредитаций МВА, по совокупности этих параметров с данной школой не может сравниться никакая другая из отечественных. Прочие достоинства: высокое качество учебных программ, прогрессивные технологии обучения, наличие высококвалифицированных преподавателей и современной материально-технической базы являются вполне достойными «достоинствами второй линии», как и у других школ, о которых мы уже упоминали.

Выводы.

Данный пример является крайне интересным ввиду контраста между учреждением и продвижением его продукта в Интернете. Три всемирно признанные аккредитации МВА являются уникальным не только для Украины но и для мира явлением, длительная зарубежная стажировка, причём в различных странах, тоже приближает стандарты обучения к лучшим мировым образцам. На сайте много удобных справочных форм для поступающих, которые можно скачать и заполнить. Единственный существенный недостаток – не отражена ни история головного института, ни история самого учреждения. И очень существенно – нигде не отражена стоимость обучения. Подробно расписаны проценты скидок, при этом, к сожалению, стоимость обучения не указана.

И при всём вышеуказанном, сайт учреждения крайне слабый, почти ничего из этой информации на нём нет! Более 80 % этой информации – это статья о ОУ, размещённая на образовательном портале <http://www.magistr.net.ua> (который мы уже не раз упоминали). Буквально две с половиной странички текста, в

котором изложена вся необходимая информация об учреждении – на рекламном портале и совсем ничего из этого текста – на сайте учреждения. Естественно, напрашивается предположение, что созданием и заполнением сайта и рекламой на портале занимались различные люди. Данный пример является скорее нетипичным: с одной стороны, он демонстрирует важность хорошего информационного портала – даже краткое рекламное сообщение на нём может вполне неплохо представлять наиболее важные позитивные стороны ОУ. С другой стороны, он напоминает избитую истину, что даже выдающиеся достоинства учреждения не могут компенсировать недостаток усилий по продвижению бренда в Интернете, первым шагом к которому является создание и развитие хорошего сайта о нём.

2.8. Центр бизнес-образования Одесского государственного экономического университета

Учреждение [37, 58]. Образовательная программа является совместной: Одесского государственного экономического университета (ОГЭУ) и Национального университета науки, технологии и менеджмента Франции, с выдачей двух дипломов.

Иностранный партнёр.

Национальный университет науки, технологии и менеджмента (CNAM):

- один из старейших университетов Европы;
- самый крупный университет Франции;
- имеет представительства в 26 странах мира;
- в университете обучается 80 000 студентов, 40 000 из которых являются студентами факультета экономики и бизнеса.

CNAM (Conservatoire National des Arts et Metiers) – это государственный французский университет с очень известной историей (год основания – 1794). Главный офис CNAM находится в Париже, университет также имеет региональные центры по всей Франции и за рубежом. Основные направления деятельности – исследования в областях науки, технологии и менеджмента и образовательные программы для студентов и

работающих специалистов по принципу «обучение в течение всей жизни». Университет насчитывает более 80 тысяч студентов. Университет – активный участник национальных и международных конференций, международных контрактов в сфере научных и экономических исследований. Исследовательские команды CNAM работают с крупными французскими компаниями и общественными организациями. Университет распространяет научные и технологические знания, ведет работу парижского Музея науки и технологии, проводит более 200 конференций, семинаров и выставок ежегодно.

Преподаватели постоянного штата – профессора университета, а также приглашенные преподаватели других французских и зарубежных университетов. Все преподаватели участвуют в исследовательских программах и консалтинговой деятельности, работают в индустрии. В университете обучается примерно 83 000 студентов.

Главной особенностью CNAM является то, что студент может совмещать работу и учебу. Университет сотрудничает с большим количеством фирм, профессиональных организаций, региональными властями и организациями, занимающимися трудоустройством. На данный момент работают 85 % студентов, обучающихся в университете. Если обучение проходит на английском языке, обязательным является изучение французского языка и культуры.

Университет предлагает магистерские программы по 27 специальностям.

Требования к поступающим.

- опыт работы не менее трёх лет;
- английский язык – IELTS 6.0;
- диплом о высшем образовании;
- рекомендательные письма.

Центр бизнес-образования ОГЭУ.

В основу создания Центра положен опыт ведущих бизнес-школ США и Польши. Подготовка к созданию Центра проходила при поддержке Университета Миннесоты, США в рамках совместных украино-американо-польских проектов.

История.

Центр бизнес-образования является структурным подразделением одного из ведущих и наиболее древних экономических высших учебных заведений Украины, основанного ещё в 1921 году – Одесского государственного экономического университета. Главной задачей Центра бизнес-образования является развитие инновационного подхода в управлении бизнесом в условиях изменений деловой среды посредством подготовки слушателей по программам МВА.

Центр бизнес-образования создан в 2005 году и функционирует на базе факультета повышения квалификации. Факультет осуществляет обеспечение профессионального усовершенствования, углубления, расширения и обновления профессиональных знаний, умений и навыков слушателей в областях экономических дисциплин по специальностям, которые непосредственно связаны с профилем университета, путём организации обучения по профессиональным программам, проведения тематических постоянно действующих и краткосрочных семинаров, курсов и различных стажировок [55].

Главной особенностью программ, которые предлагает Центр бизнес-образования является их ориентация на инновационную деятельность. Программы предполагают использование современных методов менеджмента, интегрированную работу, командный подход, внедрение инновационных технологий для достижения успеха компании [57].

В 2003 г. ОГЭУ в результате конкурсного отбора стал партнером в Проекте «Business Management Education in Ukraine» (2002–2005), который финансировался Американским агентством международного развития (USAID). В рамках проекта была реализована программа «Future Leaders in MBA»:

- создан Центр бизнес-образования в ОГЭУ для реализации программ МВА;

- руководители бизнес-школ и эксперты в области аккредитации (Kellogg School of Management, Northwestern University, Чикаго; Академия им. Леона Казьминского, Варшава) провели

ряд консультаций с руководством ОГЭУ по созданию MBA программ;

– преподаватели ОГЭУ изучили стандарты и современные методы обучения на MBA программах на летних институтах «MBA Faculty: Foundation for their Development» (2003), «MBA Faculty: Building Interdisciplinary Knowledge and Integrated Programs» (2004);

– были разработаны курсы для MBA программы ОГЭУ по результатам стажировок преподавателей ОГЭУ в ведущих бизнес-школах Европы и США:

- ✓ Kellogg School of Management, Northwestern University, Чикаго, США;
- ✓ Carlson School of Management, University of Minnesota, Миннеаполис, США;
- ✓ Lebovitz School of Business, University of Minnesota, Дулус, США;
- ✓ Ross School of Business, University of Michigan, Анн-Арбор, США;
- ✓ Академия им. Леона Казьминского, Варшава, Польша;
- ✓ Варшавская школа экономики, Польша;
- ✓ Высшая школа бизнеса, Национальный университет им. Луиса, Новый Сонч, Польша;

– реализованы консалтинговые проекты для предприятий одесского региона, разработаны кейсы, опубликованные в учебнике «Маркетинг», СЕУМЕ, 2005 г.

В 2002–2004 гг. на базе ОГЭУ был реализован Проект NISCUPP – Проект сотрудничества между ОГЭУ, университетом Миннесоты (США), университетом Вармии и Мазурии (Польша). Было проведено исследование требований бизнес-среды к современному высшему образованию, к программам повышения квалификации менеджеров. По результатам исследования было принято решение о создании программы MBA в ОГЭУ.

Международное признание диплома ОГЭУ:

- Нархозу более 85 лет;
- MBA разработана на основе партнерства с 10 бизнес-школами США, Канады, Польши, Франции.

Контакты.

Адрес: 65014, г. Одесса, ул. Пушкинская, 25, офис 107.

Приём документов проводится с понедельника по пятницу с 10.00 до 18.00.

Телефон: +38 0482 36 48 57.

Сайт: <http://center-mba.com>.

E-mail: mba@oseu.edu.ua.

Требования к поступающим. Поступление на программу MBA осуществляется на конкурсной основе.

Требования к кандидатам:

- наличие высшего образования независимо от специальности (диплом магистра или специалиста);
- опыт работы на руководящей должности не менее двух лет;
- знание английского языка.

Стандартный пакет документов предоставляется администратору программы MBA и включает:

- заявление на имя ректора ОГЭУ Зверякова М. И.;
- CV (резюме) кандидата в свободной форме;
- аппликационную форму для поступающих;
- два рекомендательных письма (кандидат самостоятельно выбирает рекомендующих);
- оригиналы и заверенные копии диплома и приложения к диплому о высшем образовании;
- копию паспорта (при себе иметь оригинал);
- копию идентификационного кода;
- копию трудовой книжки, заверенную кадровой службой предприятия;
- четыре цветных фотографии размером 3×4;
- документы и сертификаты о дополнительном и последипломном образовании.

Процедура поступления включает 4 этапа:

- прием документов;
- тестирование по английскому языку и тест с элементами GMAT(включает вопросы из области математики, логики, экономики, менеджмента, информационных технологий);

- собеседование;
- заключение договора и оплата.

Тестирование по английскому языку и тест с элементами GMAT

Уровень знаний английского языка слушателей оценивается тестами TOEFL, IELTS или в отдельных случаях интервью.

Для зачисления на программу необходимо наличие сертификата GMAT или прохождение тестирования с элементами GMAT. Тест состоит из двух частей:

первая часть – тест с элементами GMAT, включает вопросы из области математики, логики, экономики, менеджмента, информационных технологий;

вторая часть – психологический тест на оценку личностных качеств и индивидуальных характеристик межличностного взаимодействия.

Для слушателей, выбравших обучение на последнем семестре в CNAМ, сдача тестов TOEFL и GMAT обязательна.

Собеседование.

Интервью включает стандартные вопросы будущему участнику с целью выявления:

- мотивов поступления на программу MBA;
- личной организованности;
- лидерского потенциала;
- коммуникации;
- способности внести вклад в работу группы.

На каждое интервью выделяется до 30 минут. Интервью проводится комиссией программы MBA. Администратор программы MBA предварительно информирует кандидата о дне и времени интервью. После собеседования комиссия принимает решение о приёме на программу и сообщает кандидату о своём решении в течение семи дней.

Стоимость обучения.

12 000 евро.

При корпоративном MBA (два и более сотрудника с одного предприятия) – скидка 5 %.

Для компаний и организаций, направляющих более двух слушателей на программу MBA ОГЭУ-CNAM, предусмотрена 5 %-я скидка при оплате за обучение.

Учебный процесс. Уникальная возможность получения двух государственных дипломов Украины и Франции.

Варианты обучения.

Вариант 1. 4 семестра в ОГЭУ.

Выпускникам выдается диплом государственного образца магистра по бизнес-администрированию ОГЭУ.

Вариант 2. 4 семестра в ОГЭУ + учебный тур в CNAM (2 недели).

По окончании программы слушатели получают диплом государственного образца магистра бизнес-администрирования ОГЭУ и сертификат о прохождении обучения по программе mini-MBA в Национальном университете науки, технологии и менеджмента (CNAM, Париж).

Учебный тур.

По окончании второго года обучения программой предусмотрен интегрированный двухнедельный учебный тур в Парижский национальный университет науки, технологии и менеджмента (CNAM). В программу тура входит обучение на английском языке и посещение ведущих предприятий региона, где расположен университет-партнёр. Слушатели получают уникальную возможность оценить организацию управления на данных предприятиях и узнать секреты управленческой работы непосредственно от менеджеров данных предприятий.

Вариант 3. 3 семестра в ОГЭУ + 1 семестр в CNAM (3 месяца).

По окончании программы слушатели получают два диплома государственного образца магистра по бизнес-администрированию, ОГЭУ и Национального университета науки, технологии и менеджмента (CNAM, Париж). Обучение во Франции.

Слушатели, желающие получить диплом «Master of Business Administration» CNAM, последний семестр обучаются в CNAM по одной из специальностей: Generalist Program, Project

Management, Financial Planning, Insurance and Risk Management. Язык обучения: английский. Срок обучения: 3 месяца. Обучение украинских слушателей проходит совместно со слушателями программы MBA CNAM.

Вариант 4. 4 семестра в CNAM (Париж).

Выпускникам выдается диплом государственного образца магистра по бизнес-администрированию Национального университета науки, технологии и менеджмента (CNAM, Париж).

Для выпускников экономических специальностей – уникальная возможность получить образование MBA за 1 год.

Продолжительность программы – 1 год 10 месяцев.

Основными целями программы являются:

- овладение всеми основными знаниями в области экономики, статистики, маркетинга, бухгалтерии, информационных систем, права, финансов, операций и стратегии;
- развитие коммуникативных навыков и лидерских качеств, которые позволят создать эффективную команду.
- развитие критического мышления и способности добиваться результатов.

Расписание:

занятия проводятся по принципу выходного дня 2 раза в месяц по три дня:

пятница 18.00–21.10;

суббота 9.00–20.00 (с часовым перерывом на обед);

воскресенье 9.00–16.00 (с получасовым перерывом на обед).

Бизнес-план – по окончании первого года обучения.

Магистерский проект – завершающий этап обучения по программе MBA.

Учебный тур: по окончании второго года обучения двухнедельный учебный тур в CNAM, Париж (для слушателей первого варианта обучения).

Обучение во Франции (CNAM, Париж) – последний семестр обучения (3 месяца) (для слушателей второго варианта обучения или при дополнительной оплате при первом и втором вариантах обучения).

Список курсов

Обязательные курсы.

ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА

- микроэкономика и макроэкономика;
- международная экономика;
- прикладная статистика;
- менеджмент;
- менеджмент персонала;
- хозяйственное право;
- международное право и этика.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

- экономика предприятия;
- операционный менеджмент;
- стратегическое управление;
- маркетинг;
- маркетинговый менеджмент;
- бизнес-планирование;
- разработка бизнес-плана (практикум, групповой проект).

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

- финансы предприятия;
- финансовый менеджмент;
- бухгалтерский учёт;
- управленческий учёт.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В МЕНЕДЖМЕНТЕ

- инновационный менеджмент;
- информационные системы в менеджменте;
- управление проектами;
- риск-менеджмент;
- организационное поведение;
- коммуникации и ведение переговоров;
- разработка магистерского проекта;
- бизнес-английский.

Курсы по выбору слушателей.

Слушатели выбирают три дисциплины из предложенных:

- внешнеэкономическая деятельность;
- корпоративное управление;
- комплексное управление качеством;
- управление портфельными инвестициями;
- лидерство и групповая динамика;
- экономика и менеджмент транспорта;
- логистика;
- экономика и менеджмент туризма;
- менеджмент сферы услуг;
- электронная коммерция;
- ценовая политика.

Аккредитация. Выпускники программы MBA получают государственный диплом магистра Одесского государственного экономического университета по специальности «Бизнес-администрирование»; Государственный диплом Парижского национального университета науки, технологии и менеджмента «Master of Business Administration» слушатели получают, если последний семестр обучались в CNAM.

Программа MBA CNAM (в рамках которой действует программа MBA с выдачей двух дипломов ОГЭУ и CNAM) аккредитована АМБА. Программа MBA ОГЭУ аккредитована Министерством образования и науки Украины.

Выпускники совместной программы MBA ОГЭУ и CNAM получают французский диплом, аккредитованный АМБА. По окончании программы MBA ОГЭУ выпускник получает украинский государственный диплом магистра «Бизнес-администрирования» и французский государственный диплом Национального университета науки, технологии и менеджмента «Master of Business Administration».

Лицензия. Программа MBA ОГЭУ – единственная государственная лицензированная программа в Одесском регионе (лицензия МОНУ № 298825 от 14.02.2006 г.). Партнер ОГЭУ по

программе МВА Национальный университет науки, технологии и менеджмента (CNAM), Париж имеет все 4 степени аккредитации Министерства образования Франции.

Дополнительно. Компания совершенно правильно обращает внимание на работу с такой целевой аудиторией, как руководители предприятий и специально для них сформулировала преимущества отправки сотрудников для обучения МВА в рамках корпоративных программ:

- мотивация сотрудников. Обучение на программе МВА открывает перспективы карьерного роста слушателя и роста Вашей компании, а Ваш контракт с ним является гарантией того, что он будет работать на Вашу компанию;

- новые идеи и видение. Слушатели МВА привносят в компанию новые идеи непосредственно в период обучения. Эти идеи появляются не только в результате общения с отечественными и зарубежными преподавателями, но и с приглашенными спикерами из других компаний, а также слушателями МВА;

- разработка проектов, которые решают проблемы Вашего бизнеса. Слушатели МВА постоянно выполняют задания в командах, связанные с разрешением конкретных проблем, с которыми сталкиваются их компании.

Обучение не отвлекает от основной работы. Очно-заочная форма обучения МВА по выходным позволяет обучаться без отрыва от основной деятельности.

Дополнительные образовательные услуги.

Mini-MBA ЦБО ОГЭУ. Слушатели получают:

- практические технологии эффективного управления подразделениями компании и бизнесом в целом;

- знания по ключевым функциям управления в очном формате;

- возможность получения индивидуальной консультации преподавателя-специалиста;

- образование международного уровня, не выезжая за пределы Украины;
- удобный график обучения;
- расширение круга контактов, знакомство с единомышленниками и возможными деловыми партнерами.

Программы mini-MBA открывают новые горизонты бизнес-образования. Обучение на курсе mini-MBA формирует системный взгляд на организацию, обучает навыкам эффективного управления подразделением и компанией в целом, открывает новые перспективы карьеры и бизнеса. Благодаря mini-MBA, слушатели смогут получить ответы на актуальные для них вопросы, приобрести необходимые навыки управления, а также встретить новых друзей и деловых партнеров.

Программы mini-MBA по функциональным направлениям:

1. Управление проектами.
2. Комплексный стратегический анализ – поиск новых бизнес-возможностей в условиях неопределенности.
3. Коммуникации и управление персоналом.
4. Финансовое планирование в условиях кризиса.
5. Управление продажами.
6. Business-English.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!

Учебные туры по программам mini-MBA в CNAМ (Париж, Франция) с целью развития аналитических и управленческих навыков по функциональным аспектам менеджмента.

Дополнительная информация.

1. Партнерство с бизнесом. Формы партнерства:
 - участие в Наблюдательном совете. Корпоративные партнеры контролируют качество программ для менеджеров и соответствие уровня подготовки выпускников MBA современным требованиям бизнеса;
 - участие в совместных мероприятиях: презентациях, круглых столах, конференциях. Корпоративные партнеры имеют возможность установить новые контакты и проинформировать о своей деятельности новых партнеров;

– участие в учебном процессе МВА. Ведущие специалисты региона приглашаются в качестве гостевых спикеров.

Партнёры: ОАО Одесский кабельный завод «Одесскабель», ГП Морской торговый порт «Южный», АКБ «Имексбанк», АКБ «Порто-Франко».

2. Академическое партнерство.

Договора о сотрудничестве в сфере образовательных программ МВА:

– Национальный университет науки, технологии и менеджмента (Париж, Франция);

– Университет Вармии и Мазурии (Ольштын, Польша);

– Университет МакГилл (Монреаль, Канада).

Прочие партнёры:

– Университет Миннесоты (Миннеаполис, США);

– Университет Ниццы (Франция).

Международные организации, фонды, ассоциации:

– CIDA (Canadian International Development Agency);

– USAID (US Agency for International Development);

– TACIS;

– CEUME (Консорциум по усовершенствованию украинского менеджмент-образования)

– УАРМБО (Украинская ассоциация развития менеджмент и бизнес образования).

3. Проекты:

– Проект Регионального обучения и развития консалтинговых возможностей в Украине (2005–2008);

– Проект «Бизнес-менеджмент образование в Украине» (2002–2005);

– Проект сотрудничества с университетом Миннесоты (США), университетом Вармии и Мазурии (Польша) (2002–2004);

– Проект «Консорциум по усовершенствованию бизнес-менеджмент образования в Украине» (1999–2002);

– Программа исследовательских стажировок «Европа–Чёрное море» TEMPUS-TACIS (2001–2004).

4. Слушатели. За время работы программы МВА слушателями программ были и являются более 26 директоров и заместителей директоров крупных предприятий.

5. При центре создан бизнес-инкубатор.

6. Магистратура, Франция.

В рамках договора о сотрудничестве, заключенного между Одесским государственным экономическим университетом и Национальным университетом науки, технологии и менеджмента Франции (CNAM), для выпускников ОГЭУ появилась уникальная возможность получить международный магистерский диплом по специальности «Менеджмент» Национального университета Франции.

Резюме.

1. История головного вуза и его образовательного центра освещена подробно. Центр бизнес-образования является структурным подразделением одного из ведущих и наиболее древних экономических высших учебных заведений Украины, основанного ещё в 1921 году – Одесского государственного экономического университета. Он создан в 2005 году и функционирует на базе факультета повышения квалификации. Факультет осуществляет обеспечение профессионального усовершенствования, углубления, расширения и обновления профессиональных знаний, умений и навыков слушателей в областях экономических дисциплин по специальностям, которые непосредственно связаны с профилем университета, путём организации обучения по профессиональным программам, проведения тематических постоянно действующих и краткосрочных семинаров, курсов и различных стажировок. Нархозу более 85 лет. МВА разработана на основе партнерства с 10 бизнес-школами США, Канады, Польши, Франции. Наибольшее участие в создании МВА-программы из иностранных партнёров принимал Национальный университет науки, технологии и менеджмента Франции (один из старейших и самый крупный университет Франции, представительства в 26 странах мира, обучается 80 000 студентов). Главной особенностью CNAM явля-

ется то, что студент может совмещать работу и учёбу. Университет сотрудничает с большим количеством фирм, профессиональных организаций, региональными властями и организациями, занимающимися трудоустройством. На данный момент работают 85 % студентов, обучающихся в университете. В итоге разработанная программа MBA является совместной с ним.

2. Сайт один и представительство одно, но обращает на себя внимание большое число контактных лиц по вопросам MBA (что нетипично – обычно контактное лицо одно).

3. О миссии ничего не сказано.

4. Процедура поступления включает 4 этапа: прием документов, тестирование по английскому языку и тест с элементами GMAT (включает вопросы из области математики, логики, экономики, менеджмента, информационных технологий), собеседование, заключение договора и оплата.

5. Формат обучения: в зависимости от исходных возможностей абитуриента и его желания возможно четыре различных варианта обучения: 4 семестра в ОГЭУ + двухнедельный учебный тур в CNAM (Париж); 4 семестра в ОГЭУ + учебный тур в CNAM (2 недели); 3 семестра в ОГЭУ + 1 семестр в CNAM (3 месяца); 4 семестра в CNAM (Париж). Занятия проводятся по принципу выходного дня: 2 раза в месяц по три дня: пятница – 18.00–21.10, суббота – 9.00–20.00 (с часовым перерывом на обед), воскресенье – 9.00–16.00 (с получасовым перерывом на обед). По окончании первого года обучения студент должен составить свой бизнес-план, завершающая часть обучения – магистерский проект.

6. Длительность обучения – 1 год 10 месяцев, для выпускников экономических специальностей – 1 год. Стоимость обучения не указана.

7. Аккредитация. Программа MBA CNAM (в рамках которой действует программа MBA с выдачей двух дипломов ОГЭУ и CNAM) аккредитована АМБА. Программа MBA ОГЭУ аккредитована Министерством образования и науки Украины. Выпускники программы MBA получают государственный диплом магистра Одесского государственного экономического универси-

тата по специальности «Бизнес-администрирование»; государственный диплом Парижского Национального университета науки, технологии и менеджмента «Master of Business Administration» слушатели получают, если последний семестр обучались в CNAM.

8. Информация о преподавателях самая краткая, но помимо преподавателей подробно отражены такие категории, как гест-спикеры, приглашённые профессора ведущих мировых бизнес-школ, наблюдательный совет.

9. Внушительный список действительно уникальных ключевых достоинств:

- двойной диплом (украинского и европейского вузов) – немногие ОУ Украины выдают такие, различные учебные программы MBA в зависимости от желания и возможности поступающих;

- аккредитация диплома АМВА;
- сильные связи с зарубежными университетами;
- большое количество разнообразных программ, проектов;
- помимо преподавателей – список профессоров ведущих бизнес-школ и гест-спикеров – такое мало где встречается в Украине, между тем в мире считается высоким стандартом обучения;

- имеются различные варианты учебных программ в рамках общего стандарта MBA – в зависимости от предпочтений и ограничений студентов;

- существенным достоинством является то, что помимо аккредитации отдельно подробно охарактеризована лицензия на образовательную деятельность – для центра, не являющегося подразделением вуза (а таких среди рассматриваемых нами – большинство), такая скрупулёзность является существенным положительным фактором;

- наличие бизнес-инкубатора;
- подробно расписаны достоинства корпоративного MBA – важный момент, чтобы убедить руководителей и собственников предприятий отправлять своих сотрудников на обучение, при

этом – момент, недооценённый многими другими ОУ МВА. Корпоративные программы предлагает менее чем треть из них, а убедительно описывает их достоинства и преимущества и того меньше.

10. Корпоративные и mini-MBA программы обучения.

11. Многочисленные дополнительные достоинства: разнообразные и инновационные формы партнёрства с бизнесом: наблюдательный совет, совместные мероприятия, приглашение ведущих бизнесменов в качестве гест-спикеров, академическое партнёрство с большим количеством иностранных вузов и организаций, ассоциаций, различные международные и региональные проекты и программы, при центре создан бизнес-инкубатор.

Выводы.

Без преувеличения – одна из сильнейших школ на рынке, со многими действительно уникальными достоинствами, при этом уровень её развития и уровень презентации всех основных необходимых направлений деятельности на сайте – на самом высоком уровне.

Однако, несколько забегаая вперёд, вынуждены отметить, что, невзирая на прекрасно проработанный, с информационной и оформительной точки зрения, сайт, позиции данного сайта во всех рейтингах и топ-поисковой выдачи весьма скромны и часто близки к последним местам. Однако тут он отнюдь не одинок – данная проблема присуща многим другим рассмотренным нами сайтам. Выделяет его, по мнению авторов, другое: впечатляющая полнота и всесторонность отражения всех аспектов основной деятельности учреждения, которая даёт ответы на многие вопросы системного характера, не говоря уже о качественном отражении деятельности самого подразделения.

Например, перед авторами в ходе выполнения анализа ОУ МВА встал вопрос: как охарактеризовать отличия между подразделениями вузов, предоставляющими образовательные услуги МВА, и бизнес-школами, образовательными центрами, тоже созданными вузами, но не являющимися формально их подразделениями? Дело в том, что отличия в качестве между сайтами

первых и вторых носят принципиальный характер, как мы уже отметили выше, и эта разница прямо-таки бросается в глаза. За нас блестяще дали ответ на этот вопрос создатели сайта ОЦБО при ОГЭУ следующей формулировкой: «Центр бизнес-образования создан при ОГЭУ для укрепления взаимодействия университета с бизнес-средой.

Основными задачами Центра бизнес-образования являются:

- обучение по программам МВА;
- проведение тренингов, круглых столов, семинаров по вопросам развития бизнеса;
- предоставление консалтинговых услуг по вопросам менеджмента и финансов предприятиям региона».

Эта фраза объясняет всю дальнейшую разницу (к которой мы на протяжении анализа ещё не раз вернёмся): бизнес-центр создаётся для продвижения образовательных и иных экономических услуг и сосредотачивает свою деятельность на максимально эффективном решении этой задачи – в отличие от подразделения вуза, у которого и кроме неё множество задач. Для чего бизнес-центр располагает собственным бюджетом (в отличие от подразделения вуза) и тратит его с максимальной эффективностью: то есть сосредотачивается на представительстве себя в виртуальной среде, правда, не всегда знает, что мало создать сайт – надо его ещё и продвигать. Видимо, с этим и связаны заметные невооружённым глазом, во многих, а то и во всех планах, преимущества сайтов бизнес-школ перед сайтами подразделений.

2.9. Бизнес-школа Львовского института менеджмента

Учреждение. Бизнес-школа Львовского института менеджмента (ЛИМ) [46] одна из первых школ в Украине, где начато обучение слушателей по программам МВА совместно с Wayne State University (Детройт).

В настоящее время количество выпускников насчитывает 375 человек, и школа всегда входит в пятерку лучших бизнес-школ Украины.

Бизнес-школа ЛИМ получила статус отдельного структурного подразделения института в 2003 году. Деятельность БШ ЛИМ ориентирована на разработку и внедрение интеллектуальных бизнес-продуктов, интегрирующих в себе современные информационно-ориентированные бизнес-модели, на обучение слушателей по классической и специализированным программам МВА в сотрудничестве с передовыми европейскими бизнес-школами и международными бизнес-центрами в Украине [59].

Контактная информация.

Адрес: 79015, г. Львов, ул. Лиська, 16.

Телефон: (32) 241-90-48, +380 50 430-67-84, +380 67 374-88-17.

Web-site: <http://www.mba.lviv.ua>.

E-mail: mba.lviv@gmail.com.

Контакт в Facebook.com.

Условия поступления.

Шаг 1. Отвечать таким требованиям:

- иметь высшее образование (квалификационный уровень специалиста, магистра);
- иметь 2–3 года управленческого опыта.

Шаг 2. Заполнить аппликационную форму и подать мотивационный лист.

Шаг 3. Собрать необходимые документы для поступления:

- копию диплома о высшем образовании;
- копию приложения к диплому;
- копию паспорта;
- копию зарубежного паспорта;
- две фотографии (3×4 или 4×5), а также копию в *.jpg формате.

Шаг 4. Подать документы в бизнес-школу:

- электронной почтой по адресу: mba.lviv@gmail.com;
- факсом: (032) 241-90-50;
- почтой или принести лично: ул. Лиська, 16, г. Львов, 79015, ком. 210.

Шаг 5. Сдать вступительный тест и пройти собеседование с командой бизнес-школы.

Шаг 6. После успешного поступления заключить договор об обучении.

Учебный процесс.

Насчитывает две различные программы:

- классическую двухгодичную программу MBA (вечерний формат) – General MBA;
- дистанционно-модульные программы Executive MBA и Owner/President Executive MBA.

| | Вечерняя MBA General MBA | Дистанционно-мо- дульная Executive MBA |
|---------------------------------|--|---|
| Длительность обучения: | 2 года | 2 года |
| Количество слушателей в группе: | 20 | 15 |
| График обучения: | еженедельно (четверг, пятница – 18.30–21.40; суббота – 9.00–16.25) | 4 дня раз на 1,5 месяца (11 учебных модулей) |
| Начало занятий: | май 2012 г. | май 2012 г. |
| Международная стажировка: | по согласованию с группой | по согласованию с группой |

Цель программы: адаптация к условиям Украины лучших методик управления бизнесом в передовых странах мира (Китай, США, Япония, Германия, Бразилия).

Целевая группа программы: Owner/President Executive MBA сориентирована исключительно на высший уровень управленцев, которые являются собственниками или руководителями компаний с годовыми продажами свыше 10 млн грн. Работа в группах с успешными предпринимателями предусматривает получение практического опыта, который поддается трансформации и повторно реактивирует карьеру участника и компанию в целом.

Содержание и наполнение программы.

В рамках программы Owner/President Executive MBA только 25 % времени проходит в формате аудиторных занятий, тренингов, остальные – в виде консалтинговых проектов. Программа состоит из семи блоков, каждый из которых включает учебно-тренинговый модуль, стратегическую сессию, фокус-группу бенчмаркинга.

Заграничная стажировка является важной составляющей программы. Через деловые встречи и интересные знакомства на иностранных предприятиях происходит налаживание долгосрочного сотрудничества с потенциальными партнерами, оценка деятельности конкурентов и формирование новых подходов к построению стратегии развития бизнеса в современной среде.

На протяжении обучения участники готовят магистерский проект на базе реальных проблем своих предприятий. Защита магистерского проекта позволяет получить диплом магистра по специальности «Бизнес-администрирования» (государственного образца и дает возможность путем наложения партнерских отношений на методiku принятия бизнес-решений повысить эффективность деятельности производства с целью максимизации прибыли).

Тезисы обучения.

Системность!

Учебные курсы и семинары базируются на ключевых проблемах менеджмента и проводятся в логической последовательности. Предметы программы MBA охватывают спектр актуальных управленческих проблем, что позволяет слушателям более эффективно, уверенно и гибко вести собственный бизнес и получать качественные результаты даже в неопределенной среде современной экономики, другими словами – ставить перед собой амбициозные цели и достигать их.

Практичность!

Большинство дисциплин преподают опытные аналитики, практики, эксперты бизнеса, которые широко используют результаты новейших исследований, проводят анализ и обговаривают реальные ситуации. Такой подход дает возможность

слушателям сразу использовать полученные знания в своих компаниях.

Работа в команде, личное лидерство, творческий подход к обучению!

Интерактивная методика преподавания, разбор практических ситуаций, дискуссии и встречи с интересными личностями позволяют участникам использовать и внедрять в деятельность собственных компаний эффективные инструменты ведения бизнеса, избегать классических управленческих ошибок, получать полезную информацию и объединять усилия для создания новых интересных проектов. Многие выпускники МВА, которые впервые встретились в ЛИМе, сегодня стали партнерами по бизнесу.

Аккредитация. Выпускники программ получают диплом государственного образца по специальности «Менеджмент организации» и сертификат бизнес-школы Львовского института менеджмента.

Стоимость обучения.

- General MBA – от 55 000 грн;
- Owner/President Executive MBA – от 90 000 грн.

Дополнительно.

- корпоративные программы;
- тренинги по заказу.

Стоимость:

- маркетинг – от 3 900 грн;
- управление персоналом – от 3 900 грн.

Резюме.

Весьма скромно отражены все аспекты учреждения и программ обучения, невзирая на наличие зарубежного партнёра (задекларированное в самых верхних позициях), о международной аккредитации не сказано ни слова – судя по тому, что сказано об аккредитации на сайте, выдаётся только диплом государственного образца, сайт не очень подробен: история

школы отражена совсем уж кратко, о головном институте сведений нет, как и о преподавателях и ключевых преимуществах. Общее число выпускников – 375 за 10 лет – самое малое, по сравнению с прочими, ранее рассмотренными нами ОУ, из числа, разумеется, тех, которые приводят общее количество своих выпускников (таких, к сожалению, очень мало).

Выводы.

1. Бизнес-школа ЛИМ получила статус отдельного структурного подразделения института в 2003 году, обучение ведётся совместно с Wayne State University.

2. Представительство одно.

3. Миссия на сайте не озвучена, очень приблизительно ей может соответствовать цель программы: адаптация к условиям Украины лучших методик управления бизнесом в передовых странах мира (Китай, США, Япония, Германия, Бразилия). Однако это скорее способ обеспечить хорошее обучение, но не цель обучения.

4. Требования к поступающим: высшее образование, не менее двух лет управленческого стажа, сдать вступительный тест и пройти собеседование с командой бизнес-школы.

5. Обучение возможно в различных программах: классической двухгодичной программе MBA (вечерний формат) – General MBA и дистанционно-модульных программах Executive MBA и Owner/President (предназначена для первых лиц и собственников крупных компаний). Executive MBA – еженедельно, Owner/President – 4 дня раз в 1,5 месяца. Обе программы – с заграничной стажировкой и защитой магистерского проекта.

6. Длительность обучения – 2 года. Стоимость: General MBA – от 55 000 грн, Owner/President, Executive MBA – от 90 000 грн.

7. Информации о преподавателях нет.

8. Имеются дополнительные образовательные программы.

9. Отдельно достоинства не перечислены, то, что может считаться достоинствами: системность, практичность, работа в команде, личное лидерство, творческий подход к обучению, декларируется многими ОУ MBA как неотъемлемая составляющая.

2.10. Киевский институт бизнеса и технологий – Киевская школа бизнеса (КИБИТ)

Учреждение. Создание школы бизнеса (ШБ КИБИТ) [47] стало результатом семилетнего партнерства Киевского института бизнеса и технологий с проектами CEUME и BMEU, финансируемых USAID, продолжением бизнес-ориентированной деятельности самого института.

Школа бизнеса КИБИТ создана в ноябре 2004 г. и является структурным подразделением Киевского института бизнеса и технологий.

Киевский институт бизнеса и технологий – это фундаментальные традиции, отлаженные методы обучения и передачи знаний в сферах высшего экономического образования и оказание услуг по повышению квалификации.

Контакты.

Адрес: 04080, г. Киев, ул. Фрунзе, 1–3, корпус Б, офис 1. Станция метро «Контрактовая площадь», выход в сторону улиц Верхний Вал и Нижний Вал.

Телефоны: координатор программ (044) 377-77-05, деканат (044) 377-77-06, маркетинговый отдел (044) 331-61-90.

E-mail: <http://www.kibit.com.ua/ru/about/>.

Требования к поступающим.

- наличие высшего образования;
- опыт работы не менее одного года на руководящих должностях;
- наличие у слушателей мотивации для серьезной работы по программе.

Для зачисления на программу необходимо:

- заполнить аппликационную форму и передать по адресу info@kibit.com.ua;
- ответить на все вопросы входного тестирования по экономике и менеджменту;
- предоставить одно рекомендательное письмо с места работы;
- пройти собеседование с деканом ШБ КИБИТ.

Решение о зачислении на программу принимает приемная комиссия ШБ КИБИТ после прохождения собеседования.

Зачисленные на программу слушатели предоставляют:

- две цветные фотографии 3×4;
- паспорт;
- идентификационный код;
- диплом о высшем образовании, приложение к диплому (вкладыш) с перечнем дисциплин;
- справку с места работы либо копию трудовой книжки за последние два года (заверенную отделом кадров);
- медицинскую справку формы 086-У;
- банковские реквизиты организации (если обучение оплачивает организация).

Учебный процесс.

Язык преподавания: русский, украинский.

Продолжительность программы обучения: 18 месяцев.

График обучения: 17 модулей продолжительностью 4 дня и защита консалтингового проекта.

Расписание занятий: в будние дни (среда, четверг, пятница) с 14.00 до 20.00, в субботу с 10.00 до 15.00.

По окончании программы «General MBA» выпускник будет обладать следующими управленческими компетенциями:

- стратегическое видение бизнеса, анализ его динамики;
- выявление приоритетов во взаимоотношениях и налаживание продуктивных партнерских отношений;
- формирование управленческой команды;
- мастерское применение эффективных инструментов оперативного управления финансами, клиентами, процессами, персоналом, информацией и репутацией;
- умелое конструирование эффективных бизнес-моделей для различных организаций;
- способность к ведению переговоров, презентаций и публичных выступлений;
- диагностирование систем управления на предмет соответствия реализуемым стратегическим целям;

- умение принимать решения в условиях неопределенности;
- управление развитием интеллектуального потенциала организации;
- умение управлять стратегическими изменениями;
- способность самосовершенствоваться лидерские и «мягкие» навыки.

Структура и содержание учебных блоков программы General MBA включают в себя основные вопросы теоретической и практической подготовки, таким образом, чтобы обеспечить широкий экономический кругозор слушателей вместе с глубокими специальными знаниями, которые требуются на руководящей работе в высших эшелонах управления. В программе заложено изучение передового мирового опыта менеджмента применительно к потребностям современной украинской экономики.

Деловая среда бизнеса:

- философия бизнеса;
- управленческая экономика;
- деловое право;
- анализ экономического потенциала предприятия;
- риск-менеджмент;
- фондовый рынок;
- международная экономика;
- информационно-коммуникационные технологии в бизнесе.

Менеджмент – стратегический выбор:

- менеджмент;
- операционный менеджмент;
- инновационный менеджмент;
- управление интеллектуальной собственностью;
- логистика;
- РМ (project management);
- компьютерная симуляция «Управление проектами»;
- стратегический менеджмент;
- управление знаниями.

Менеджмент – функциональное управление:

- маркетинг;
- маркетинговые исследования;
- управление персоналом;
- организационное развитие – управление изменениями;
- управление мотивацией;
- кадровый маркетинг;
- PR и бизнес-коммуникации со СМИ;
- управление брендом.

Управление финансами:

- финансовый учет для руководителей;
- финансовый анализ для руководителей;
- управление рабочим капиталом предприятия;
- финансовый менеджмент;
- оценка инвестиционной привлекательности проектов;
- управленческий учёт;
- налоги в Украине;
- налоговое планирование;
- управление стоимостью компании.

Антикризисное управление:

- теория кризисов – макро- и микроуровень;
- система раннего предупреждения и реагирования в антикризисном управлении;
 - финансовые аспекты антикризисного управления – управление платежеспособностью, санация;
 - правовые аспекты банкротства;
 - антирейдерские мероприятия;
 - стратегия в антикризисном управлении;
 - практика антикризисного управления;
 - система антикризисного управления трудовыми ресурсами;
 - управление пассионарностью как система антикризисного управления (коллективная и индивидуальная);
 - управление собой в условиях стресса, кризиса и неопределенных факторов развития внешней среды.

Лидерские тренинги (soft skills):

- базовые управленческие навыки: коммуникативная практика, обратная связь, делегирование полномочий, тайм-менеджмент;
- навыки оперативного управления: проведение совещаний, оценка исполнения, повседневное наставничество, управление конфликтами, планирование, организация исполнения;
- навыки управления организацией: контроль, лидерство как стиль управления, управление организационной культурой;
- навыки изменений: создание и поддержка саморазвивающейся и самообучающейся организации.

Организационные тренинги:

- организационное поведение;
- эффективное управление;
- оптимизация бизнес-процессов;
- неэкономика (компьютерная симуляция);
- этика принятия управленческих решений.

Предметы на выбор:

- информационная безопасность в бизнесе;
- коммерческие операции;
- лизинговые операции;
- оценка кадрового потенциала;
- развивающая аттестация;
- коучинг как стиль управления.

Дополнительная программа MBA в электроэнергетике

Структура и содержание блоков программы включают основные вопросы теоретической и практической подготовки, так, чтобы сформировать широкий экономический кругозор слушателей вместе с глубокими специальными знаниями, которые нужны руководителям.

В программе предусмотрено изучение передового мирового опыта менеджмента относительно потребностей современной украинской экономики. Программа создана при поддержке Института электродинамики НАН Украины.

Руководитель программы – Кириленко Александр Васильевич – академик НАН Украины, д. т. н., профессор, директор Института электродинамики НАН Украины. Выдающийся специалист, известный в Украине и за её пределами своими трудами в отрасли электроэнергетики, создал общую теорию и принципы построения интегрированных информационно-управляющих систем в электроэнергетике. Основатель научной школы по моделированию режимов электроэнергетических объектов и созданию интеллектуальных систем управления ими.

Сегодня Александр Васильевич активно разрабатывает концепцию и методологию построения интегрированных информационных систем управления мощными электроэнергетическими объектами. Результаты научных исследований отражены в свыше 300 публикациях, среди которых 14 монографий.

Аккредитация. Документы после окончания – диплом «МВА» ШБ КИБИТ, государственный диплом бакалавра/специалиста.

Стоимость.

86 700 грн.

Возможные графики оплаты:

- предоплата полностью за весь курс после зачисления на программу;
- оплата двумя равными частями;
- ежеквартальная оплата;
- помодульная;
- индивидуальный график.

Дополнительно. Школа бизнеса КИБИТ предлагает комплекс образовательных услуг:

- МВА в электроэнергетике;
- МВА: стратегический менеджмент;
- МВА: финансовый менеджмент;
- МВА: HR-менеджмент;
- mini-МВА: стратегическое управление;
- mini-МВА: директор по экономике и финансам;

- mini-MBA: директор по управлению персоналом;
- mini-MBA: директор по маркетингу;
- корпоративные программы.

Школа бизнеса КИБИТ является ассоциированным членом Ассоциации развития менеджмента в странах Центральной и Восточной Европы – СЕЕМАН, активно сотрудничает с ведущими организациями Европы, России и Украины:

Дополнительная информация.

Партнёры:

1. United Nations Global Compact – Глобальный договор ООН.
 2. СЕЕМАН (Central and East European Management Development Association) – Международная ассоциация развития менеджмента.
 3. Российская организация бизнес-образования (РАБО).
 4. Украинская Ассоциация по развитию менеджмента и бизнес-образования (Ukrainian Association for Management Development and Business Education) – УАРМБО.
 5. IEDC-Bled School of Management.
 6. CPA Examination Network.
- Имеется свой научный центр.

Резюме.

1. Головной вуз – Киевский институт бизнеса и технологий, школа бизнеса КИБИТ является его структурным подразделением, создана в 2004 году, является результатом партнёрства головного вуза с технологиями и проектами CEUME и BMEU, финансируемыми USAID.
2. Сведения о представительстве крайне сжатые.
3. Сайт один, «внеинтернетные» способы продвижения весьма развиты за счёт партнёрства с целой группой влиятельных международных ассоциаций.
4. Требования к поступающим стандартные: высшее образование, опыт руководящей работы не менее года, мотивация для серьёзной работы, необходимо предоставить рекомендательные письма и пройти собеседование.

5. Незвзирая на членство школы в Ассоциации SEMEN, сведений по международной аккредитации диплома MBA на сайте не выявлено.

6. Язык преподавания: русский, украинский. График обучения: 17 модулей продолжительностью 4 дня и защита консалтингового проекта. Расписание занятий: в будние дни (среда, четверг, пятница) с 14.00 до 20.00, в субботу с 10.00 до 15.00. Структура и содержание учебных блоков программы General MBA включают основные вопросы теоретической и практической подготовки, таким образом, чтобы обеспечить широкий экономический кругозор слушателей вместе с глубокими специальными знаниями, которые требуются на руководящей работе в высших эшелонах управления. В программе заложено изучение передового мирового опыта менеджмента применительно к потребностям современной украинской экономики.

7. Продолжительность программы обучения – 18 месяцев, стоимость – 86 700 грн, предусмотрены различные варианты рассрочек.

8. Информация по преподавателям представлена несколько разнородно: по некоторым – очень подробно, по некоторым – совсем кратко, однако и это – в значительной степени достижение, так как у большинства учреждений информации чаще мало или нет совсем.

9. Ключевые преимущества на сайте не описаны, мы бы их сформулировали так: дополнительная программа – MBA в электроэнергетике – такого нигде более обнаружить нам не удалось, обширные международные контакты, относительно невысокая стоимость обучения.

Выводы.

Учреждение, как и его сайт, вполне высокого качества, обращают на себя внимание следующие недостатки: не описана ни история головного учреждения, ни история самой бизнес-школы, как и её достижения; нет раздела «наши ключевые преимущества», то, что описано в различных главах как «особенности» школы, является характерными чертами большинства украин-

ских бизнес-школ. Об аккредитации сказано как-то сбивчиво, похоже, что, невзирая на членство в СЕЕМАН, бизнес-школа международной аккредитации не имеет. Впрочем, и цена обучения тоже относительно невысока. Ключевая особенность – «МВА в электроэнергетике», такой программы, действительно, больше нет ни у кого на Украине.

2.11. Национальная академия управления

Учреждение. Одним из первых украинских университетов, открывшим британский МВА для украинского рынка образования, стала Национальная академия управления (г. Киев, Украина) [48, 60]. В декабре 2004 г. Британским агентством качества образования была аккредитована МВА-программа Национальной академии управления и Университета Центрального Ланкашира (г. Престон, Великобритания).

Следует отметить, что первая программа МВА в Университете Центрального Ланкашира была запущена в 1987 году и на сегодняшний день является одной из эталонов стандарта МВА-образования в Британии. Бизнес-менеджмент образование в Ланкаширском университете получило оценку «отлично» по итогам всебританской проверки университетов за 2005 год.

Контакты:

Учебный корпус: 03151, г. Киев, ул. Винницкая, 10.

Телефон: 38(044) 246-24-44, 246-24-46, факс: 246-24-32.

E-mail: www.nam.kiev.ua.

Учебный процесс.

Обучение проходит на территории Украины (I учебный семестр, III семестр – написание МВА-диссертации) и на территории Великобритании (II учебный семестр, практика на британских предприятиях).

Аккредитация.

Лицензия МОНмолодьспорт Украины № 586127 от 27.07.2011 г.

Каждый, кто успешно закончил учёбу по данной программе, получает британский диплом МВА.

Резюме.

Это третье из ОУ МВА Украины, у которого нет своего сайта, и вся информация, которой мы располагаем, была взята с информационного портала. В этом отношении оно даже превзошло два других, так как даже на сайте его головного учреждения вообще не удалось обнаружить никакой информации о преподавании по программам МВА. При этом информация на портале тоже представлена заметно более скудно, чем у предшественников, поэтому рассказать об этом ОУ мы можем немного. С одной стороны, это объясняет, почему авторы обнаружили эту школу в числе самых последних – трудно обнаружить то, чего нет (в частности, чего нет в Интернете). С другой стороны, это подтверждает и так, в принципе, неоспоримый тезис о важности тщательной работы с презентацией своих образовательных продуктов в Интернете. Правда, стоит учесть, что лицензия головного вуза датирована всего 2011 годом, возможно, просто ещё не успели не только создать отдельный сайт, но даже поместить необходимую информацию на сайт головного учреждения. Однако при этом даже информация на портале размещена некачественно – из всего 5 абзацев два дублированы по два раза. Какой бы цейтнот ни был при подготовке и подаче материалов в один из ведущих информационных порталов Украины, такого допускать не следовало бы. «Британский диплом МВА» – звучит вполне солидно для аккредитации, однако этот диплом может быть признан или непризнан в одной из трёх всемирно признанных Ассоциаций МВА – этот вопрос также нуждается в дополнительном уточнении. В целом проанализировать информацию об учреждении и его образовательном продукте по стандартной схеме не представляется возможным ввиду недостатка информации, приходится ограничиться утверждением, что данное учреждение, несомненно, входит в число ОУ МВА вузов Украины, правда, пока на замыкающих позициях.

2.12. Тенденции и особенности образовательных продуктов МВА вузов Украины

Хотя общее число ОУ (табл. 9), как мы видим, 11, два из них относятся к одному головному учреждению – частному университету «Крок», и по своим параметрам (требования к поступающим, условия обучения и т. д.), дублируют друг друга.

Таблица 9 – ОУ МВА вузов Украины

| № п/п | Головной вуз | Бизнес-школа | Аббревиатура |
|-------|---|--|--------------------|
| 1 | Международный институт бизнеса, г. Киев | Международный институт менеджмента | МИМ-Киев |
| 2 | Киево-Могилянская академия | Киево-Могилянская бизнес-школа | КМBS |
| 3 | Украинский католический университет | Львовская бизнес-школа Украинского католического университета | LvBS |
| 4 | Частный университет IV уровня аккредитации «Крок» | Учебно-научный институт магистерской подготовки и последипломного образования университета «Крок» | Университет «Крок» |
| 5 | | Бизнес-школа университета экономики и права «Крок» | БШ «Крок» |
| 6 | Киевский университет рыночных отношений | Киевская высшая банковская школа | КУРО |
| 7 | Киевский национальный торгово-экономический университет | Институт высшей квалификации Киевского национального торгово-экономического университета (ИВК КНТЭУ) | ИВК КНТЭУ |

| № п/п | Головной вуз | Бизнес-школа | Аббревиатура |
|-------|---|---|--------------|
| 8 | Одесский государственный экономический университет | Центр бизнес-образования Одесского государственного экономического университета | БШ ОДЕУ |
| 9 | Львовский институт менеджмента | Бизнес-школа Львовского института менеджмента | БШ ЛИМ |
| 10 | Киевский институт бизнеса и технологий | Киевская школа бизнеса «КИБИТ» | КИБИТ |
| 11 | Национальная академия управления, высшее учебное заведение, IV уровень аккредитации | Национальная академия управления | НАУ |

Стаж пребывания рассматриваемых образовательных центров на рынке – от 2 до 18 лет. Зарубежные партнёры имеются у пяти украинских образовательных центров: в трёх случаях это вузы Европы, в одном – США, ещё в одном случае – это европейские образовательные ассоциации. О наличии зарубежной стажировки, курса учёбы и так далее различной продолжительности сообщают шесть (60 %); длительной, на несколько месяцев, она является у двух, при этом соответствие (зарубежный партнёр – зарубежная стажировка) отсутствует в двух случаях. О наличии международной аккредитации учебной программы сообщают пять учреждений (50 %), при этом все три всемирно признанные аккредитации (АМБА, AACSB, EQUIS) имеются только у одного, АМБА – у одного и Ассоциации СЕЕМАН – у трёх остальных (табл. 10).

Сведения о стоимости программы MBA имеются только на пяти сайтах, стоимость её широко варьирует: она составляет от 4 450 до 41 000 долларов, в среднем составляет 24 915 долларов.

Таблица 10 – Общие сведения

| № п/п | Аббревиатура | Зарубежный партнёр | Страна | На рынке с | Аккредитация | Дипломы | Зарубежная стажировка |
|-------|--------------------|--|-----------|------------|----------------------------------|---|-----------------------|
| 1 | МИМ-Киев | Международный институт менеджмента IMD | Швейцария | 1989 г. | IQA, Ассоциации СЕЕМАН с 2004 г. | Два (государственный и МИМ Киев) | + |
| 2 | KMBS | Limak Austrian Business School, Rotterdam School of Management, Erasmus University | | 1999 г. | СЕЕМАН | | + |
| 3 | LvBS | | | | | | + |
| 4 | Университет «Крок» | | | 1999 г. | | Диплом МВА высшей школы управления Межрегиональной академии управления персоналом | |
| 5 | БШ «Крок» | | | 2011 г. | | | |
| 6 | КУРО | | | | | Лицензия Министерства образования и науки Украины, аккредитация III уровня | |

Продолж. табл. 10

| № п/п | Аббревиатура | Зарубежный партнёр | Страна | На рынке с | Аккредитация | Дипломы | Зарубежная стажировка |
|-------|--------------|--|----------|------------|--------------------|---|-----------------------|
| 7 | ИВК КНТЭУ | ESCP Europe Европейской школой менеджмента (г. Берлин) | Германия | | EQUIS, AACSB, AMBA | Три аккредитации + управление по вопросам науки, исследований и культуры Сената земли, Берлин | |
| 8 | БШ ОДЕУ | Национальный университет науки, технологии и менеджмента Франции | Франция | 2005 г. | AMBA | Два | + |
| 9 | БШ ЛИМ | Wayne State University | США | 2003 г. | | | |
| 10 | КИБИТ | CEUME и VMEU, финансируемые USAID | Европа | 2004 г. | CEEMAN | Диплом школы | |
| 11 | НАУ | | | | | | |

Миссии ОУ и предлагаемого обучения отражены в пяти случаях (50 %), при этом приблизительно соответствуют миссии «канонического образца классического МВА»: «Формирование класса универсальных международных управленцев» в трёх случаях (табл. 11).

Таблица 11 – Миссии ОУ вузов МВА

| № п/п | Аббревиатура | Миссия |
|-------|--------------|--|
| 1 | МИМ-Киев | Стратегия развития базируется на идеологии конкурентоспособности |
| 2 | КМBS | Образование для лидеров, ориентированных на качественные изменения |
| 3 | LvBS | Формирование открытого общества лидеров, которые эффективно и в соответствии с международными стандартами создают результативную систему и качественную культуру |
| 4 | «Крок» | Формирование сообщества лидеров украинского бизнеса с новой культурой управления |
| 5 | КУРО | |
| 6 | ИВК КНТЭУ | |
| 7 | БШ ОДЕУ | |
| 8 | БШ ЛИМ | Адаптация к условиям Украины лучших методик управления бизнесом в передовых странах мира |
| 9 | КИБИТ | |
| 10 | НАУ | |

Требования к поступающим незначительно варьируются, важным моментом является степень чёткости формулировки и удобство пользователя в скачивании необходимых аппликационных форм и их заполнении – у некоторых учреждений с данным параметром заметно лучше, чем у других. Характерным для некоторых ОУ вузов является требование владения иностранным языком без указания как уровня владения (и необходимых к сдаче тестов), так и, собственно, языка, на котором производится обучение.

Основными требованиями являются наличие высшего образования, прохождение вступительного собеседования, наличие профессионального опыта не менее двух лет и тестирование при поступлении. Встречающиеся в единичных случаях условия «комплексный отбор» и «высокая мотивация» представляются авторам напрасно сформулированными – вряд ли какое-либо из ОУ горит желанием взять на учёбу курсантов с низкой мотивацией, а судя по перечисленным выше требованиям, отбор в той или иной степени является комплексным у подавляющего большинства образовательных центров (табл. 12).

Таблица 12 – Требования к поступающим

| № п/п | Требование | Всего | % |
|-------|---|-------|----|
| 1 | Высшее образование | 7 | 70 |
| 2 | Вступительное собеседование | 6 | 60 |
| 3 | Наличие профессионального опыта (стаж работы > 2-х лет) | 4 | 40 |
| 4 | Тестирование | 4 | 40 |
| 5 | Рекомендательные письма | 2 | 20 |
| 6 | Владение английским языком | 3 | 30 |
| 7 | Владение немецким языком | 1 | 10 |
| 8 | Написание эссе | 1 | 10 |
| 9 | Заполнение анкеты | 1 | 10 |
| 10 | Комплексный отбор | 1 | 10 |
| 11 | Групповая дискуссия | 1 | 10 |
| 12 | Тестирование по английскому языку | 2 | 20 |
| 13 | Высокая мотивация | 1 | 10 |

Учебный процесс абсолютно во всех случаях строится как совместимый с основной производственной деятельностью курсантов.

При этом наблюдается некоторая терминологическая неопределённость. Например, «модульная» и «дневная» формы обучения фактически ничем не отличаются – это такая форма обучения, когда занятия происходят в течение нескольких дней, рабочих и/или выходных в определённый промежуток времени,

чаще всего в месяц, «написание бизнес-плана» является тем же самым, что и «выполнение магистерской работы» (табл. 13).

Таблица 13 – Формы обучения

| № п/п | Формы обучения | Всего | % |
|-------|---|-------|----|
| 1 | Модульная | 5 | 50 |
| 2 | Дневная | 2 | 20 |
| 3 | Вечерняя | 2 | 20 |
| 4 | Консалтинговый проект | 1 | 10 |
| 5 | Стажировка за рубежом (международный учебный тур) | 4 | 40 |
| 6 | Итоговая аттестация | 1 | 10 |
| 7 | Защита диплома | 1 | 10 |
| 8 | Магистерская работа (проект) | 3 | 30 |
| 9 | Смешанная | 2 | 20 |
| 10 | Заочная | 1 | 10 |
| 11 | Написание бизнес-плана | 2 | 20 |

Многие из рассматриваемых учреждений сообщают о большом количестве своих выпускников вообще и программ МВА, в частности, однако сведений о точном количестве, к сожалению, нет ни на одном сайте. А между тем, это прекрасный критерий, позволяющий лучше многих других судить об эффективности учреждения и его образовательного продукта.

Ключевые достоинства учреждений оказалось сравнить труднее всего. Во-первых, на восьми сайтах (80 %) в той или иной степени встречены тезисы типа: «наша программа является самой (уникальной, вдохновляющей, выдающейся) программой в Украине!». С меньшей, но вполне сопоставимой, частотой встречаются упоминания о большом количестве и высоких профессиональных качествах профессорско-преподавательского состава, высокой практической ориентированности учебных программ, хорошем оснащении аудиторий и так далее. Ничуть не снижая вышеупомянутых достоинств ОУ вузов МВА Украины, мы всё же решили в данном обобщающем разделе рассматривать достоинства, которые в той или иной степени являются

действительно уникальными, и так или иначе выделяют образовательные учреждения из общего ряда.

В данный раздел мы не включаем информацию о действительно сильных и важных достоинствах ОУ, которые, однако, не имеют непосредственного отношения к предлагаемому продукту – образованию «Master of Business Administration», такие как научные центры, научные проекты и т. д. – они рассматриваются отдельно.

Те достоинства, которые ОУ указывают в числе «ключевых», и которые скорее являются присущими почти всем ОУ МВА обычными чертами (о чём мы уже писали ранее), без которых трудно представить современный учебный процесс, мы не стали вносить в таблицу и анализировать отдельно, а просто представляем ниже в виде списка:

- в программу включены авторские курсы ведущих специалистов в области менеджмента;
- гибкая система оплаты за обучение;
- уникальная учебно-тренировочная база университета (института);
- адаптация к украинским условиям лучшего западного и мирового опыта;
- качественное образование, которое полностью отвечает международным стандартам;
- использование новейших методов обучения, которые обеспечивают максимальное усваивание программы (деловые и ролевые игры, тренинги, компьютерные и видеопрезентации, командная работа, индивидуальные и групповые проекты, кейсы);
- возможность обмениваться опытом не только с преподавателями, а и с другими участниками программы;
- доступ к огромным информационным ресурсам (библиотека из 1 млн наименований, свободный доступ к сети Интернет, учебно-методические пособия);
- работа в команде, личное лидерство, творческий подход к обучению;
- системность, практичность.

Среди тех достоинств, которые действительно являются ключевыми, считаем нужным перечислить следующие: иностранные квалификационные документы предлагают 5 ОУ, из них всемирной аккредитации – 2, 3 – региональной; развитая сеть контактов среди выпускников, сильные связи в мире бизнеса (заметно более выраженные, чем у других) продекларированы у 3 учреждений, сеть представительств в разных городах (4) – только у одного, сайтов более 1 – тоже только у одного, сведения о языках обучения имеются только у двух учреждений, подробно описанное и сильное международное научное сотрудничество по программам МВА – у 3, использование в обучении компьютерных симуляций – 1, учебно-тренировочный международный банк тоже 1, выездные учебные модули в разные регионы Украины – 1.

Дополнительные учебные программы присутствуют почти у всех школ, но корпоративные программы предлагают только две.

Считаем обязательным подчеркнуть, что социальные сети выпускников и партнёрство для продвижения, вероятно, использует большее число учреждений, чем сообщается на сайтах, при этом те, кто использует – делают это в различной степени. Мы выделили тех, кто подробно, на примерах рассказал о своей успешной деятельности в данной сфере. При этом, как мы помним ещё на примере рассмотрения иностранных ОУ МВА, этот аспект деятельности является весьма эффективным не только для лоббирования интересов своего образовательного учреждения и продвижения его продукта, но и для формирования качественного бренда с отдалённой перспективой.

2.13. Выводы по образовательным продуктам МВА украинских вузов

Миссия. Традиционно сложилось так, что формулировке миссии – как предлагаемого продукта, так и своего учреждения, в наших условиях не придаётся большого значения. Между тем общеизвестной является закономерность, что именно хорошо

сформулированная цель и способ её достижения отличают цель, имеющую шанс на успех, от цели заведомо безнадёжной ввиду своей непродуманности. В случае с МВА всё обстоит ещё серьезнее: как мы уже отмечали ранее, классическое МВА с одной из трёх международных аккредитаций отличаются от каких-либо курсов повышения экономической грамотности с использованием бренда «Master of Business Administration» именно тем, что преследует целью тщательный отбор потенциальных лидеров и формирование из них «нового класса профессиональных международных управленцев». При этом обучение требует глубоких изменений не просто в стиле жизни, чаще всего – в самой личности, отрыва от работы и страны проживания на необходимое время, и так далее.

В украинских вузов МВА миссия сформулирована только у 5 учреждений из 10, при этом в двух случаях она весьма далека от заявленного международного стандарта.

Формат учебного процесса. Среди 10 украинских ОУ вузов МВА представлены почти все существующие форматы учебного процесса: модульный, дневной, вечерний, смешанный и заочный, в зависимости от программы, иногда в сочетаниях или с возможностью выбора. При этом дневной присутствует только в виде «выходного дня»: иначе говоря, абсолютно все украинские ОУ рассчитаны на такой учебный процесс, который будет совместим с рабочей деятельностью обучающихся. Как мы помним, это тоже представляет значительный контраст с «классическим МВА», который ориентирован на дневной формат преподавания с отрывом от работы на срок обучения.

В некоторых случаях имеют место дополнительные учебные задачи, которые необходимо выполнить для успешного прохождения учебного цикла: защита диплома, консалтингового проекта, выполнение магистерской работы и т. д., как правило, какая либо одна из них в каждом отдельном учреждении. Половина БШ предлагают стажировки за рубежом, в том числе довольно длительные и в нескольких странах. В этом аспекте формы преподавания близки к лучшим западным аналогам.

Требования к поступающим. Требования при поступлении на обучение МВА могут отличаться в зависимости от уровня школы, в отдельных случаях довольно существенно. Однако когда речь заходит о «классическом МВА» лучшего международного образца, правила приёма определены достаточно жёстко. Это наличие диплома о высшем образовании и рекомендательных писем, стаж работы не менее двух лет, написание эссе на заданную тему, прохождение собеседования и сдача тестов на владение английским языком. За исключением тестов все эти требования присутствуют более чем у половины украинских ОУ вузов, в особенности тех, у которых стоимость обучения является более высокой.

Условия поступления в ОУ иностранных вузов мы уже рассматривали в предыдущем разделе, по сравнению с ними украинские ОУ вузов демонстрируют как несколько более широкий ассортимент требований, так и существенно более строгие требования.

При этом, из 10 ОУ у двух вообще отсутствуют сайты и, соответственно, всякая информация о требованиях к поступающим.

Аккредитации и зарубежные партнёры. Образование «Master of Business Administration» по определению является универсальным и международным – следовательно, хотя величие научной мысли нашего народа, как и мощь его образовательной школы, на протяжении веков не устают изумлять жителей других стран, однако настоящее МВА тем и отличается от курсов повышения экономической грамотности с аббревиатурой МВА в названии, что является полноценным только в сотрудничестве с ОУ других стран, с возможностью стажировки за рубежом, особенно в экономически передовых государствах современности. Вторым важным моментом, о котором мы уже говорили, является аккредитация учреждения и учебной программы.

По этому критерию не менее половины рассмотренных нами образовательных учреждений вполне соответствуют уровню

своих иностранных коллег в образовательном поле Украины: как те предоставляют в равной пропорции, в 33 % случаев, диплом трёх всемирных аккредитаций, международного признания и европейской аккредитации, соответственно, так и отечественные, которые предоставляют такие дипломы в 20, 20 и 60 % случаев, соответственно.

Стоимость обучения и дополнительные возможности.

Стоимость обучения хотя и сильно колеблется, как мы уже сообщали выше, в среднем составляет 24 915 долларов, что отнюдь не уступает ценам ОУ иностранных вузов, у которых средняя стоимость обучения составляет 14 633 доллара. При этом стоит учитывать, что хотя по значительному числу отечественных вузов мы не располагаем данными о расценках (которые могут быть меньше), в то же время по этим же учреждениям нет сведений о международной аккредитации их программ и международных связях – то есть, вероятно, хотя цены в них и могут быть несколько ниже, сравнивать их с ценами аккредитованных учреждений и продуктов будет не вполне корректно.

Как уже было отмечено, дополнительные возможности ОУ: связи с партнёрами и правительственными организациями, многочисленная, хорошо организованная сеть выпускников, уникальные научные проекты и так далее могут существенно повлиять на его возможности продвижения своего бренда и образовательных продуктов. Иностранные вузы, как было продемонстрировано выше, прекрасно понимают это, и прилагают большие усилия к всестороннему развитию «внеинтернетных», основанных на человеческих связях, факторов, способов укрепления бренда и продвижения продукта.

К сожалению, здесь (особенно в развитии социальных сетей выпускников, координации их усилий и т. д.) наши учреждения пока заметно уступают иностранным: только у двух отмечены высокоразвитые и активные сети, у одного – умеренно развитая. При этом различных научных центров имеется шесть (два у одного института и четыре – у второго), международные науч-

ные проекты присутствуют у трёх ОУ, бизнес-инкубаторы – у двух. Отметим, что наиболее яркие успехи почти во всех номинациях имеются у двух образовательных центров вузов: МИМ-Киев и LvBS. Оба этих образовательных центра возникли с использованием мощного административного ресурса, в своей работе постоянно взаимодействуют с крупнейшими компаниями и общественными организациями не только Украины, но и мира, то есть они прекрасно знают важность выстраивания отношений для укрепления своих позиций и прилагают неустанные активные усилия в данном направлении. Закономерно, что эти же два учреждения лидируют в области связей с различными информационными ресурсами, как украинскими, так и международного уровня.

Важными общими моментами являются:

1. Обучение – самых разнообразных форматов, однако у всех ОУ, без исключения, производится так, чтобы его можно было совмещать с работой. В этом, с одной стороны, проявляется, вроде бы, противоречие с требованиями классического MBA, когда на время учёбы курсант должен сосредоточиться на учебном процессе, не просто как методике получения новых знаний, но как на процессе глубокой перестройки своей личности. С другой стороны, многие ведущие школы мира (OUBS, CNAM) предлагают MBA-образование в форматах, совместимых с работой, и декларируют это как своё преимущество. Данный факт следует трактовать взвешенно: с одной стороны, в современном мире большинство людей испытывает жесточайший цейтнот, и не могут себе позволить выпасть из производственной деятельности на год, а то и на два. Кроме того, такое образование будет, несомненно, дешевле, нежели образование «полного дня в чужой стране» – соответственно, более конкурентоспособно на рынке. Однако, с другой стороны, не будем забывать: если миссией классического MBA-образования «высшей пробы» является «формирование класса профессиональных международных управленцев», а основным признаком успешной учёбы – яркие изменения личности в процессе подготовки, то трудно представить себе, что достичь решения этих задач можно без

глубокого вовлечения в процесс, обеспечиваемого очным образованием «полного дня» на языке международного общения – английском, в тщательно созданной «интернациональной среде» как студентов, так и преподавателей. Логично и то, что степень неформальных связей в мировой экономической элите, которую приобретает студент в ходе очного образования, также трудно сравнить с таковой же в результате заочного, дистанционного и так далее образования. Соответственно, вывод напрашивается один: есть очное классическое MBA высшего класса – оно всё-таки требует серьёзной перестройки всего образа своей жизни: отказа от работы и глубокого погружения в новый способ жизни и среду обучения, проживания, зато предоставляет уникальные гарантированные возможности по его окончании – действительно, вхождение в привилегированный класс «управляющих миром». Его школы находятся исключительно в Европе и США, преимущественно там готовят своих граждан, но, разумеется, желающие из других стран тоже могут поехать туда на учёбу. И есть прочие формы MBA-образования, которые хотя и имеют существенные достоинства, однако не преследуют столь масштабных целей. Недаром из числа 11 ОУ вузов MBA Украины только у трёх миссия (да и то с известными оговорками) приближённо соответствует миссии «классического MBA».

2. В целом программы ведущих ОУ MBA вузов Украины не уступают своим наиболее опасным конкурентам – представителям иностранных вузов в Украине по большинству параметров, а по некоторым даже и превосходят. Главным относительным недостатком можно считать отсутствие обучения на английском языке – языке международного делового общения, а также недостаточную развитость программ взаимодействия выпускников.

3. Сильной стороной отечественных ОУ являются многочисленные дополнительные программы обучения по различным экономическим специальностям, которые в различном объёме присутствуют практически у всех ОУ вузов MBA Украины: не выявлено ни одного, которое оказывало бы исключительно

образовательные услуги формата MBA и только. В этом заключается принципиальное отличие от представительств зарубежных вузов, которые целиком сосредоточены только на предлагаемом MBA продукте (в некоторой степени исключением является IBR, который предлагает какие-то дополнительные программы, на сайте этому уделено ровно одно предложение, в отличие от информации о MBA-образовании). Это отличие основывается на том, что учреждения украинских вузов всегда имеют достаточный объём преподавательских кадров и материальной базы для гораздо менее дорогостоящих образовательных программ, с которыми ведущим иностранным ОУ связываться попросту нерентабельно.

РАЗДЕЛ 3. БИЗНЕС-ШКОЛЫ МВА В УКРАИНЕ

Ещё одним игроком на рынке образовательных услуг бренда «МВА» являются различные бизнес-школы – как международные, так и отечественные, украинские, таких по данным Интернет удалось выявить 11. С определённой долей условности их можно разделить: 7 из них являются украинскими, 4 – международными, отличие состоит в том, что украинские бизнес-школы хотя и сотрудничают с теми или иными зарубежными организациями и учреждениями, однако осуществляют свою деятельность главным образом на Родине, международные, напротив – работают по всему миру, в том числе и в Украине. При этом среди бизнес-школ можно выделить те, для которых образовательные услуги (наряду с консультационными: бухгалтерскими, экономическими и т. д.) являются основной сферой деятельности, их две, и те, которые возникли при различных корпорациях в ходе ведения последними коммерческой деятельности, первоначально – для обучения своих сотрудников, позднее они естественным образом расширили ареал своей деятельности и теперь предоставляют различные образовательные услуги, в том числе формата МВА, всем желающим – их также две.

Ввиду разнородности происхождения данных школ, отличия как между ними, так и между их сайтами носят существенно больший характер, нежели среди ранее рассмотренных нами учебных центров. Это вполне логично, особенно если учесть, что эти центры всегда имели отношение к тем или иным отечественным или иностранным учреждениям высшей школы, что естественным образом задаёт определённые стандарты (табл. 14).

Таблица 14 – Бизнес-школы МВА в Украине

| № п/п | Название | Аббревиатура | Вуз | Примечание |
|-------|--|--------------|------------|------------|
| 1 | Международная академия бизнеса и информационных технологий | МАБИТ | Украинская | |

| № п/п | Название | Аббревиатура | Вуз | Примечание |
|-------|---|-----------------|----------------------------|-------------------------|
| 2 | НИКЛЭНД | НИКЛЭНД | Международная бизнес-школа | |
| 3 | Академия бизнеса Эрнст энд Янг в СНГ | Ernst and Young | Международная бизнес-школа | Только mini-MBA |
| 4 | Международный институт бизнеса | МИБ | Украинская | Различные MBA-программы |
| 5 | Киевская бизнес-школа | КБШ | Украинская | Различные MBA-программы |
| 6 | Бизнес-академия практического менеджмента | PMBA | Украинская | |
| 7 | Graduate School of Business & Management | GSBM | Украинская | Различные MBA-программы |
| 8 | City Business School | CBS | Международная бизнес-школа | |
| 9 | Компания бизнес-центр «Национальный» | «Национальный» | Украинская | Только mini-MBA |
| 10 | Центр обучения «Феникс» | «Феникс» | Международная бизнес-школа | Подготовка к MBA |
| 11 | Strategic Consulting Group (SCG) | SCG | Украинская | |

3.1. Международная академия бизнеса и информационных технологий

Учреждение. Международная академия бизнеса и информационных технологий (МАБИТ) [49] – международная школа

бизнеса, ориентированная на обучение менеджеров среднего звена, топ-менеджеров и владельцев компаний. МАБИТ успешно реализует наиболее успешные международные программы бизнес-образования, такие как Executive MBA (для топ-менеджеров и собственников компаний), MBA со специализациями, mini-MBA, программы повышения квалификации руководителей.

Контакты.

Адрес: г. Киев, ул. Островского, 58.

Телефон: (044) 332-78-05; (044) 332-78-06; (044) 520-18-02.

Факс: (044) 520-10-02.

E-mail: mabit@bk.ru.

Сайт: mabit.com.ua.

Контактное лицо: Крекотень Татьяна.

ISQ: 633152856.

Skype: mabit-01.

E-mail: mabit-01@jabber.kiev.ua.

Требования к поступающим:

– диплом о высшем образовании (бакалавр, специалист, магистр);

– стаж практической работы не менее двух лет;

– эссе на тему «Что Вы ожидаете от выбранной программы MBA».

Документы, выдаваемые при заключении договора:

– договор;

– квитанция об оплате обучения;

– расписание занятий (можно корректировать под свой график);

– программа обучения (дисциплины и академчасы).

Учебный процесс. Программы обучения:

– MBA «Стратегический менеджмент и предпринимательство»;

– MBA «Управление страховым бизнесом»;

– MBA «Управление инвестиционно-строительным бизнесом»;

- МВА «Управление медицинским и стоматологическим бизнесом»;
- МВА «Финансовый менеджмент»;
- МВА «Маркетинг-менеджмент»;
- МВА «Менеджмент в недвижимости».

Методы обучения:

- лекции;
- семинары;
- ролевые и деловые игры;
- практические занятия (бизнес-задачи, консалтинг действующих фирм);
- выдаются учебные пособия (методичка, учебник, рабочая тетрадь);
- презентации;
- видеоуроки;
- мастер-классы;
- дистанционное обучение;
- электронная библиотека;
- вебинары.

Формат обучения:

- будний вечер + суббота – 2 года (4 семестра), 2 раза в неделю: пятница 18.30–21.30, перерыв 15 мин., суббота с 9.30–19.00 (9.30–12.30, перерыв 15 мин., 12.30–16.00, обед 30 мин., 16.00–19.00);
- три будних вечера (18.30–21.30);
- модульная – 2 года (4 очные сессии продолжительностью 2 недели каждая, суббота и воскресенье – выходной, с 9.30–19.00);
- количество академических часов – 700.

Аккредитация. Высшая школа бизнес-образования МАБИТ проводит образовательную деятельность на основании Лицензии АВ № 586150 от 09.08.2011 г. Государственная аккредитация от 30.06.2011 г., протокол № 88. По завершении обучения и по итогам аттестации слушателям присваивается квалификация «Мастер делового администрирования» и выдается диплом

Международной академии бизнеса и информационных технологий (МАБИТ).

Стоимость обучения:

– стоимость обучения по программе: 35 000 грн, при поэтапной оплате (в рассрочку) – за каждые 12 занятий – 2 400 грн (в сумме не более 35 000 грн);

– оплата за весь курс (предоплата) – 29 750 грн. Скидка – 15 % (экономия 5 250 грн).

Скидки:

– «Club» – 3 % скидка на поэтапную оплату и + 3 % на оплату за весь курс сразу;

– «Gold» – 5 % скидка на поэтапную оплату и +5 % на оплату за весь курс сразу;

– «Diamond» –7 % скидка на поэтапную оплату и +7 % на оплату за весь курс сразу.

Конкурентные преимущества.

1. Современные компьютерные классы с высокоскоростным Интернетом.

2. Удобные аудитории, оснащенные проекторами.

3. Электронная библиотека.

4. Современные программы обучения.

5. 400 высококвалифицированных профессоров, доцентов и специалистов-практиков из крупных компаний с многолетним опытом работы. Среди них – лидеры рейтингов по преподавателям бизнес-школ, бизнес-тренеры, консультанты ведущих компаний. Все преподаватели проходят конкурсный отбор, а также повышение квалификации в рамках Школы преподавателей.

6. Международные учебные программы.

7. Высокое качество подготовки специалистов обеспечивается современными информационными и образовательными технологиями, тесной связью бизнес-школы с украинским, белорусским и российским бизнесом.

Резюме.

1. Сведения об учреждении крайне сжаты: сообщается только, что МАБИТ ориентирована на обучение менеджеров среднего звена, топ-менеджеров и владельцев компаний.

2. Из сведений о «внеинтернетных» методах продвижения – только внушительный список весьма авторитетных в украинском бизнес-пространстве предприятий в качестве партнёров, но, к сожалению, без всяких уточняющих подробностей.

3. Миссия: содействие в формировании нового типа руководителей, способных на основе высокой компетентности решать сложные стратегические и текущие задачи эффективного управления современными организациями.

4. Форматы обучения: модульный или вечерний + выходные, программы – Executive MBA, продолжительность – 2 года, и специализированные MBA.

5. Аккредитация государственная, диплом MBA украинский, стоимость обучения – 35 000 грн, имеются разнообразные скидки.

6. Ключевые уникальные преимущества: имеется широкий выбор специализированных программ MBA; 7 400 преподавателей, которые проходят конкурсный отбор и повышение квалификации в Школе преподавателей.

7. Нет информации о преподавателях.

Выводы.

Информация на сайте представлена скромно, достижения бизнес-школы, её история, к сожалению, вообще не отражены, аналогично с головными учреждениями, партнёрами и т. д. Учебный процесс освещён несколько сбивчиво, не указаны условия получения степени (количество экзаменов, курсовых, возможность пересдачи и т. д.), языки обучения. Это может вызвать у соискателей предположение, что за брендом MBA скрываются обычные курсы экономической грамотности по выбранной специальности, так как коренное отличие MBA – высокие стандарты обучения, обуславливающие строгость сдачи экзаменов и изучение хотя бы части предметов на

иностранных языках. Отсутствие международной аккредитации в случае МАБИТ эту версию подкрепляет, правда, хорошо, что указана украинская аккредитация и номер лицензии – некоторые бизнес-школы не могут похвастаться и этим. Конкурентные преимущества в большинстве не являются преимуществами в строгом значении этого слова: это уже хорошо знакомые нам «достоинства второй линии», несомненно, положительные черты, однако присущие почти всем ОУ МВА. Главное и действительно уникальное конкурентное преимущество МАБИТ не получило надлежащего освещения: у них очень большое количество преподавательского состава, больше 400 преподавателей из крупных компаний с многолетним опытом работы, но, к сожалению, очень мало материалов по их научной, практической деятельности, достижениям и т. д.

3.2. Международная бизнес-школа «Никленд»

Учреждение. Международная бизнес-школа «Nikland» [38] – инновационная модель построения бизнес-образования в Украине. Цели и принципы ее создания базируются на уникальном сочетании классических английских традиций бизнес-образования и новейших мировых концепций обучения элиты бизнес-менеджмента. Миссия Международной бизнес-школы «Nikland» – предоставить максимально широкий спектр услуг бизнес-образования за счёт высококачественных программ обучения.

Контакты.

Адрес: Украина, г. Киев, ул. Межигорская, 9, оф. 11.

Телефон: (044) 331-44-83, 221-67-01.

Контактное лицо – Лидия Атоженко.

E-mail: info@nikland.com.ua.

www.nikland.com.ua.

Требования к поступающим. Документы для поступления:

- аппликационная форма;
- копия паспорта (1, 2, 3 стр.);
- копия документа о высшем образовании;

- резюме кандидата;
- фотографии (2 шт. паспортного формата).

Учебный процесс. Принцип Международной бизнес-школы «Nikland» – образование в целом и бизнес-образование в частности не должно быть односторонним. Невозможно успешно работать на международном бизнес-пространстве, владея только финансовыми и экономическими знаниями. Необходим логично увязанный и скомпонованный комплекс знаний, который и предлагает школа.

Программы обучения Международной бизнес-школы «Nikland» являются гармоничным сочетанием модульных компонентов, каждый из которых призван эффективно раскрыть информацию необходимой сферы знаний:

- элементы навыков владения иностранными языками определенной бизнес-среды;
- инновационные тренинги личностного роста;
- последние разработки в сфере коммуникативных технологий;
- практику построения и стратегию развития бизнеса;
- финансовые, экономические, маркетинговые знания.

Продолжительность обучения – 20 месяцев.

Executive MBA

Цель: подготовить управленца высшего звена, способного:

- максимально эффективно использовать стратегическое мышление в подходах к ведению бизнеса и увеличению его стоимости;
- синтезировать большое количество информации и принимать грамотные управленческие решения;
- аналитически анализировать бизнес-процессы компании, прогнозировать возникновение проблем и понимать их, а также, самое главное, предупреждать их появление;
- сформировать, возглавить и удержать команду (стать лидером) для реализации стратегических целей компании.

Целевая аудитория: собственники, руководители, топ-менеджеры, первые лица компании.

Преимущества.

Преимущество данной программы заключается в том, что в процессе обучения происходит практическое обучение бизнес-технологиям с развитием предпринимательского потенциала и видения у участников программы. Лекторский состав: 30 % академического состава и 70 % практикующего. На протяжении всего обучения каждый участник по тематикам модулей выполняет обязательный проект, который входит в основу выпускного проекта. Участники работают на основе реальных данных своих компаний, получая при этом консультации по усовершенствованию работы для компании, и учатся сразу на их основе принимать стратегические управленческие решения.

Формат.

Обучение построено, исходя из принципа предоставления полноценного объема знаний в наиболее удобном для слушателя режиме. Так как целевая аудитория программы – это профессионалы-практики, которые обучаются без отрыва от рабочего процесса, то сотрудники школы постарались разработать гибкий график занятий, чтобы каждый из участников чувствовал себя комфортно. Процесс обучения длится 20 месяцев и состоит из 20 сессий. Каждая сессия проходит раз в месяц на протяжении 4-х дней (четверг, пятница, суббота и воскресенье). Предложенный график обучения позволяет слушателям регулярно пополнять объем знаний и поступательно сдавать контрольное тестирование, предусмотренное программой обучения. Завершается обучение защитой дипломного проекта, надписанием которого участники начинают работать с первого дня занятий.

По окончании обучения все участники готовят выпускной проект на соискание степени Master of Business Administration.

MBA in Finance

Программа разработана с использованием инновационных достижений в сфере обучения финансовому управлению.

Большая часть в программе отведена обучению практикой с привлечением интеллектуального потенциала специалистов, имеющих богатый опыт решения финансовых вопросов в реальной бизнес-среде.

Программа позволяет развивать свои компетенции в области финансового управления и стратегического позиционирования компании со стороны финансового менеджмента, овладеть методиками комплексной финансовой диагностики компании, навыками мобильного управления информацией, расширить свое понимание бизнеса и приобрести потенциал карьерного роста.

Ключевые преимущества этой программы состоят в том, что в ней собраны новейшие технологии и разработки достижений международного финансового менеджмента, которые призваны обеспечить образовательные потребности слушателей.

Формат.

Процесс обучения длится 20 месяцев и состоит из 20 сессий. Сессия проходит раз в месяц, продолжительностью 4 дня (по четвергам, пятницам, субботам и воскресеньям). Завершается обучения защитой дипломного проекта, над написанием которого участники начинают работать с первого дня занятий.

Структура программы:

- ✓ Вводный уровень. «Инструменты управления личностью».
- ✓ Коучинг. Стратегия успешности.
- ✓ Тренинг личностного роста.
- ✓ Компетенции менеджера.
- ✓ Культура ведения бизнеса.

Обязательный уровень. «Специальные и профессиональные компетенции».

Базовый модуль.

1. Управленческая экономика (микро/макро экономика).
2. Финансовый менеджмент.
3. Стратегический менеджмент.
4. Основы бизнес-права для финансистов.
5. Бухгалтерский учёт в системе управления.

6. Международный эккаунтинг для менеджеров.
2. Налоги и налоговая стратегия.
3. Управление человеческими ресурсами.
4. Маркетинговая деятельность.
5. Внешнеэкономическая деятельность и международные расчёты.

6. Управление проектами.
7. Управленческие информационные технологии.
8. Страхование.
9. Финансы и финансовые рынки.
10. Бизнес-игра. Методы принятия управленческих решений.
11. Лидерство и управление конфликтами.
12. Бизнес-этикет.

Профильный модуль.

1. Управленческий учёт.
2. Финансовое планирование и бюджетирование.
3. Бизнес-статистика.
4. Финансовые риски.
5. Финансовая математика.
6. Стратегический анализ финансово-хозяйственной деятельности.
7. Анализ инвестиционных проектов.
8. Управление портфельными инвестициями.
9. Финансовый анализ проектов.
10. Технологии бизнес-планирования.
11. Формирование ценовой политики.
12. Финансовые аспекты в управлении бизнес-моделью компании.
13. Оценка бизнеса и управление стоимостью компании.
14. Финансирование бизнеса и управление денежными средствами.
15. Корпоративные финансы.
16. Контролинг.
17. Основы успешной коммуникации и тайм-менеджмент.

Предметы бизнес-навыков (выборочные дисциплины).

1. Антикризисное управление предприятием.
2. Управление качеством.
3. Венчурное финансирование.
4. Рынок ценных бумаг.
5. Финансовое посредничество.
6. Интеллектуальная собственность и ее стоимость.
7. Слияние и поглощение.
8. Банкротство и управление санацией.

Иностранный язык для финансистов.

Необходимый уровень знаний английского языка – Intermediate.

Выпускная дипломная работа и ее защита.

Каждому участнику предлагается пройти бесплатное обучение по курсу АССА ДипИФР-(рус.) и при желании сдать экзамен. Участник только уплачивает регистрационный взнос за экзамен.

Стоимость обучения.

Executive MBA – 125 тыс. грн.

MBA in Finance – 105 тыс. грн.

Ключевые преимущества.

1. Соответствие высоким международным стандартам качества обучения.
2. Возможность научиться применять последние достижения и технологии в построении и развитии бизнеса.
3. Всестороннее развитие профессиональных и личностных качеств человека.
4. Гибкость и возможность адаптации образовательных программ.
5. Многогранность предоставляемого учебного материала.
6. Модульность программ, дающая возможность индивидуального подхода в построении учебного процесса.

Дополнительно.

Программы мини-MBA Международной бизнес школы «Nikland» подготовлены для руководителей и специалистов из

разных отраслей, которые планируют получить бизнес-образование международного уровня, систематизировать знания и опыт, дополнить их новыми идеями и знаниями – для повышения личной компетентности, эффективного управления, оптимизации бизнес-процессов, решения стратегических задач, карьерного роста, создания и развития бизнеса:

- программа мини-MBA «Финансовый менеджмент»;
- программа мини-MBA «Управление бизнесом»;
- программа мини-MBA «Консалтинг»;
- программа мини-MBA «Управление персоналом»;
- программа мини-MBA «Маркетинг менеджмент»;
- программа мини-MBA «Право».

Дополнительная информация. Международная бизнес-школа «Nikland» предлагает слушателям широкий выбор программ, которые позволяют пошаговое продвижение вверх по карьерной лестнице:

1. MBA (Executive MBA, MBA in Finance).
2. Программы MSc (Master in LAW, Master in Finance, Master in Marketing).
3. Программы PDP (программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководителей и специалистов в области управления, финансов, маркетинга и предпринимательства).
4. Краткосрочные программы, корпоративное обучение.
5. Сертификационные программы (Международная сертификация бухгалтеров CAP/CIPA, сертификация специалистов по МСФО (ACCA ДипИФР-рус.), сертификация специалистов лизингового бизнеса, сертификация персонала по специальности «Менеджер систем качества»).
6. Иностранные языки (английский, немецкий, испанский, французский) и подготовка специалистов к сдаче международных экзаменов.
7. Довузовская подготовка (подготовка школьников к внешнему независимому тестированию).
8. Направления по развитию лидерства:

- Nikland School of Leadership – школа развития и формирования новой генерации лидеров;
 - Nikland HR Club – постоянно действующее пространство профессионального общения в кругу компетентных коллег и доступ к уникальным информационным ресурсам.
8. Краткосрочные программы, корпоративное обучение:
- сертификационные программы (Международная сертификация бухгалтеров CAP/CIPA;
 - сертификация специалистов по МСФО (ACCA ДипИФР-рус.);
 - сертификация специалистов лизингового бизнеса;
 - сертификация персонала по специальности «Менеджер систем качества».

Резюме.

1. Сведения об учреждении весьма скудные.
 2. Сведения о «внеинтернетных» методах продвижения не выявлены.
 3. Миссия: развитие и формирование нового поколения лидеров.
 4. Требования к поступающим: опыт работы от трёх лет, эссе о целях обучения. Стоимость обучения: Executive MBA – 125 тыс. грн, MBA in Finance – 105 тыс. грн, продолжительность – 20 месяцев.
 5. Форматы обучения: модульный или вечерний + выходные. Каждая сессия – раз в месяц на протяжении 4-х дней, по окончании обучения – выпускной проект на соискание степени.
 6. Аккредитация государственная, диплом MBA украинский.
 7. Ключевые уникальные преимущества: гибкий график обучения (более конкретно не поясняется). Все прочие преимущества являются вполне стандартными.
2. Краткая информация о преподавателях, наблюдательном совете.
3. Помимо основной программы есть программы мини-MBA со специализацией.

Вывод.

Международный статус БШ проявляется в том, что программа MBA – общая с Kozminski University (Польша, Варшава). Как видим, миссия обучения – вполне на международном уровне, имеется стандартный набор дополнительных к MBA и экономическому образованию консалтинговых услуг. Описание на сайте скудное, не описаны ни достижения, ни ключевые преимущества, ни язык обучения MBA, ни преподаватели.

3.3. Бизнес-школа «Эрнст энд Янг»

Учреждение. Головная компания [39].

Название «Эрнст энд Янг» относится к глобальной организации, объединяющей компании, входящие в состав Ernst & Young Global Limited, каждая из которых является отдельным юридическим лицом. Ernst & Young Global Limited – юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Великобритании, – является компанией, ограниченной гарантиями ее участников, и не оказывает услуг клиентам.

«Эрнст энд Янг» является международным лидером в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования по вопросам ведения бизнеса. Коллектив компании насчитывает 167 000 сотрудников в разных странах мира, которых объединяют общие корпоративные ценности, а также приверженность качеству оказываемых услуг. Компания создаёт перспективы, раскрывая потенциал сотрудников, клиентов и общества в целом, постоянно расширяет услуги и ресурсы с учётом потребностей клиентов в различных регионах СНГ. В 19 офисах фирмы (в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Тольятти, Владивостоке, Южно-Сахалинске, Алма-Аты, Астане, Атырау, Баку, Киеве, Донецке, Ташкенте, Тбилиси, Ереване и Минске) работают 4 000 специалистов.

Более подробная информация представлена на сайте: www.ey.com [40].

Институт Great Place to Work® начал составлять списки лучших организаций-работодателей в США и Бразилии в

1997 году, сейчас такие списки формируются в 45 странах. Список лучших международных работодателей (World's Best Multinational Workplace) основан на данных о приблизительно 2 000 компаний, которые входили в списки лучших компаний-работодателей на уровне отдельных стран. Институт Great Place to Work® ежегодно анализирует данные, полученные в результате обследования мнений более 2,5 млн наемных сотрудников, и аналитическую информацию об условиях труда и корпоративной культуре, полученную от 5 671 компаний, в которых в общей сложности работает более 11 млн сотрудников. Институт Great Place to Work® (США) включил компанию «Эрнст энд Янг» в список 25 лучших международных работодателей. «Эрнст энд Янг» заняла в этом списке 12 место и оказалась единственной из «Большой четвёрки» аудиторских компаний.

«Компании, включенные во второй ежегодный список лучших международных работодателей (World's Best Multinational Workplaces List), работают над созданием рабочей среды, основанной на принципах развития доверия и сотрудничества. – сказала Сьюзан Лукас-Конуелл, главный исполнительный директор международного института Great Place to Work®. – Включение организаций в этот престижный список является свидетельством их приверженности непрерывному улучшению жизни своих сотрудников и формированию новых стандартов рабочей среды в интересах развития».

Глобальный подход.

Понимая важность процессов глобализации в развитии современного мира, компания преобразовала свою организационную структуру, чтобы наиболее полно и постоянно соответствовать меняющимся потребностям наших клиентов и сотрудников.

Структура организации.

Во главе «Эрнст энд Янг» стоит глобальная команда руководителей, формирующая корпоративную стратегию и планы организации. Для эффективного ведения бизнеса подразделения нашей компании сгруппированы по четырем географическим регионам:

1. Северная и Южная Америка. В состав этой региональной практики, сформированной в 2006 году, входят бизнес-подразделения из 29 стран, объединяющие 45 000 сотрудников. Практика «Эрнст энд Янг» в Северной и Южной Америке регулярно занимает верхние позиции в рейтинге лучших работодателей в странах данного региона по версии Great Place to Work Institute и Universum.

2. Европа, Ближний Восток, Индия и Африка (EMEA). Практика региона EMEA, объединяющая 73 000 сотрудников в 93 странах, была создана в 2008 году.

3. Азиатско-Тихоокеанский регион. Эта практика была сформирована совсем недавно – в 2010 году – на базе двух региональных подразделений: Океания и Дальний Восток. В ее составе работают 27 000 сотрудников из 22 стран. Это очень важно, так как Азиатско-Тихоокеанский регион демонстрирует самые высокие темпы экономического роста в мире.

4. Япония. Коллектив региональной практики насчитывает свыше 6 500 сотрудников, которые работают со множеством известных японских компаний, ведущих деятельность в финансовом секторе, обрабатывающей промышленности и сфере производства электроники. На базе данной практики сформирован Международный центр по оказанию услуг японским компаниям. Центр объединяет почти 350 специалистов из 60 городов мира, которые свободно владеют японским языком и оказывают услуги японским компаниям, осуществляющим деятельность за рубежом.

Глобальная структура позволяет реагировать на происходящие изменения быстрее конкурентов. «Эрнст энд Янг» – это не просто компания, состоящая из разных региональных практик, а международная команда специалистов, которые применяют единый корпоративный подход.

Являясь международной организацией в сфере оказания профессиональных услуг, компания стремится к тому, чтобы сотрудники имели глобальный образ мышления, с учётом всего возможного многообразия опыта и культур.

1. Общие направления деятельности:
 - факторы роста;
 - корпоративное управление и отчетность;
 - МСФО;
 - управление финансами;
 - управление рисками;
 - операционная эффективность;
 - управление персоналом;
 - рынки капитала и сделки.
2. Отрасли:
 - автомобильная отрасль;
 - горнодобывающая и металлургическая отрасли;
 - государственный сектор;
 - медиасектор и индустрия развлечений;
 - медико-биологическая отрасль;
 - нефтегазовая отрасль;
 - недвижимость;
 - отрасль чистых технологий;
 - производство потребительских товаров;
 - связь;
 - ТЭК и электроэнергетика;
 - технологии;
 - финансовый сектор;
 - фонды прямых инвестиций;
 - прочие отрасли экономики.
3. Услуги:
 - консультационные услуги;
 - аудиторские услуги;
 - налоговые и юридические услуги;
 - консультационные услуги по сделкам;
 - рынки стратегического роста;
 - специализированные услуги.

Бизнес-школа.

Академия бизнеса «Эрнст энд Янг» в СНГ.

Академия бизнеса «Эрнст энд Янг» уже более 18 лет является лидером в предоставлении услуг профессионального обучения и повышения квалификации в странах СНГ.

За этот период в ней прошли обучение более 65 тыс. специалистов ведущих компаний.

Академия имеет представительства в таких городах СНГ: Москва, Санкт-Петербург, Киев, Донецк, Алма-Ата, Екатеринбург и Новосибирск, а также в Европе.

Академия бизнеса предоставляет такие услуги:

- интенсивные тренинги (более 70 программ):
 - ✓ mini-MBA;
 - ✓ оценка бизнеса, оценка инвестиционных проектов;
 - ✓ финансовый анализ, финансовое моделирование;
 - ✓ внутренний контроль, внутренний аудит, управление рисками;
 - ✓ МСФО / ГААП США;
 - ✓ трансформация и консолидация финансовой отчетности;
 - ✓ управленческий учёт, бюджетирование;
 - ✓ отраслевые тренинги;
- программы подготовки к международным квалификациям:
 - ✓ ДипИФР (ACCA) на русском языке;
 - ✓ ACCA (ACCA Qualification);
 - ✓ CFA®;
 - ✓ CIA® (дипломированный внутренний аудитор на русском языке).

Обучение проводится в открытом и корпоративном форматах. Большинство предлагаемых программ могут быть адаптированы под специфику отдельной отрасли.

Обучение проводят преподаватели-консультанты, имеющие высокий уровень квалификации и богатый практический опыт, степени кандидатов наук, а также квалификации ДипИФР (рус.), ACCA, CPA, CMA, PMI и MBA.

Контакты.

Адрес: Украина, 01001, г. Киев, ул. Крещатик, 19А.

Контактные лица: Наталья Копыленко, Екатерина Мендирек.

Телефон: +38 (044) 490-30-48/34.

Факс: +38 (044) 490-30-30.

E-mail: academy@ua.eu.com eu.com/ua/academy.

Учебный процесс. Мини-МВА – это новый курс Академии бизнеса «Эрнст энд Янг», разработанный специально для интенсивной подготовки менеджеров высшего и среднего звена по основополагающим бизнес-дисциплинам: стратегия, маркетинг, финансы, повышение личной эффективности, управление эффективностью деятельности.

В обучении участвует коллектив преподавателей-авторов, каждый из которых является признанным профессионалом в своей области знаний, имеет как теоретические знания, так и опыт практической работы.

Целевая аудитория:

– руководители и менеджеры, заинтересованные в росте стоимости бизнеса, принимающие участие в разработке стратегии и принятии решений об оптимизации и оценке эффективности деятельности компании;

– менеджеры и специалисты, не имеющие узкоспециальных знаний по пяти разделам программы: стратегия, риск-менеджмент, финансы, повышение личной эффективности, управление эффективностью деятельности.

Цели программы мини-МВА.

Все разделы программы связаны между собой единой целью – повышение рыночной стоимости бизнеса – и отвечают на вопросы:

– «Какая стратегия поможет добиться успеха на рынке нашей компании и выиграть конкурентную борьбу?»;

– «Каким образом риск-менеджмент может помочь в реализации стратегии?»;

– «Как наши достижения отразятся на финансовых показателях? Как наши управленческие решения будут способствовать росту стоимости бизнеса?»;

– «Как знание психологии человека поможет нам повысить свою личную эффективность и эффективность нашей команды / компании?»;

– «Как перевести стратегию в действие? Каковы пути совершенствования бизнес-процессов и деятельности в компании? Какие действия будут способствовать росту стоимости бизнеса?».

Продолжительность курса – 5 дней / 40 академических часов / 40 CPD-единиц / 35 CPE-часов.

В курсе используются кейс-стади Harvard Business School и Ernst & Young. Рассматривается лучший опыт работы как западных, так и национальных компаний.

Аккредитация. Академия аккредитована ACCA и NASBA и обладает правом предоставления услуг по:

– обучению по программе ACCA(Platinum Approved Learning Partner);

– обязательному повышению квалификации для членов ACCA (Registered Continuing Professional Development (CPD) Provider);

– обязательному повышению квалификации (CPE Sponsor) для специалистов, обладающих квалификациями CPA, CMA, CFM, CIA;

– обязательному повышению квалификации для членов Палаты Аудиторов Республики Казахстан.

Стоимость:

мини-MBA – 9 500 грн.

Дополнительная информация.

Корпоративное обучение (гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов):

– предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач;

– адаптация тренинга под отраслевую специфику.

- Программы обучения.
- [+] Открытые тренинги.
 - [+] Программа ДипИФР (рус.).
 - [+] Программа АССА.
 - [+] Программа CFA®.
 - [+] Программа CIA®.
 - [+] Программа ICA.

Резюме.

1. Головная компания – Ernst & Young Global Limited является международным лидером в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования по вопросам ведения бизнеса. Коллектив компании насчитывает 167 000 сотрудников в разных странах мира, в различных регионах СНГ фирма имеет 19 офисов, в них работают 4 000 специалистов. Институт Great Place to Work® (США) включил компанию «Эрнст энд Янг» в список 25 лучших международных работодателей. «Эрнст энд Янг» заняла в этом списке 12 место и оказалась единственной из «Большой четвёрки» аудиторских компаний. Компания является действительно международной и глобальной по своей структуре, стилю работы, приоритетам и задачам.

БШ «Академия бизнеса «Эрнст энд Янг» уже более 18 лет предоставляет услуги профессионального обучения и повышения квалификации в странах СНГ.

За этот период в ней прошли обучение более 65 тыс. специалистов ведущих компаний.

Академия имеет представительства в таких городах СНГ: Москва, Санкт-Петербург, Киев, Донецк, Алма-Ата, Екатеринбург и Новосибирск, а также в Европе.

2. «Внеинтернетные» формы продвижения исключительно сильны: это и сети партнёров, и многочисленные услуги – аудиторские, консультационные, юридические, по всему миру, отраслевые тренинги и даже «центр развития умных городов» и т. д.

3. Программа образования – mini-MBA, миссия которой – повышение рыночной стоимости бизнеса.

4. Длительность обучения – 5 дней, стоимость – 9 500 гривен. В курсе используются кейс-стади Harvard Business School – одного из мировых лидеров МВА-образования.

5. К сожалению, по прочим разделам информации почти нет: аккредитация, преподаватели и так далее не отражены.

Выводы.

Интересный пример крупной международной, без преувеличения можно сказать – транснациональной корпорации, на базе экономической и юридической деятельности которой возникла и развилась бизнес-школа. В принципе, это более чем логично: поскольку специализация МВА возникла и развивалась именно как методика подготовки специалистов международного уровня и формата, ориентированных на возможность работать в любом регионе на уровне высочайших международных стандартов, естественно, что транснациональная корпорация сначала стала готовить своих сотрудников по этой системе, а впоследствии развила образовательные услуги формата МВА до обучения сторонних лиц. Информация о самой школе МВА подана сжато, зато о головной корпорации рассказ очень подробен – это логично, учитывая, что головная компания – главнейшее достоинство данной бизнес-школы и её опора. Именно поэтому здесь мы, вопреки обыкновению, посвятили довольно большой объём места обзору достоинств головного учреждения, хотя и ещё больше информации вынесли в главу «дополнительная информация».

Судя по имеющейся информации, ни одну из трёх всемирно признанных аккредитаций она всё же не получила, хотя и делает, чтобы замаскировать это, элегантный отсыл к «кейс-стади Harvard Business School». Сама по себе бизнес-школа представляется не самым крупным или опасным конкурентом, однако, во-первых, она всё же полноценный конкурент, так как претендует на преподавание в формате МВА, пусть и мини, во-вторых, как мы увидим в главах специализированного анализа сайтов, занимает по многим параметрам присутствия в Интернете важные или даже лидирующие позиции, а в третьих, поль-

зуется всесторонней «внеинтернетной» поддержкой своей головной организации, возможности которой позволяют сделать такую поддержку более чем эффективной.

3.4. Киевская бизнес-школа (КБШ)

Учреждение. Киевская бизнес-школа (КБШ) [35] создана в 2000 году, в 2002 году осуществлён первый выпуск слушателей программы International MBA. В 2003 году Киевская бизнес-школа предлагает рынку новые программы MBA: International MBA PROLT (совместно с университетом Семфорд, США) и MBA «Национальное преимущество» PROLT. В 2004 году КБШ получает международный сертификат, подтверждающий соответствие системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO9001:2000. В 2005 диплом MBA КБШ и сертификат университета Семфорд получают выпускники программы International MBA PROLT. 2008 год – открытие двух новых для рынка программ MBA: MBA «Finance and Investments» и MBA «Project Management». 2009 год – вывод на рынок новых специализированных программ MBA «Finance and Investments» и MBA «Project Management». 2010 год – вывод на рынок новой специализированной программы MBA «Logistics» в партнерстве с Украинской логистической ассоциацией, подписание партнерского соглашения с University of Sheffield о совместной реализации образовательных программ.

Достижения. Программы Киевской бизнес-школы построены не на теоретических примерах и кейсах, а на работе именно компании клиента.

Тендер Киевской городской государственной администрации на разработку образовательной программы для предпринимателей и управленцев предприятий города Киева выиграла именно КБШ.

КБШ одна из первых на рынке образования получила международный сертификат, подтверждающий соответствие системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO 9001:2000.

Запуск первой в Украине программы International MBA.

Реализация специализированных программ MBA в партнерстве с компаниями – лидерами соответствующих отраслей – инновационные инструменты, демонстрирующие новый уровень взаимоотношений бизнеса и бизнес-образования.

Более 75 % студентов приходят в Киевскую бизнес-школу именно по рекомендации её выпускников.

Контакты.

Адрес: Украина, 01133, г. Киев, бул. Леси Украинки, 34 (эт. 4, оф. 406).

Телефон: +38 (044) 221-44-83,
+38 (044) 591-10-93.

E-mail: kbs00@mail.ru.

Skype: KievBusinessSchool.

www.kbs.kiev.ua.

<http://www.kbs.kiev.ua/>.

Учебный процесс.

Программы.

Программа Executive MBA (2 года).

Executive MBA «General management» – программа формирует компетенции в управлении бизнесом в должности руководителя.

Специализированные программы MBA (16 месяцев):

– MBA Project Management. Создана в партнерстве с компанией ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ СПАЙДЕР УКРАИНА и ориентирована на квалификации Project Management Institute. Программа формирует компетенции в подготовке, реализации и управлении проектами и портфелем проектов, позволяя выпускнику эффективно включиться в любой проект развития бизнеса на любом этапе его реализации;

– MBA Finance & Investments. Создана в партнерстве с компанией БДО и ориентирована на квалификации Association of Certified International Investment Analysts, Institute of Financial Accountants. Программа формирует широкий набор финансовых компетенций, необходимых современному руководителю: от управленческого учёта и финансового менеджмента до инвести-

ционного проектирования и анализа – способность управлять финансовой деятельностью любого бизнеса;

– MBA Logistics. Создана в партнерстве с Украинской логистической ассоциацией и ориентирована на квалификационные требования European Logistics Association. Программа формирует компетенции в реализации и управлении логистической деятельностью в бизнесе, развитии логистических организаций, позволяя выпускнику эффективно применять инструменты современной логистики в любой отрасли.

Программы, реализуемые в партнерстве с University of Sheffield:

- 2+2 Undergraduate Programme in Business Studies;
- MA in Marketing, Advertising & Public Relations ;
- MSc in Business Management & Technology;
- Executive MBA.

Стоимость.

| | |
|---|--------------|
| MBA Project Management | 82 000 грн; |
| MBA Logistics | 82 000 грн; |
| MBA Finance & Investments | 82 000 грн; |
| Executive MBA | 116 00 грн; |
| EMBA Programme of the University of Sheffield delivered in Kyiv | 15 600 долл. |

Ключевые преимущества.

1. 17 месяцев персонального консультирования – возможность планирования и реализации своей карьеры и помощь в конкретных проблемах вашего бизнеса.

2. Уникальная технология «Карьерный лифт ТМ» – возможность выбора проекта, качественное выполнение которого ведет к возможности карьерного продвижения.

3. Подтверждение профессионализма признанными европейскими профессиональными квалификациями PMP, ACCA, CPA, ELA, NIMA – облегчение вхождения в международное сообщество профессионалов.

4. Инновационная идеология программ MBA – два в одном – объединение в одной программе общеуправленческой подготовки, необходимой менеджеру бизнеса, с профессиональными компетенциями функционального специалиста.

5. Удобный формат программы (двухдневные модули, проводимые по пятницам–субботам, дважды в месяц) – сбалансированность трёх сфер жизни: работы, учебы и семьи, без необходимости жертвовать одной из них в пользу другой.

6. Команда преподавателей-практиков из сектора реального бизнеса – гарантия современной теоретической подготовки и доступа к обширному практическому опыту бизнеса.

7. Широкий круг новых контактов – помощь в нахождении новых перспектив и работы.

Дополнительная информация. Инновации, введенные КБШ: взаимодействие с органами самоуправления в подготовке кадров (КБШ – исполнитель Киевской городской образовательной программы для предпринимателей и управленцев).

Ресурсный центр бизнес-школы: удобные аудитории, современное компьютерное и проекционное обеспечение, скоростной доступ к сети Интернет (в т. ч. Wi-Fi), библиотека с обычным и электронным доступом к информационным ресурсам, конференц-зал.

Разработка и внедрение методологии использования международных профессиональных стандартов в программах бизнес-образования.

Европейские методы планирования работы участников программы.

Выпускники.

Выпускники Киевской бизнес-школы – это целое сообщество успешных людей, объединяющее более 500 человек (программы MBA, SBA). Для поддержания связи между выпускниками было создано Сообщество выпускников Киевской бизнес-школы.

Выпускники КБШ работают в отечественных и зарубежных компаниях, развивают собственный бизнес.

Партнёры.

1. Международные партнеры (общим числом 5).
2. Компании-партнеры по реализации программ MBA (3).
3. Корпоративные партнёры (5).
4. Компании (28).

Дополнительные программы.

1. Открытые программы:
 - семинары;
 - тренинги;
 - мастер-классы.
2. Подготовка специалистов к сдаче экзамена ГКЦБФР.
3. Программы международных квалификаций:
 - программы подготовки к сдаче экзамена США;
 - программы подготовки к сдаче экзамена NIMA.
4. Корпоративные программы. Разрабатываются в соответствии с индивидуальными особенностями и потребностями компаний.

Сертификационные программы:

- СВА «Certificate in Business Administration»;
- РСР FI;
- РСР PM;
- РСР Log;
- подготовка специалистов к сдаче экзамена ГКЦБФР.

Медиа.

1. На постоянной основе сотрудничает с ведущими деловыми изданиями Украины: журнал «Бизнес», газеты «Деловая столица» и «Контракты».
2. Участник рейтинга бизнес-школ Украины, который ежегодно проводится журналом «Деловой».
3. Принимала активное участие в составлении обзоров рынка бизнес-образования в Украине, проводимыми журналом «The Capitalist», газетами «Инвест-газета», «Комсомольская правда», «Деловая столица».

4. Широко представлена в Интернете на ведущих порталах и сайтах, посвященных образованию и бизнес-образованию (www.mbastrategy.com.ua, www.educate.com.ua, www.osvita.org.ua, www.magistr.net.ua, begin.com.ua).

5. Легко находить в информационных и образовательных каталогах (Желтые страницы, Украинский финансовый сервер).

6. Имеет статус партнера мероприятий, проводимых организацией «Финансовый Аналитик Сервис».

Резюме.

1. КБШ создана в 2000 г., в 2002 г. состоялся первый выпуск слушателей программы MBA. Вскоре были разработаны новые программы: в 2003 – International MBA PROLT и MBA «Национальное преимущество» PROLT, в 2008 – MBA «Finance and Investments» и MBA «Project Management», 2010 – MBA «Logistics». В 2004 году КБШ получает международный сертификат, подтверждающий соответствие системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO9001:2000. В 2010 году подписано партнерское соглашение с University of Sheffield о совместной реализации образовательных программ.

2. Для поддержания связи между выпускниками было создано Сообщество выпускников Киевской бизнес-школы, международные партнеры (общим числом 5), компании-партнеры по реализации программ MBA (3), корпоративные партнеры (5), компании (28), обширные связи со средствами масс-медиа, информация активно представлена на основных информационных порталах, имеющихся в Украине.

3. Миссия школы: школа практических решений для людей бизнеса.

4. Аккредитация: КБШ одна из первых на рынке образования получила международный сертификат, подтверждающий соответствие системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO 9001:2000. Программа Executive MBA совместная с University of Sheffield аккредитована AMBA.

5. Требования к поступающим: высшее образование, стаж работы не менее двухлетнего стажа работы, собеседование при

поступлении, для прохождения совместной с University of Sheffield программы Executive MBA «General management» необходимо владение английским языком.

6. Учебные программы: Executive MBA «General management» – 2 года, в двух вариантах – самостоятельная и совместная с University of Sheffield и специализированные: MBA Project Management, MBA Finance & Investments, MBA Logistics, продолжительностью 16 месяцев. Структура образования: подготовительные курсы (сертификат по их окончании), специализированная профессиональная программа по выбору (сертификат о её прохождении), общеуправленческая сертификационная программа (сертификат о её прохождении), специализированные курсы по выбору – итоговый проект – диплом MBA. Двухдневные модули по пятницам – субботам дважды в месяц.

7. Сведения о преподавателях в большинстве случаев краткие, по некоторым их нет совсем.

8. Стоимость обучения: MBA Project Management – 82 000 грн, MBA Logistics – 82 000 грн, MBA Finance & Investments – 82 000 грн, Executive MBA – 116 000 грн, EMBA Programme of the University of Sheffield delivered in Kyiv – 15 600 дол.

9. Ключевые преимущества: команда преподавателей-практиков из сектора реального бизнеса, 17 месяцев персонального консультирования – возможность планирования и реализации своей карьеры и помощь в конкретных проблемах вашего бизнеса, технология «Карьерный лифт ТМ» – возможность выбора проекта, качественное выполнение которого ведет к возможности карьерного продвижения, сертификат международной квалификации, более 75 % студентов приходят в Киевскую бизнес-школу именно по рекомендации её выпускников, широкий круг контактов – помощь в перспективах и трудоустройстве. Количество выпускников – 500.

Выводы.

Данная БШ заслуживает самого пристального внимания. В первых, у неё много достоинств, которые в большинстве не

встречаются в других ОУ МВА, а в такой комплектации и вовсе являются уникальными:

1. Хорошо налажено взаимодействие со СМИ, особые меры нацеленные на удобство обнаружения бренда в них.

2. Активное представительство в Интернете, размещение информации о себе практически на всех ведущих информационных порталах Украины (www.mbastrategy.com.ua, www.educate.com.ua, www.osvita.org.ua, www.magistr.net.ua, begin.com.ua).

3. Большое количество партнёров в Украине и за рубежом (более 30 только крупных и широко известных фирм и образовательных учреждений, самый именитый из них – The University of Sheffield).

4. Создано сообщество выпускников программ МВА.

5. Широкая «сетевая структура» выпускников и партнёров, обеспечивающая как приток обучающихся («более 75 % студентов приходят в Киевскую бизнес-школу именно по рекомендации наших выпускников»), так и возможность взаимовыгодного сотрудничества в различных сферах экономической и образовательной деятельности.

6. Подробно расписанная история учреждения, которая вызывает у потенциальных курсантов доверие и интерес.

7. Уникальная технология «Карьерный лифт ТМ» – возможность выбора проекта в ходе учёбы, качественное выполнение которого ведет к возможности карьерного продвижения.

8. 17 месяцев персонального консультирования – возможность планирования и реализации своей карьеры и помощь в конкретных проблемах бизнеса.

9. Команда преподавателей-практиков из сектора реального бизнеса.

На сайте хорошо сформулированы достоинства «второй линии» – они не просто перечислены, как в большинстве других случаев, а подробно психологически обоснованы с акцентом на приоритетах своих потенциальных слушателей.

1. Удобный формат программы: (двухдневные модули, проводимые по пятницам-субботам, дважды в месяц), сбалансиро-

рованность трёх сфер жизни: работы, учебы и семьи, без необходимости жертвовать одной из них в пользу другой.

2. Удобные аудитории, современное компьютерное и проекционное обеспечение, скоростной доступ к сети Интернет (в т. ч. Wi-Fi), библиотека с обычным и электронным доступом к информационным ресурсам, конференц-зал.

Вообще обращает на себя внимание продуманная структура сайта, исчерпывающе подробная информация по всем основным рубрикам, глубокое внимание к интересам пользователя и стремление понять его психологию и соответствовать его ожиданиям. Сразу возникают аналогии с продуманными, близкими к совершенству сайтами представительств иностранных (точнее британских) вузов, которые крепнут при уточнении о АМВА аккредитации программы. Забегая немного вперёд, укажем, что имеется ещё одно серьёзное преимущество: специализированные высокоэффективные мероприятия SEO (оптимизация и продвижение сайта в сети) – первое место среди всех выявленных нами сайтов ОУ МВА по поисковым запросам, высокие позиции в сервисах Интернета (более подробно будет освещено в соответствующих главах). Существенное значение уделяется созданию сетевых структур выпускников и работе с ними, что также нам знакомо по изучению представительств британских вузов. Всё в совокупности позволяет уверенно заявить, что данная бизнес-школа является дальнейшим развитием британских идей «экспорта образования»: не будем забывать, что университет Шеффилда занимает высокие позиции в мировых рейтингах бизнес-образования, вполне на уровне OUBS и Harriot-Watt University. Вероятно, он произвёл оценку украинского рынка МВА с вершин своего опыта и пришёл к выводу, что наиболее оптимальной для него будет ниша не представительства, а местной бизнес-школы – с большим числом местных преподавателей и акцентом на всём спектре образовательных продуктов, а не только на МВА, с развитием связей с местными правительственными и коммерческими организациями. Так, в отличие от других представительств британских ОУ МВА вузов, данная школа предлагает различные образовательные программы помимо МВА.

3.5. Международный институт бизнеса (МИБ)

Учреждение. История.

1993 г. Международный институт бизнеса (МИБ) [41, 59] был основан в соответствии с постановлением Кабинета Министров Украины от 22 июля 1993 г. Украинской академией государственного управления при Президенте и Фондом Центрально-европейского университета. Первым президентом МИБ стал д-р Хенрик Стерничук, профессор менеджмента и международного бизнеса Университета Нью Брансвик (Канада). С первых лет своего существования МИБ стал лидирующим учебным центром подготовки специалистов для работы в условиях рыночной экономики. С момента основания обучение в МИБ прошло более 45 тысяч человек.

1996 г. В МИБ стартовала инновационная последипломная Украинская программа бизнес-администрирования (УПБА) – высшее образование в области маркетинга и финансов.

1997 г. МИБ становится первым в Центральной и Восточной Европе аккредитованным учебным центром программ Королевского института маркетинга, Великобритания (СИМ, УК).

1998 г. В рамках проекта, финансируемого СIDA (Канадское агентство международного развития) МИБ совместно со школой бизнеса МакЮэн (Эдмонтон, Альберта) начинает Канадскую программу бизнес-менеджмента.

1999 г. МИБ получил национальную аккредитацию Министерства образования и науки Украины.

2000 г. При поддержке Всемирного Банка и Фонда государственного имущества Украины и в сотрудничестве с Лондонской школой бизнеса МИБ реализует национальные проекты «Конкурентоспособность-2000» и «Директор третьего тысячелетия».

2001 г. МИБ становится первым в бывшем Советском Союзе учебным центром REFA International (Германия) – ведущей организации в сфере управления производством. В МИБ стартует Executive MBA – инновационная программа для топ-

менеджеров и собственников украинских и международных компаний.

2002 г. МИБ становится членом European Foundation for Management Development (EFMD) – ведущей европейской ассоциации бизнес-школ.

2003 г. МИБ становится зарегистрированным провайдером программ и аккредитованным экзаменационным центром Королевского института специалистов по управленческому учёту, Великобритания (CIMA, UK).

2004 г. МИБ становится первым зарубежным аккредитованным учебным центром программ Королевского института по связям с общественностью, Великобритания (CIPR, UK).

2005 г. В МИБ начинается обучение по программе International MBA, реализуемой совместно с Университетом Нью Брансвик – старейшим англоязычным университетом Канады.

2005 г. МИБ становится членом Central and East European Management Development Association (CEEMAN) – ассоциации бизнес-школ Центральной и Восточной Европы.

2007 г. МИБ – первая и единственная бизнес-школа Украины, программы MBA которой аккредитованы Британской Ассоциацией MBA (Association of MBA's).

2008 г. В МИБ создан Центр девелопмента недвижимости для реализации образовательных программ международного уровня для профессионалов рынка недвижимости Украины, а также для внедрения в стране высоких международных стандартов в сфере девелопмента и управления недвижимостью.

Присоединение МИБ к глобальной инициативе – принципы ответственного менеджмент-образования (PRME).

2009 г. Международный институт бизнеса признан лучшей бизнес-школой Украины. Создание Центра корпоративной социальной ответственности.

2010 г. Реаккредитация программы второго высшего образования Министерством образования и науки Украины по специальностям маркетинг и финансы.

2011 г. Получение статуса высшего учебного заведения 3-го уровня аккредитации по решению Государственной аккредитационной комиссии Украины.

2012 г. Подтверждение аккредитации программ MBA МИБ в Ассоциации MBA.

Аккредитация. Программы MBA МИБ – первые в Украине в 2007 году получили аккредитацию британской Ассоциации MBA (Association of MBAs, www.mbaworld.com), одной из трёх ведущих мировых аккредитационных систем в области менеджмент-образования.

Прочие сертификаты:

Министерства образования и науки, молодежи и спорта Украины.

The Chartered Institute of Marketing CIM (Привилегированный институт маркетинга, Великобритании).

Сертификат REFA (Федеральный союз по организации рабочих процессов, производства и развития предприятий (Германия)).

Eduniversal 2009, 2010, 2011 (Международное рейтинговое агентство, Франция).

Свидетельство УАРМБО (Украинская ассоциация по развитию менеджмента и бизнес-образования).

Диплом UMA (Национальная маркетинговая премия).

Сертификат EFMD (Европейский фонд развития менеджмента).

Аттестация SEEMAN (Ассоциация по развитию менеджмента стран Центральной и Восточной Европы).

Сертификат ЕВА (Европейская бизнес-ассоциация).

Сертификат АСС (Американская торговая палата).

Контакты.

Адрес: г. Киев, Брест-Литовское шоссе, 8а.

Телефон: (044) 585-00-33 (многоканальный), факс: (044) 590-08-48.

Прямой телефон департамента «Оценка имущества»:
(044) 585-00-40.

E-mail:

отдел маркетинга: <mailto:marketing@iib.com.ua>

marketing@iib.com.ua;

информационный отдел: <mailto:info@iib.com.ua>

info@iib.com.ua.

Учебный процесс.

Программы MBA:

1. Executive MBA – программа для топ-менеджеров и собственников бизнеса.

2. International MBA – степень Master of Business Administration Университета Нью Брансвик (University of New Brunswick, Канада).

Executive MBA

Миссия программы EMBA – способствовать эффективному и стабильному росту бизнеса с помощью:

- профессионального и личностного развития руководителей высшего звена;

- системного подхода к бизнес-менеджменту, основанного на концепции роста стоимости компании;

- внедрения лучшего мирового опыта менеджмента в практику бизнеса.

Программа Executive Master of Business Administrations разработана для топ-менеджеров, руководителей высшего звена и управляющих собственников динамично развивающихся украинских и международных компаний. Концептуальный подход программы EMBA заключается в создании и повышении стоимости компаний слушателей МИБ.

Инновационная ценность программы Executive MBA МИБ состоит в возможности получения участниками интегрированного набора современных системных знаний, навыков, практического инструментария, изучения примеров из национально-го и мирового опыта для эффективного решения проблем управления развивающимся бизнесом.

После каждого учебного модуля Executive MBA МИБ слушатели имеют возможность применить на практике то, чему вчера они учились в аудитории.

Помимо этого, МИБ является единственной бизнес-школой Украины, чьи слушатели и выпускники программ MBA имеют право стать членами Ассоциации MBA и получить целый ряд привилегий, в том числе иметь доступ к ресурсам и возможностям, предлагаемым Ассоциацией MBA.

Процесс обучения на Executive MBA МИБ построен на использовании современных технологий и форм обучения: кейсы (анализ реальных ситуаций), деловые игры, индивидуальные и групповые проекты и презентации, активное использование информационных технологий. На протяжении программы ведется работа над решением проблем реального бизнеса, в том числе на примерах компаний-участников программы.

Обучение по программе Executive MBA начинается каждый год в октябре. Продолжительность программы 2 года, модульный формат. Обучение проходит в Киеве.

В конце второго года обучения на программе Executive MBA есть возможность взять курсы по выбору за рубежом в одной из партнерских бизнес-школ в Швейцарии, Канаде, или США и др.)

Программная подготовка. Подготовка по базовым дисциплинам:

- основы экономики;
- основы количественных методов;
- управленческая эффективность и профессиональное развитие;
- менеджмент;
- управленческая результативность;
- эффективные коммуникации;
- практическое лидерство.

Курсы по выбору – 3 опции на выбор.

1-й выбор: микро-курсы по отдельным актуальным проблемам бизнеса или семинары по личностному развитию из портфеля открытых программ МИБ.

2-й выбор: выездной модуль в регионы Украины.

Предполагает изучение 2-х курсов по выбору студентов, визиты в компании и встречи с топ-менеджерами региона.

3-й выбор: зарубежный модуль.

Студенты имеют возможность выбрать зарубежный модуль в одной из партнёрских бизнес-школ Европы или Северной Америки.

Ориентационная сессия:

– интегрированная командная бизнес-симуляция – деловая игра «Бизнес-мастер»;

– мастер-класс «Карьера менеджера»;

– мастер-класс «Система финансового управления компаний»;

– тренинги по навыкам работы в команде;

– система управления бизнесом;

– маркетинговый менеджмент;

– финансовый и управленческий учёт;

– финансовый анализ;

– управление проектами;

– финансовый менеджмент;

– управленческие информационные системы;

– управление человеческим капиталом;

– управление устойчивым ростом компании.

Базовые дисциплины – понимание бизнес-среды:

– управленческая экономика и конкурентная стратегия;

– анализ данных и бизнес-статистика;

– бизнес-право;

– интеграция управленческих функций и стратегия бизнеса;

– стратегический маркетинг;

– операционный менеджмент;

– риск-менеджмент;

– стратегический менеджмент.

Проект «Эффективная бизнес-модель».

Предусматривает выполнение группового проекта в другой компании, анализ и обоснование решения конкретной проблемы.

Дипломный проект.

Дипломный проект студентов Executive MBA нацелен на анализ и обоснование решения практической проблемы управления бизнесом. Проект выполняется на материалах компании, в которой работает студент.

International MBA.

Общее количество кредитно-часов в программе IMBA – 60. Уникальность данной программы состоит в том, что слушатели одновременно являются студентами и МИБ, и Университета Нью Брансвик (УНБ) (Канада). Соответственно, слушатели программы IMBA пользуются теми же самыми правами, что и студенты УНБ, которые обучаются в Канаде (требования и стандарты обучения, доступ ко всем необходимым для обучения ресурсам). Преподавание на программе осуществляется наиболее опытными преподавателями МИБ и Университета Нью Брансвик (Канада). Рабочий язык программы – английский.

Миссия программы IMBA – реализовывать в Украине современную программу MBA мирового уровня, объединяющую в себе богатые Северо-Американские традиции высококачественного бизнес-образования и глубокое понимание практики международного бизнеса, а также обеспечивающую эффективное развитие карьеры выпускников программы в международной бизнес-среде.

Рабочий язык программы – английский. Обучение проходит в кампусе в Киеве.

Программа реализуется в модульном формате, который наиболее удобен для работающих менеджеров, и позволяет сочетать работу с учёбой. Учебный пятидневный модуль проходит один раз в месяц со среды по воскресенье. Время занятий с 9.30 до 17.00.

Программа предполагает изучение 20 взаимосвязанных и взаимодополняющих курсов. Продолжительность программы – 18 месяцев.

Системный подход и интегрированность курсов программы позволяет слушателям получать знания и приобретать навыки в

сфере эффективного анализа и принятия управленческих решений.

Освоив курсы программы, слушатели получают мощный инструментарий общего менеджмента и инновационных приемов для анализа ситуаций, идентификации и решения проблем в управлении, а также генерирования эффективных решений и подходов.

При этом, благодаря изучению курсов по выбору, программа является достаточно гибкой для того, чтобы давать слушателям возможность получать знания и навыки в тех сферах, которые представляют для них наибольший интерес.

Требования к поступающим.

Executive MBA

Требования к кандидатам:

- высшее образование;
- опыт работы не менее трёх лет на управленческих позициях.

Необходимые документы:

- заполненная анкета-заявка;
- два рекомендательных письма;
- ксерокопия национального паспорта;
- ксерокопия диплома и выписки из диплома;
- резюме кандидата;
- эссе;
- две цветные фотографии 3,5 × 4,5 см.

Анкеты-заявление, бланк рекомендательного письма и форму для подготовки эссе можно получить на веб-сайте МИБ.

Процесс отбора на Программу осуществляется в виде открытого конкурса по результатам рассмотрения предоставленных кандидатами документов. После успешного тестирования, кандидаты приглашаются на интервью. Интервью проводится членами приемной комиссии. После прохождения процедуры интервьюирования, принимается решение о приеме на программу, условном приеме или об отказе. Решение сообщается кандидату в течение семи рабочих дней.

International MBA

Требования к кандидатам:

- минимум 3 года опыта работы;
- высшее образование;
- продвинутый уровень знания английского языка;
- мотивация и желание учиться.

Подробнее.

1. Требованиям при поступлении является минимум три года стажа работы, при этом обязанности должны включать осуществление определенных функций управления.

2. Обязательным требованием при поступлении на программу является диплом о законченном высшем образовании.

3. TOEFL: Test of English as A Foreign Language: для зачисления на программу необходимо иметь высокий бал за экзамен – Internet Based Test (92). IELTS International English Language Testing System: для зачисления на программу необходимо иметь высокий бал за экзамен (7). IELTS vs. TOEFL – сравнительный анализ двух популярных языковых тестов.

4. Программа IMBA является чрезвычайно интенсивной. Слушатели должны быть мотивированными и демонстрировать готовность совмещать обучение с работой.

Необходимые документы:

1. Заполненная аппликационная форма.
2. Statement of interest.
3. Резюме.
4. Заверенный перевод диплома о высшем образовании и выписки из диплома.
5. Два рекомендательных письма.

Процесс отбора на программу осуществляется в виде открытого конкурса по результатам рассмотрения предоставленных кандидатами документов. После успешного тестирования, кандидаты приглашаются на интервью. Интервью проводится членами приемной комиссии. После прохождения процедуры интервьюирования, принимается решение о приеме на программу, условном приеме или об отказе. Решение сообщается кандидату в течение семи рабочих дней.

Стоимость.

- программа Executive MBA – 17 000 евро;
- программа International MBA – 16 500 евро.

Скидки.

Ведущие мировые бизнес-школы уделяют много внимания гендерному равенству, создают льготные условия для женщин-аппликанток.

В этом году МИБ решил поддержать такие инициативы: женщинам, которые поступают на программы MBA в МИБ-Украина, и начинают обучение в сентябре 2012 г. предлагается скидка в размере 7 % от стоимости программы.

Дополнительная информация.

1. Дипломные программы карьерного роста.
 - украинская программа бизнес-администрирования (второе высшее образование) – диплом государственного образца о втором высшем образовании (специалист) по направлению финансы и маркетинг.
 - канадская программа по менеджменту бизнес-школы МакЮен (Grant McEwan School of Business, Канада).
2. Международные профессиональные квалификации.
 - маркетинг – CIM (The Chartered Institute of Marketing, UK);
 - связи с общественностью – CIPR (The Chartered Institute of Public Relations, UK);
 - финансовый менеджмент и управленческий учёт – CIMA (The Chartered Institute of Management Accountants, UK);
 - управление производством – REFA International (Deutschland);
 - финансовый учёт – CIPA.
3. Семинары/тренинги и корпоративные программы управленческого и организационного развития:
 - корпоративное управление;
 - управление производством;

- финансы;
- финансы для нефинансистов;
- развитие и обучение персонала;
- оценка персонала;
- логистика;
- управление проектами;
- создание продукта;
- управление брендами;
- управление отделом маркетинга.

Клиенты: большинство – общеукраинской известности, некоторые – мировой.

Открытых программ – 26 названий.

Корпоративных программ – 42 названия.

Дипломных программ – 81 название.

Ключевые преимущества. Программы Executive MBA.

1. Соответствие лучшим мировым стандартам программ Master of Business Administration, подтвержденное аккредитацией ведущей международной организации – Ассоциации MBA.

2. 19 лет лидерства МИБ на рынке бизнес-образования, в том числе 12 лет опыта реализации программы Executive MBA.

3. Пожизненный статус привилегированного клиента МИБ, система скидок для участника программы MBA и сотрудников компаний.

4. Широкий набор курсов по выбору, в том числе возможность стажировки в странах Европы и Америки.

5. Возможность присоединения к глобальной сети студентов и выпускников программ MBA лучших бизнес-школ мира и членства в Ассоциации MBA.

6. Лидерство МИБ в национальных и международных рейтингах бизнес-школ.

7. Международная высокопрофессиональная команда преподавателей со значительным опытом в бизнесе и консалтинге.

8. Наличие интегрированного и инновационного набора инструментов управления бизнесом.

9. Уникальная среда обучения в кругу управляющих собственников и топ-менеджеров.

10. Бескомпромиссный подход к качеству и постоянный диалог со слушателями для повышения эффективности программы и высоких результатов обучения.

11. Удобный формат обучения для людей, сочетающих учёбу и работу.

Программы International MBA.

1. Международная команда преподавателей.

2. Качественный состав группы.

3. Системный подход в обучении и высокое качество образования.

4. Эффективная учебная среда.

5. Современные методы обучения.

6. Понимание практики ведения бизнеса в Украине.

7. Международный опыт и глобальное видение.

8. Формирование профессиональных связей.

Уникальность программы.

Уникальность данной программы для украинского рынка бизнес-образования состоит в том, что слушатели имеют возможность сочетать учёбу с работой, являются одновременно студентами и МИБ, и Университета Нью Брансвик (Канада) и пользуются одинаковыми правами и возможностями как и студенты УНБ, обучающиеся в Канаде, имея равный доступ ко всем ресурсам, получают образование, соответствующее международным стандартам по цене, доступной для украинских и иностранных граждан.

Резюме.

1. Международный институт бизнеса – единственная бизнес-школа Украины, основанная в соответствии с решением украинского правительства с целью содействия экономическим реформам в Украине, начала свою деятельность в 1993 году. МИБ был первым и остаётся единственным в Украине учреждением, которое:

- предлагает совместные с северо-американскими бизнес-школами дипломные программы бизнес-администрирования;

- является одним из крупнейших в Центральной и Восточной Европе учебно-экзаменационным центром ведущих международных профессиональных ассоциаций. За это время в нём прошло обучение более 45 тыс. человек;

- предлагает украинскому бизнесу полный спектр продуктов и образовательных услуг в области стратегии бизнеса, менеджмента, корпоративного управления, управленческого учёта, операционного менеджмента и логистики, управления людскими ресурсами;

- в рейтинге, составленном «Діловим журналом» (август, 2006 г.) по результатам опроса выпускников и участников программ, рекрутинговых агентств, HR-менеджеров и топ-менеджеров (аудитор проекта – PriceWaterhouseCoopers), МИБ признано школой № 1 в категориях «Практическая ценность программ» и «Профессионализм преподавательского состава»;

- аккредитован учебным центром программ Королевского института маркетинга, Великобритания (CIM, UK), Королевскими институтами: специалистов по управленческому учёту, Великобритания (CIMA, UK) по связям с общественностью, Великобритания (CIPR, UK). Совместная Канадская программа бизнес-менеджмента со школой бизнеса МакЮэн (Эдмонтон, Альберта), обучение по программе International MBA, реализуемой совместно с Университетом Нью Брансвик. Член European Foundation for Management Development (EFMD) и CEMEN.

2. Возможностей для «внеинтернетного» развития огромное количество: большое количество дополнительных программ; открытых – 26, корпоративных – 42, дипломных – 81, международные профессиональные квалификации и дипломные программы карьерного роста, наличие центра корпоративной социальной ответственности, знаменитый бренд с прямой поддержкой правительства – всё вышесказанное создаёт поистине выдающиеся карьерные возможности для выпускников.

3. Миссия: адаптация лучшего мирового управленческого опыта к украинской практике.

4. Аккредитация: АМВА, а также 9 различных крупных международных ассоциаций в разных номинациях.

5. Требования к поступающим: высшее образование, опыт работы не менее трёх лет на управленческих позициях, рекомендательные письма, эссе, интервью. Для IMBA – ещё и продвинутый уровень знания английского языка. Отбор – конкурсный по результатам выполнения задач.

6. Учебный процесс: программы Executive MBA и International MBA (совместно с Университетом Нью Брансвик, Канада, рабочий язык программы – английский), модульный формат, при желании – зарубежные курсы в Швейцарии, Канаде или США, необходимо выполнить дипломный проект. Продолжительность программы – 2 года, модульный формат, учебный пятидневный модуль проходит один раз в месяц со среды по воскресенье. Обучение проходит в Киеве. В конце второго года обучения по программе Executive MBA есть возможность взять курсы по выбору за рубежом в одной из партнерских бизнес-школ в Швейцарии, Канаде или США и др.)

7. Преподаватели: подробный список штатных преподавателей, также имеются приглашённые, подробная информация по наблюдательному совету и руководству учреждения.

Уникальные преимущества.

– соответствие лучшим мировым стандартам программ Master of Business Administration, подтвержденное аккредитацией ведущей международной организации – Ассоциации MBA;

– 19 лет лидерства МИБ на рынке бизнес-образования, в том числе 12 лет опыта реализации программы Executive MBA;

– пожизненный статус привилегированного клиента МИБ, система скидок для участника программы MBA и сотрудников компаний;

– широкий набор курсов по выбору, в том числе возможность стажировки в странах Европы и Америки;

– возможность присоединения к глобальной сети студентов и выпускников программ MBA лучших бизнес-школ мира и членства в Ассоциации MBA;

- лидерство МИБ в национальных и международных рейтингах бизнес-школ;
- международная высокопрофессиональная команда преподавателей со значительным опытом в бизнесе и консалтинге;
- бескомпромиссный подход к качеству и постоянный диалог со слушателями для повышения эффективности программы и высоких результатов обучения;
- ресурсный центр.

Уникальность программы.

Совместная учебная программа с Канадой – уникальна для Украины в плане приобщения к североамериканским традициям МВА – все прочие действуют в русле европейских школ.

8. Стоимость: Executive MBA – 17 000 евро, продолжительность – 2 года, International MBA – 16 500 евро, продолжительность – 18 месяцев. Предусмотрены скидки.

Выводы.

Очень подробно описана история школы, и она того заслуживает, так как действительно изобилует редкими или уникальными достижениями.

Большое количество выпускников, различных международных аккредитаций, в том числе и одна всемирно признанная.

Уникальность данной программы для украинского рынка бизнес-образования состоит в том, что слушатели имеют возможность сочетать учёбу с работой, являются одновременно студентами и МИБ, и Университета Нью-Брансвик (Канада) и пользуются одинаковыми правами и возможностями как и студенты УНБ, обучающиеся в Канаде, имея равный доступ ко всем ресурсам, получают образование, соответствующее международным стандартам по цене, доступной для украинских и иностранных граждан. Как мы помним, аналогичные возможности (сочетание работы с учёбой) предоставляет совместная программа МВА ОДГЭУ и СНАМ, однако она, как и все прочие украинские учреждения, ориентируется на европейское МВА-образование. То есть данная школа – единственная в Украине, ориентированная на американский стандарт МВА. Интересно,

что миссия учреждения указана только на английском языке, возможно, это свидетельствует о том, что создатели учреждения и сайта хорошо знают, какое значение иностранные партнёры придают формулировке миссии, а также, что наши соискатели MBA-образования чаще всего не обращают на неё внимания. Прочие конкурентные ключевые преимущества также зачастую являются уникальными, как мы видим. Огромное количество выпускников, сильные многочисленные партнёры, поддержка правительства – дополнительные важные факторы.

Сайт будет подвергнут подробному анализу в отдельном разделе, пока же заметим, что его информационное наполнение находится на очень высоком уровне: информации много, она легкодоступна и удобно отыскивается, в частности необходимые для поступления документы: анкету-заявку, бланк рекомендательного письма и форму для подготовки эссе можно получить на веб-сайте МИБ, у большинства учреждений этого нет, хотя наличие стандартизованных форм существенно упрощает формальности при поступлении.

3.6. Бизнес-академия практического менеджмента

Учреждение [50]. В рамках обучения по программам MBA (Master of Business Administration), mini-MBA (Certificate of Business Administration) школ профессионального роста и краткосрочных программ были проведены десятки тренингов, семинаров, презентаций и круглых столов – этот опыт был вложен в создание школы. Больше сотни слушателей, от торговых агентов до руководителей и собственников бизнеса, прошло через её аудитории. Преподаватели – авторитетные бизнес-тренеры страны, успешные топ-менеджеры больших компаний, известные бизнес-консультанты, которые имеют значительный практический опыт.

Миссия школы: «Мы передаем успешный опыт ведения бизнеса на основе практических знаний. Наше отличие в том, что мы не рассказываем про успешный бизнес, а учим его создавать собственными руками!»

Достижения. В рамках программ МВА были проведены десятки тренингов и семинаров, в том числе «Экономика предприятия», «Микро- и макроэкономика», «Основы маркетинга», «Операционный маркетинг», «Стратегический маркетинг», «Стратегии брендинга», «Основы менеджмента», «Стратегический менеджмент», «Основы принятия управленческих решений», «Финансовый менеджмент», «Инновационный менеджмент», «Эффективное управление», «Управление временем», «Управление проектами», «Бизнес-процессы. Управление качеством», «Ораторское искусство», «Мотивация персонала», «Основные принципы системности», «Личное и профессиональное развитие менеджеров», «Статистические методы в бизнесе», «Риск-менеджмент», «Бизнес-планирование» и др.

Больше сотни слушателей от торговых агентов до руководителей бизнесом прошли через её аудитории. Инвестиционная группа «Волвест Групп» ведет свою историю с 1992 года. За это время она вышла за региональные границы и превратилась в мощную бизнес-группу страны. Преподаватели школы – топ-менеджеры «Волвест Групп», кандидаты наук, магистры бизнес-администрирования с большим опытом преподавания, а также приглашенные преподаватели – лучшие авторитетные бизнес-тренеры и бизнес-консультанты страны.

Контакты.

Адрес: 43023, г. Луцк, ул. Карбышева, 1.

Директор РМВА – Кондратюк Инна Анатольевна.

E-mail: kondratyuk@volw.lutsk.ua.

Руководитель учебного отдела: Рымчук Елена.

Телефон: 0332-784867, 050-4380280.

E-mail: info.pmba@gmail.com.

Учебный процесс. Общая продолжительность программы – 576 академических часов (24 месяца), из них: 312 часов – очное обучение, 264 часа – дистанционное. Программа состоит из 11 курсов, каждый из которых включает соответствующее количество модулей, тем и академических часов. Модуль – двухдневный тренинг (2 темы, 16 академических часов). Формат

обучения – очно-дистанционный. Очная часть – участие в тренинге. Дистанционная часть – выполнение домашних заданий (кейсов, проектов, тестов). Периодичность занятий – 2 тренинговых дня (16 акад. часов) один раз на месяц (пятница, суббота).

Выпускная работа предполагает инновационный консалтинговый проект создания нового или усовершенствования существующего бизнеса.

Структура программы:

1. Программа состоит из 11 курсов:
 - 1.1. Личная эффективность и лидерство.
 - 1.2. Основы правовой культуры.
 - 1.3. Основы экономики.
 - 1.4. Учёт и финансы.
 - 1.5. Менеджмент.
 - 1.6. Инвестиционное управление.
 - 1.7. Информационные технологии в менеджменте.
 - 1.8. Маркетинг.
 - 1.9. Количественный анализ в бизнесе.
 - 1.10. Операционное управление.
 - 1.11. Логистика.
2. Защита выпускной работы.

Требования к поступающим.

1. Исполнение условий договора.
2. Своевременная сдача домашнего задания (до следующего модуля).
3. Условия допуска к написанию выпускной работы:
 - пропусков не более чем 1 модуль (2 темы, 16 академических часов) на протяжении всего обучения (24 месяца);
 - выполнение домашних заданий не менее чем 90 % от общего числа.
4. Диплом «General MBA» Бизнес-академии практического менеджмента вручается при условии написания выпускной работы.

Аккредитация. В 2009 году Бизнес-академия получила сертификат Украинской ассоциации по развитию менеджмента и бизнес-образования, который свидетельствует, что академия отвечает требованиям бизнес-образования, направленного на потребности современного бизнеса, используя в своей деятельности современные эффективные учебные технологии. Академия способна осуществлять дополнительную профессиональную подготовку специалистов в области маркетинга и менеджмента для большого, среднего и малого бизнеса.

Стоимость обучения. 500 грн с ПДВ за один модуль.

В оплату входит:

- участие в занятиях;
- раздаточные материалы к занятиям;
- материалы для дополнительного чтения;
- консультации преподавателей по модулям на протяжении всего времени обучения;
- кофе-брейк.

Дополнительная информация.

Школа предоставляет различные дополнительные образовательные программы.

1. Коучинг для руководителей.
2. Подготовка работников ресторанного комплекса.
3. Школа персонального роста.
4. Академия директора торгового учреждения.
5. Новое в налоговом кодексе. Актуальные вопросы.
6. Управление людскими ресурсами.
7. Тренинг «Ориентация на потребителя».
8. Эффективное управление персоналом.
9. Программа обучения в Excel.
10. Секреты рекламного мастерства.
11. Корпоративная этика.
12. «Формула успеха».
13. Тренинг «Ориентация на потребителя».

14. Программа для подготовки работников ресторанного комплекса.

15. Модульная программа «Эффективное управление персоналом».

16. Семинар-тренинг: секреты рекламного мастерства (для руководителей предприятий и организаций, предпринимателей, маркетологов, дизайнеров, всех заинтересованных в продуктивной рекламе лиц).

17. Тренинг для тренеров (для преподавателей, специалистов по обучению и повышению квалификации персонала, бизнес-тренеров).

18. Налоговый кодекс Украины. Семинар: «Нововведения, которые ожидают предприятия и предприниматели в 2011 году».

Резюме.

1. История школы очень краткая, масштаб незначителен: выпускников «больше сотни». Данное учреждение – пример БШ при корпорации, точнее, инвестиционной группе «Волвест Груп».

2. Сведения о «неинтернетных» формах работы ограничены. Имеются многочисленные небольшие дополнительные образовательные программы по экономике, психологии, налогообложению.

3. Миссия школы: «успешный опыт ведения бизнеса на основе практических знаний. Учим создавать успешный бизнес собственными руками!»

4. Аккредитация: сертификат Украинской ассоциации по развитию менеджмента и бизнес-образования.

5. Требования к поступающим не освещены.

6. Учебный процесс. Формат обучения – очно-дистанционный (смешанное обучение). Очная часть – участие в тренинге. Дистанционная часть – выполнение домашних заданий (кейсов, проектов, тестов). Периодичность занятий – 2 тренинговых дня один раз на месяц (пятница, суббота). Модуль – двухдневный тренинг. Защита выпускной работы предполагает

инновационный консалтинговый проект создания нового или усовершенствования существующего бизнеса.

7. Преподаватели: сведения самые краткие, это топ-менеджеры компании, а также приглашённые преподаватели – украинские бизнес-тренеры и бизнес-консультанты.

8. Уникальным ключевым преимуществом (если можно так назвать) является практическая ориентация всего обучения. Ведут его практики из мира украинского бизнеса, прекрасно знающие его особенности. Об остальных достоинствах сказано весьма кратко, все они являются вполне типичными для ОУ МВА Украины.

Выводы.

Почти по всем параметрам: по масштабу учреждения, типу предлагаемого продукта, качеству сайта это весьма скромная бизнес-школа. Отсутствие чётких сведений о аккредитации – не только всемирной, но и национальной, о головном образовательном учреждении, международных связях и разработках в научной среде и так далее, затрудняет более высокую её оценку.

При таких условиях крайне эмоциональный стиль представления информации может сослужить плохую службу. То есть, если, например, делается заявление: «у нас уникальные преподаватели» – это может соответствовать действительности, но тогда уникальное конкурентное преимущество должно быть подробно описано: их научная деятельность, публикации и т. д. В приложении к МВА важным моментом являются практические успехи преподавателей в сфере предпринимательства – как знак качества владения ими на практике теми технологиями, которым они учат студентов. В данном случае это особенно актуально, так как сделан акцент на том, что «наши преподаватели являются практиками бизнеса». Просто кратко написать, что сейчас преподаватель является директором такой-то фирмы – этого явно недостаточно, особенно если эта фирма не с мировым именем, особенно если учесть, что в нашей стране директора – это часто те, кто подписывает документы, а не принимает решения, и особенно если вспомнить, что об

«уникальности» своих преподавателей пишут 80 % БШ. К сожалению, стоимость обучения названа как-то неопределённо. То есть 500 гривен за модуль, а сколько модулей не указано. Указано количество курсов, а модулей в каждом курсе – «определенное количество».

3.7. Высшая школа бизнеса и менеджмента (Graduate School of Business & Management)*

Учреждение. Graduate School of Business & Management (GSBM) – украинская школа, созданная при участии представителей США и Индии. Команда школы создавала и управляла программами в бизнес-образовании в Украине с 2000 года, и ее хорошо знают более двухсот выпускников MBA и профессиональных программ.

«Graduate» или «Высшая» в названии нашей бизнес-школы означает, что мы работаем для тех, кто УЖЕ многое ЗНАЕТ и УМЕЕТ.

Мы постоянно стремимся обеспечить экстремальное количество практики в образовании для бизнеса. Мы помогаем учащимся работать над своими компаниями – поэтому наши программы считаются самыми сложными и практичными в Украине.

С помощью опытных практиков мы развиваем навыки принятия решений на высшем уровне. Наш принцип – «прецедентное образование» – то есть на основании реальных ситуаций из вашей организации. Мы добиваемся от учащихся умения совмещать содержание и форму, чтобы быть экстремально убедительными. Все это мы называем «экстремальной практикой».

Высшая школа бизнеса и менеджмента (Graduate School of Business & Management – GSBM) создана, чтобы помогать в развитии РУКОВОДИТЕЛЕЙ, вовлекаясь в их работу и помогая им добиться большего в «реальном» времени – то есть «здесь и сейчас», а не после обучения.

* В описании данной школы максимально сохранён стиль изложения информации с её сайта [51, 52].

Мы верим, что РУКОВОДИТЕЛЕМ становятся, принимая значимые и смелые решения не в абстрактных учебных кейсах, а в конкретных ситуациях, за которые руководитель лично отвечает. Мы создаем и умножаем профессиональный ОПЫТ наших слушателей. Мы верим, что опыт – это не то, что с Вами происходит, а то, что Вы делаете с тем, что с Вами происходит.

Для нас существует огромная разница между носителем диплома MBA или другой популярной аббревиатуры и ОПЫТНЫМ РУКОВОДИТЕЛЕМ. Мы намеренно стараемся избегать понятия «лидер», так как считаем, что этот титул/статус нужно заслужить свершениями и результатами.

Много внимания в программах уделено поиску СВОЕГО стиля ведения бизнеса и менеджмента (не всем подходит агрессивный американский стиль), даже, если хотите, – поиску национальной идеи бизнеса, в которой должны найти отражение яркие особенности других культур.

GSBM (Graduate School of Business & Management) – для людей, которые создают себя сами и знают цену своим деньгам... GSBM – бизнес-школа, созданная международной командой из Украины, США и Индии.

Наши программы в течение ряда лет были в топ-5 по Украине.

Почему GSBM?

ТРИ ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ:

1. Наши программы и опыт.
2. Преподаватели.
3. Стоимость.

Достижения.

Программы школы всегда были в топ-5 по Украине.

Ключевые преимущества.

1. Мы не пересказываем Вам модные учебники, а даем взвешенные точки зрения, учим применять новые знания в своей повседневной работе. Наши преподаватели-практики помогают решать конкретные проблемы Вашего бизнеса. Методика обучения – уникальна.

2. Наши программы ориентированы на Ваш результат. Вы сможете развиваться сообща, вовлекая в процесс сотрудников Вашей компании (финансиста, маркетолога, HR). Оплатив обучение одного руководителя на MBA – Вы подтягиваете еще минимум трёх сотрудников.

3. Стоимость обучения – разумна, нет ничего лишнего.

4. Самая практичная. ВСЁ обучение строится вокруг компании, где Вы работаете – 18 реальных проектов для организации по маркетингу, финансам, бизнес-процессам и менеджменту. Программа и система оценки заставляет Вас всё попробовать «своими руками».

5. Все преподаватели – действующие топ-менеджеры. Один курс читается минимум 2–3 преподавателями. Нет «театра одного актера».

6. «Тяжело в учении» – это о нас. Мы единственная Школа, где не у кого «списать».

Программа носит название National по следующим причинам:

– в ней учтены основные культурные и экономические особенности Украины и её окружения. Базовые языки преподавания – русский, украинский и английский;

– в истории программы с 2003 года было очень много представителей разных областей Украины, что мы и развиваем;

– в программе много внимания уделено поиску СВОЕГО стиля ведения бизнеса и менеджмента (не всем подходит агрессивный американский стиль), поиску национальной идеи бизнеса, в которой должны найти отражение яркие особенности других культур.

Контакты

Адрес: 01004, г. Киев, ул. Горького, 4/6, 1-й этаж.

Телефон: +38 (044) 221-71-21, +38 (044) 221-71-07.

Факс: +38-044-234-25-05.

E-mail: info@gsbm.com.ua.

Учебный процесс. MBA Национальная – АКТИВНАЯ программа для людей ДЕЙСТВИЯ.

MBA National программа, которая работает по принципу ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС, не откладывая применение знаний «на потом». На программе ВЫ занимаетесь ДЕЛОМ, а обучение и развитие навыков происходит как результат реальных достижений.

Основные языки: русский и украинский.

Программа National MBARTS длится 18 месяцев. 18 месяцев состоят из 7 сессионных периодов, продолжительность каждого из них – 5 рабочих дней. В остальное время занятия проходят по субботам (2–3 субботы в месяц). Формат обучения – part-time.

Структура программы:

- личность и «свой» стиль;
- экономика для руководителя;
- проектный менеджмент (IPMA);
- маркетинг-менеджмент;
- управление человеческим капиталом;
- финансовый учёт и бухгалтерия для руководителей;
- финансовый менеджмент;
- операционный менеджмент;
- управление информационными технологиями;
- стратегический менеджмент.

MBA StartUp MBA – предпринимательская.

Это программа для всех, кто ищет новые пределы независимости, самореализации и достижений.

Это уникальная программа по своей концепции: Вы приходите с идеей или уже работающим проектом и поэтапно, в рамках обучения и обсуждения, пишете её бизнес-план и прорабатываете ключевые системы. Также в рамках программы у Вас будет возможность сделать конкретные шаги в направлении реализации своей идеи – тестировать рынок, искать персонал, формируя команду, привлекать финансирование. Программа не перегружена концепциями и знаниями, ориентированными на средние и большие предприятия. Поэтому она рассчитана на 12 месяцев и не требует значительного управленческого опыта.

В рамках программы Вы получите следующие результаты/документы, включая необходимые навыки и инструменты:

- стратегический анализ среды и тенденций на Ваших рынках;
- план маркетинга, включая комплекс маркетинга, план продвижения и продаж;
- проект системы финансового и управленческого учёта и планирования;
- систему управления проектами в организации;
- систему управления производительностью персонала;
- стратегический план развития персонала;
- операционный план;
- проект системы ИТ для бизнеса;
- модель стратегического менеджмента компании, включая текущую корпоративную и бизнес-стратегии.

Формат обучения. Длительность – 12 месяцев. В конце обучения слушатели защищают итоговую дипломную работу (бизнес-план – план стратегического развития своего проекта). 12 месяцев состоят из 5 сессионных периодов, продолжительность каждого из них – 3–4 рабочих дня. В остальное время занятия проходят по пятницам и субботам (1–2 раза в месяц). Формат обучения – part-time. Слушатели обеспечиваются всеми необходимыми материалами (материалы преподавателей, книги). В конце обучения осуществляются защиты дипломных работ.

Аккредитация. Entre MBARTS получают:

- диплом Entrepreneurship MBA GSBM;
- по желанию: диплом государственного образца Украины, специальность «Менеджмент организаций» от вуза-партнера (дополнительные условия).

Имеется возможность получить международную квалификацию IPMA – International Project Management Association и маркетинг УАМ – Украинской ассоциации маркетинга.

Стоимость.

95 000 гривен (или 5 200 в месяц).

Дополнительная информация.

1. Обучающиеся: в их числе – представители не менее 18 различных широко известных в Украине учреждений.

2. Выпускники: в их числе – представители не менее 42 различных широко известных в Украине учреждений.

3. Программы профессионального развития GSBM.

Программы профессионального развития разработаны для специалистов, которые хотят получить новые знания, применить лучший опыт и развить свои компетенции в финансовом менеджменте, инвестиционном менеджменте, управлении проектами, маркетингом, персоналом. SBA (специалист бизнес-администрирования) – программа комплексной подготовки специалиста-аналитика с навыками управления бизнесом. Компетенции в соответствии с Европейским пространством квалификаций (EQF).

- SBA «Инвестиции».
- SBA «Финансы».
- SBA «Управление проектами».
- SBA «Маркетинг».
- SBA «Персонал».

4. Курсы & Тренинги:

- «Financial English for CFA and ACCA».
- «Эффективное управление финансами: сокращение затрат и ценообразование».
- «Инвестиционный консультант».
- «Финансовый консультант».
- «Точная настройка системы управления бизнесом».
- «Программа подготовки к сдаче квалификационного экзамена на получение диплома».
- Изучение содержания главных качеств лидера и способов их обретения.

– «Программа подготовки к сдаче квалификационного экзамена на получение диплома ACCA по Международной финансовой отчетности ACCA DipIFR(Rus)».

– Семинар-практикум «Бюджетирование, которое работает: системный подход».

Резюме.

1. История школы представлена очень кратко, из представленных сведений следует только, что создана она в 2000 году «при участии представителей США и Индии».

2. О «внеинтернетных» формах работы сведения ограничены, конкретных сведений о партнёрах: кто они, каковы программы партнёрского сотрудничества на сайте не обнаружено. Из того, что директор БШ одновременно является директором КБШ/КИИМ можно предположить наличие партнёрских связей между этими двумя БШ. Имеются различные дополнительные образовательные программы по инвестициям, финансам, маркетингу, управлению персоналом и проектами, широк спектр различных курсов и тренингов. В числе выпускников упоминаются 42 достаточно известных в Украине учреждения.

3. Миссия школы: «поиск личной и национальной идеи бизнеса». Девиз школы: для людей, которые создают себя сами и знают цену своим деньгам.

4. Аккредитация: виды различны, обычно – диплом Entrepreneurship MBA GSBM, по желанию можно получить диплом государственного образца Украины, специальность «Менеджмент организаций» от вуза-партнера или международную квалификацию IPMA – International Project Management Association и маркетинг УАМ – Украинской ассоциации маркетинга на дополнительных условиях. К сожалению, эти условия не указаны, как не указана и аккредитация вышеуказанной «международной квалификации».

5. Требования к поступающим не освещены.

6. Учебный процесс: программ MBA две: National MBARTS MBA StartUp MBA – предпринимательская, формат обеих – part-time, продолжительность 18 месяцев, состоят из 7 сессионных

периодов, продолжительность каждого из них – 5 рабочих дней, в остальное время занятия проходят по субботам (2–3 субботы в месяц). Вторая длится 12 месяцев, состоит из 5 сессионных периодов, продолжительность каждого из них – 3–4 рабочих дня. В остальное время занятия проходят по пятницам и субботам (1–2 раза в месяц). В конце обучения слушатели защищают итоговую дипломную работу (бизнес-план – план стратегического развития своего проекта). Языки преподавания – русский, украинский и английский.

7. Преподаватели: сведения самые краткие, это предприниматели и преподаватели различных вузов, один – гражданин США, прочие – граждане Украины. Обращает на себя внимание тот факт, что в числе преподавателей имеются сотрудники ранее упомянутой нами БШ «Эрнст энд Янг», на сайте сообщается, что «все преподаватели – действующие топ-менеджеры», если это так, то это действительно отличительная черта школы, похожая на стандарт лучших зарубежных школ МВА.

8. Стоимость обучения – 95 000 гривен.

9. Уникальным ключевым преимуществом (если можно так назвать) является практическая ориентация всего обучения – ведут его практики из мира украинского бизнеса, прекрасно знающие его особенности. Об остальных достоинствах сказано весьма кратко, все они являются вполне типичными для ОУ МВА Украины.

✓ «Программы школы всегда были в топ-5 по Украине» – к сожалению, не уточняется, по каким рейтингам.

✓ В ней учтены основные культурные и экономические особенности Украины и ее окружения. Базовые языки преподавания – русский, украинский и английский.

✓ В истории программы с 2003 года было очень много представителей разных областей Украины, что мы и развиваем.

✓ В программе много внимания уделено поиску СВОЕГО стиля ведения бизнеса и менеджмента (не всем подходит агрессивный американский стиль), поиску национальной идеи бизнеса, в которой должны найти отражение яркие особенности других культур.

Выводы.

Фактов и конкретных сведений на сайте немного. Большая часть информации о школе представлена в виде весьма эмоциональной рекламы школы. В принципе, учитывая то, что мы говорили выше, об особенностях подачи информации в Интернете, особенно для продающих сайтов – вполне распространённое явление, когда в привлечении клиента делается ставка на эмоциональную составляющую. Однако желательно всё же соблюдать меру: весьма характерный пример, который стоит принять к сведению всем разработчикам сайтов ОУ МВА: в одном месте на сайте написано «Наши программы всегда были в топ-5 по Украине». В другом – «Программы школы в течение 5 лет были в топ-5 по Украине». Заявление само по себе достаточно яркое с рекламной точки зрения – и при этом мало того, что не имеется указания, по каким именно рейтингам занято столь высокое место, но ещё и имеется противоречие, причём сильное, с продолжительностью занятия столь высокой позиции. Естественно, ошибки и при создании сайта (как и в любом другом виде человеческой деятельности) неизбежны, однако такое выраженное противоречие в столь принципиальном рекламном заявлении может вызвать негативную реакцию у многих читателей, как потенциальных клиентов, так и конкурентов, и, соответственно, гораздо более строгие замечания по точности изложения информации, чем к сайтам прочих учреждений. Достоинство «в программе учтены основные культурные и экономические особенности Украины и ее окружения» трудно считать уникальным – об этой черте пишет большинство рассмотренных ОУ.

Список преподавателей внушает уважение – на 20 страниц. К сожалению, сведения о каждом из них самые краткие. С аккредитацией не совсем понятно, что это за аббревиатура, ясно одно: это не одна из трёх всемирно признанных аккредитаций, с другой стороны – хорошо что имеется государственная аккредитация.

3.8. City Business School*

Учреждение. City Business School (CBS) [53] – бизнес-школа нового типа, сочетающая в себе элементы классического бизнес-образования и новейших образовательных систем и технологий. Студенты CBS получают доступ к системе дистанционного обучения (СДО) – интерактивному виртуальному пространству, в котором размещены учебные материалы в формате видео, мультимедиа, анимации, текстов, тренажеров, кейсов и практических заданий. При поддержке опытных преподавателей и тьюторов (наставников) учащиеся погружаются в мир бизнеса, где на практике пробуют свои силы в решении задач различных уровней управления.

CBS расширяет свои границы, открывая новые филиалы в других странах. В данный момент действуют представительства на Украине и в Беларуси. Студенты – это жители России, стран СНГ и Европы. Преподавателями City Business School становятся признанные эксперты из России, США, Европы и стран СНГ. Принято приглашать лучших специалистов для проведения вебинаров – это бизнесмены и предприниматели, топ-менеджеры крупных компаний, эксперты и консультанты, авторы популярных книг и все, чье мнение может быть интересно нашим читателям.

Достижения.

CBS в цифрах:

- команда из 184 высококлассных специалистов;
- более 5 000 обучающихся в год;
- более 12 000 часов обучения по различным направлениям в дистанционном формате;
- более 1 300 тренеров, экспертов, консультантов и топ-менеджеров, известных в России и за рубежом достижениями в своих предметных областях, привлечены к разработке учебных программ и преподаванию в бизнес-школе;

* В описании данной школы максимально сохранён стиль изложения информации с её сайта [53].

- выбор из 15 долгосрочных программ бизнес-образования: от полноценного двухлетнего обучения на степень MBA до ускоренного курса по сокращенной программе;
- более 100 семинаров ежемесячно со 100 %-ным тематическим охватом всех потребностей российского бизнеса в рамках краткосрочных программ профессионального обучения;
- для корпоративного обучения разработано более 200 семинаров и тренингов по 10 направлениям;
- 100 видеосеминаров ежемесячно, участие в которых доступно из любой точки мира.

Преподавательский и тьюторский состав City Business School (CBS) – это опытные профессионалы из СНГ, Европы и США, действующие топ-менеджеры и консультанты из различных областей бизнеса, имеющие исключительные знания в области бизнес-педагогике и методологии образовательного процесса. CBS четко ориентируется на практические результаты от образовательного процесса. Именно поэтому в CBS работают преподаватели, которые имеют опыт успешных бизнес-проектов не менее 5 лет, отлично знают теорию и могут, пропустив её через свой опыт, системно преподнести слушателям школы и проконсультировать по их проектам.

Команда школы работает на рынке бизнес-образования вот уже 11 лет, и за это время лично знакома с более чем 1 300 преподавателями из стран СНГ и хорошо знает их возможности. Это знание позволяет наилучшим образом решать все задачи образовательного процесса. Также CBS имеет доступ к мировой базе преподавателей и спикеров (57 000 профессионалов).

Написание книг, статей, учебных материалов и тематических статей является потребностью в передаче своего опыта и говорит об умении структурировать и подавать знания в удобной форме. Преподаватели CBS являются авторами многочисленных публикаций, книг и интересных исследований. Данные материалы в полном собрании доступны только студентам и партнерам CBS.

Контакты.

Головной офис – Российская Федерация. 107023, г. Москва, ул. Суворовская, д. 10 А.

Телефон: +7 (495) 668-09-09.

Часы работы: понедельник – пятница с 9.00 до 18.00.

По вопросам стратегического сотрудничества: 1@e-mba.ru.

По вопросам обучения по программам MBA: mba@e-mba.ru.

По вопросам обучения по программе mini-MBA Professional: mini-mba@e-mba.ru.

По вопросам участия в семинарах и курсах: seminar@e-mba.ru.

По вопросам проведения корпоративного консалтинга или обучения: corp@e-mba.ru.

По вопросам участия в online семинарах: webinar@e-mba.ru.

Украина.

Руководитель представительства: Виталий Пакин.

Телефон: +38 (044) 233-89-09, +38 (044) 233-89-90.

E-mail: info-ua@e-mba.ru.

Адрес: 01601, Украина, г. Киев, ул. Б. Хмельницкого 16–22 А, офис 508/4.

Учебный процесс. Школа предоставляет программы: MBA General, рассчитанную на 1,5 года обучения, и mini-MBA Professional, обеспечивающую интенсивное погружение в бизнес-среду. Также CBS проводит открытые и модульные программы, вебинары и конференции.

Отдельно школа предоставляет предложение для корпоративных клиентов, которым воспользовались уже более 250 компаний различных отраслей и сфер деятельности.

Программа стартовала в апреле 2012 г. после принятия правительством РФ в январе 2012 года закона о дистанционном образовании, поэтому в рейтингах этой программы пока нет. Чтобы появиться в рейтингах, мы должны сделать первый выпуск студентов. Наш сервис является самым технологически продвинутым в России и СНГ, но для нас это только первый маленький шаг на пути к лучшей платформе для обучения не только в этих странах, но и в мире. У нас есть цель – логически

и технологически изменить в лучшую сторону системы дистанционного обучения (СДО). Мы разработали более 20 совершенно новых сервисных (программных) и логических блоков, которые в комплексе совершат маленькую, а может быть, и большую революцию в области дистанционного обучения.

Нам потребовалось более 4-х лет, чтобы прийти к пониманию нового уровня как платформы для обучения, так и новой логики обучения. Мир меняется очень быстро, и, чтобы отвечать на вызовы времени, нужно менять подходы, логику, обучающие платформы. Это актуально как для самих бизнес-школ, которые хотят остаться на волне конкурентоспособности, так и для студентов бизнес-школ. Одним из небольших, но очень важных нововведений является изменение подхода студентов к обучению. Сейчас уже недостаточно просто пройти курс обучения – необходимо на протяжении всей карьеры поддерживать себя в форме, постоянно и непрерывно обновляя свои знания и компетенции.

CBS изменяет отношение к подходам в самообразовании, пропагандируя принцип «обучение через всю жизнь». Став выпускниками, наши слушатели имеют возможность получить пожизненное членство в клубе CBS и непрерывную информационную поддержку школы.

Первый поток выпускников (1 000 студентов) получает данный сервис на протяжении всей карьеры совершенно бесплатно (в рамках своей программы обучения). Конечно, не все получают VIP-статус в системе, а только первая тысяча студентов, которая внесет вклад своей активностью в развитие платформы и курса обучения. Статус будет присваивать администрация CBS. Мы будем рады Вашей активности! Для этого в системе есть специальные форумы и сообщества. Если Вам поменяют статус, то в Вашем аккаунте добавится значок VIP. Это значит, что при успешном завершении обучения у Вас будет постоянный, бесплатный доступ к обновлению своих знаний и ко всем остальным сервисам в системе.

Система дистанционного обучения (СДО) – это доступ к обучающим аудиовизуальным и текстовым материалам 24 часа в сутки 7 дней в неделю из любой точки мира, где есть Интернет.

✓ Место нахождения не имеет значения – можно учиться на работе, дома, в отпуске, в командировке в любой стране мира.

✓ Не нужно возить с собой учебные материалы: диски, книги и т. д.

✓ Нет временных и финансовых затрат на передвижение к месту учёбы.

✓ Развивается навык удаленной совместной работы и коучинга.

✓ Ничего нельзя упустить, так как имеется постоянный доступ ко всем учебным материалам.

✓ Обучение происходит по самым современным стандартам – интерактивное и мультимедийное.

✓ Студент становится членом огромной деловой сети.

✓ Имеется возможность искать сотрудников и работу «своей мечты» в «Центре Карьеры».

✓ Можно пройти реальную стажировку в режиме онлайн (очные стажировки проходят как дополнительный сервис).

✓ Более выгодная стоимость обучения.

Учебные материалы и методы обучения:

Обучение проходит с использованием мультимедийных и онлайн-технологий. Студент получает доступ к личному кабинету в СДО, где по каждому модулю ему предоставляется возможность:

– просматривать видеокурсы общего и отраслевого направления;

– изучать электронные учебники и пособия;

– решать бизнес-кейсы самостоятельно и совместно с другими студентами своей группы;

– общаться с тьютором (наставником);

– участвовать в групповых дискуссиях и онлайн-конференциях;

– участвовать в вебинарах (онлайн-семинарах);

– осуществлять проверку своих знаний – тестирование и эссе;

– создавать и участвовать в сообществах по интересам и направлениям деятельности студентов (отраслевые и функцио-

нальные), где выкладываются соответствующие текстовые и видеоматериалы, ссылки на полезные статьи, идет обмен мнениями;

- иметь доступ к электронной библиотеке текстовых и видеоматериалов по самым разным направлениям бизнеса.

Преподаватели и тьюторы:

Студенты распределяются по группам с учетом их специализации, опыта работы и компетенций. На основе данной информации им также назначается тьютор (наставник) с компетенциями и опытом работы в соответствующей отрасли или функциональном направлении:

- тьютор меняется в зависимости от темы модуля;
- все тьюторы CBS – бизнес-практики с большим стажем управленческой и преподавательской деятельности, преподаватели очных программ MBA в России, Европе и США;

- студент может в любой момент задать интересующий его вопрос и получить экспертный ответ тьютора. Во время онлайн-семинаров у студента есть возможность непосредственно лично общаться с преподавателями;

- тьютор модерирует участие студентов в обязательных кейсах и дискуссиях, помогает с практическими заданиями и изучением материала модуля;

- преподавателями специальных отраслевых дисциплин являются лучшие эксперты, бизнес-консультанты и руководители предприятий России, Европы и США из вышеуказанных отраслей.

Проверка знаний в СДО:

- после завершения каждого модуля студент проходит промежуточное тестирование по материалам модуля и пишет эссе;

- после завершения обучения на всех модулях студент сдает итоговое тестирование;

- после успешного прохождения итогового тестирования студент защищает перед аккредитационной комиссией диплом-

ную работу, которую пишет под руководством своего тьютора на протяжении обучения по программе.

Срок обучения по программе – 1,5 года. Формат обучения очень гибкий. Студенты имеют возможность сами регулировать длительность обучения по программе и количество часов занятий в день. Возможна учёба для иностранных граждан. Обучение и предоставление итоговой работы происходит на русском языке. Материалы модулей, связанных с бухгалтерией или корпоративным правом, опираются на российские стандарты и законодательство. Но будут дополнительные текстовые материалы, связанные со спецификой бухгалтерии и корпоративного права стран СНГ (Белоруссия, Украина, Казахстан).

1. Заключительное тестирование.

В тестирование включены вопросы из материалов модулей программы mini-MBA Professional (по 10 вопросов из каждого образовательного модуля).

Прохождение тестирования осуществляется в электронной форме в личном кабинете системы дистанционного обучения (СДО) в любое удобное для учащегося время (24 часа в сутки 7 дней в неделю).

Максимальное количество баллов теста – 100. Для успешного завершения обучения по программе необходимо набрать более 60 % баллов.

Результат теста обрабатывается системой интерактивного обучения СДО. Результат теста выводится на экран компьютера обучающегося и сохраняется в его личном кабинете. Данный вид проверки знаний максимально прост и удобен, в том числе для определения проблемных зон и зон роста в освоении учебного материала.

2. Итоговая письменная работа.

Итоговая работа призвана продемонстрировать степень овладения знаниями обучающимся по итогам освоения материалов программы mini-MBA Professional. Допускается использование материалов модулей программы и других источников для написания данной работы. Тема работы согласовывается с тьютором-

наставником, который может давать рекомендации по ходу написания итоговой работы.

Тема дипломной работы определяется совместно со своим тьютором (дипломным руководителем) на основе пройденного на программе материала. Дипломный руководитель курирует написание дипломной работы: помогает подбирать литературу, направляет по ходу написания работы и следит за сроками написания работы студента.

Защита работы происходит лично перед аттестационной комиссией для студентов из региона Москва и Московская область. Защита дипломной работы для иногородних студентов происходит в онлайн-формате перед аттестационной комиссией.

Итоговая работа оценивается исходя из полноты представленной методической и практической базы, актуальности проблемы для современного бизнеса и современного руководителя. При использовании в работе конфиденциальных данных следует предупреждать администрацию программы mini-MBA Professional.

По результатам прохождения данных этапов выдается документ о профессиональной переподготовке государственного образца, диплом международного образца и диплом на русском языке установленного образца школы.

Аккредитация. Все слушатели семинаров и конференций получают сертификат установленного образца школы.

MBA General

Выпускники, закончившие обучение по программе MBA General, успешно сдавшие итоговый тест и защитившие дипломную работу, получают:

- диплом школы международного образца;
- диплом школы установленного образца на русском языке;
- диплом о дополнительном (к высшему) образовании.

Mini-MBA Professional

По завершении программы обучения выпускники получают три официальных документа:

- диплом школы международного образца;
- диплом школы установленного образца на русском языке;

– диплом о профессиональной переподготовке государственного образца.

Лицензия на образовательную деятельность СГА от 25 февраля 2011 г., регистрационный № 0744, серия ААА № 000756, выданная Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки бессрочно; свидетельство о государственной аккредитации от 26 апреля 2010 г., регистрационный № 0373, серия ВВ № 000376, выданное Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки на срок до 26 апреля 2015 г.

Стоимость обучения. Стоимость обучения составляет 136 000 руб. (есть представительство на Украине – оплата по курсу гривны в ЦБ РФ на дату оплаты). Дополнительно доплачивать ничего не нужно.

При оплате всей суммы обучения по программе предоставляется скидка 10 %.

Для корпоративных клиентов – специальные условия. Смотрите в разделе «Корпоративные решения».

Оплата в рассрочку возможна. Можно оплатить программу в 2 этапа: 68 000 руб. до начала обучения и 68 000 руб. перед началом 2-го года обучения.

Людам с ограниченными возможностями, а также многодетным родителям, матерям-одиночкам и женщинам в декретном отпуске предоставляется грант, который позволяет пройти обучение на специальных условиях. Информация предоставляется по запросу. Указанная в договоре сумма является полной стоимостью программы, а также всех предоставляемых учебных материалов. Дополнительно могут оплачиваться почтовые пересылки при обмене документами по тарифам почты России.

Ключевые преимущества. Ключевое отличие программы MBA General от других программ MBA в том, что она проходит в дистанционном формате, что позволяет студентам учиться в любом удобном для них месте и в любое время.

1. Современные технологии обучения и актуальность учебных материалов – разработанная CBS система дистанционного

обучения на несколько шагов опережает текущие устаревшие системы дистанционного обучения как по техническому уровню платформы, так и по образовательной логике. Немаловажно и то, что обучающие материалы абсолютно новые – все они собраны с учётом последних экономических изменений. CBS предлагает своим студентам качественно новый уровень подготовки.

2. Установление деловых контактов. Даже если студенты находятся в разных городах и странах, уникальная web-среда позволяет знакомиться, общаться, находить деловых партнеров и единомышленников.

3. Практикоориентированность. Программы CBS ориентированы исключительно на практику и современные реалии. Они успешно ликвидируют зазор между теоретическими знаниями и реальным бизнесом. Форма подачи материала «обучение действием» позволяет мгновенно трансформировать теорию в дело. Благодаря революционной логике и внедрению современных технологий CBS предлагает своим студентам качественно новый уровень подготовки.

4. Преподавательский состав программы. CBS привлекает только лучших преподавателей, экспертов и практиков, преподавателями являются успешные бизнесмены и практики, руководители крупнейших предприятий, коучеры с большим опытом работы из стран СНГ, Европы и США. Все преподаватели также работают на очных программах MBA.

5. Сквозной кейс-игра «Карьера в CBS». Реальная практика в виртуальном офисе.

6. Навыки наставничества и перевод студентов на уровень «Консультант».

Студенты программы MBA General закрепляют свои знания и навыки не только проходя тестирования и отчетные задания. Принцип «обучение действием» реализуется на данной программе в форме перехода из роли «студент» в роль «консультант». Таким образом, студенты отрабатывают навыки рецензирования, аргументации, групповой работы и наставничества.

Дополнительно. Помимо General MBA и mini-MBA школа предлагает отраслевые и функциональные программы MBA.

1. Отраслевые программы MBA – это программы MBA с углубленным изучением аспектов конкретных отраслей. В итоге обучения на отраслевой программе Вы получите не только знания и сформируете навыки по управлению предприятием, но и научитесь ориентироваться в бизнес-процессах конкретной отрасли. Дипломные работы по отраслевым направлениям пишутся на примере предприятий отрасли под руководством опытных профессионалов-наставников. На данный момент в CBS существует специализация по 16-ти основным отраслям бизнеса:

- MBA в промышленности;
- MBA в сфере финансовых услуг;
- MBA в ритейле;
- MBA в индустрии красоты;
- MBA в строительстве;
- MBA в медицине;
- MBA в гостиничном бизнесе;
- MBA в ресторанном бизнесе;
- MBA в энергетическом бизнесе;
- MBA в фармацевтическом бизнесе;
- MBA в аграрном бизнесе;
- MBA в индустрии культуры и искусства;
- MBA в государственном управлении;
- MBA в телекоммуникационной и IT-индустрии;
- MBA в индустрии спорта;
- MBA в индустрии туризма.

2. Функциональные MBA – это программы MBA, направленные на углубленное изучение материалов с привязкой к функциональным особенностям работы менеджеров различных направлений. Полученные на данных программах знания укрепляют функциональные навыки студентов, помогая уже в ходе обучения реализовывать свои должностные обязанности на более высоком уровне. Каждая из отраслевых и функциональных программ базируется на программе MBA General и имеет в своем составе дополнительные отраслевые и функциональные

обучающие элементы: онлайн-семинары, онлайн-конференции, дискуссии и т. п. Преподавателями таких специальных отраслевых и функциональных дисциплин являются лучшие эксперты, бизнес-консультанты и руководители предприятий, функциональных направлений России, Европы и США из различных отраслей. Студенты программы имеют возможность получить индивидуальную консультацию данных специалистов. Функциональные программы MBA основаны на наиболее востребованных направлениях:

- MBA управление финансами;
- MBA корпоративное право и юриспруденция;
- MBA управление персоналом;
- MBA управление маркетингом;
- MBA управление рекламой и PR;
- MBA управление продажами;
- MBA управление логистикой;
- MBA управление производством и качеством;
- MBA управление информационными технологиями (IT);
- MBA управление безопасностью бизнеса;
- MBA управление проектами.

Платформа СДО постоянно развивается. Дополнительные сервисы, которые в ближайшем времени будут доступны для студентов MBA General, без увеличения стоимости обучения:

✓ Венчурный фонд и бизнес-акселератор. Реальная практика.

✓ Венчурный фонд и бизнес-акселератор CBS.

Обучение действием и возможность развить свой проект, получить команду и финансирование – все это возможно в Венчурном фонде и Бизнес-акселераторе CBS.

✓ Сквозная кейс-игра «Карьера в CBS». Реальная практика в виртуальном офисе. Предназначена для того, чтобы попробовать себя в новой роли в своей компании.

Дополнительная информация. Также CBS проводит открытые и модульные программы, вебинары и конференции.

Отдельно школа предоставляет предложение для корпоративных клиентов, которым воспользовались уже более 250 компаний различных отраслей и сфер деятельности.

1. Партнёры: как из России и стран СНГ, так и из стран Европы, Северной и Южной Америки, стран Азии.

2. Венчурный фонд и бизнес-акселератор CBS. Работа над проектами данного фонда построена по принципу «обучение действием». Бизнес-акселератор финансирует стартап-проекты на стадии SEED в образовательных целях, а студенты в режиме реального времени наблюдают за развитием «живого кейса» и участвуют в реальных задачах по его развитию, получая бесценный практический опыт. Стартапы создаются студентами MBA GENERAL, а также приходят в нашу систему от дружественных нам партнеров (фондов, акселераторов, бизнес-инкубаторов). Обучение действием и возможность развить свой проект, получить команду и финансирование – все это возможно в Венчурном фонде и Бизнес-акселераторе CBS.

3. Дневные семинары. CBS проводит более 200 открытых мероприятий в год. Более 20 000 компаний уже доверили ей обучение своих бизнес-команд. Обучение проводится более чем по 120 тематикам. Проводятся курсы повышения квалификации, семинары, тренинги, мастер-классы. Целевая аудитория – это топ-менеджеры, руководители всех уровней, менеджеры, специалисты всех подразделений.

Корпоративный MBA. City Business School предоставляет отличный сервис по качественному обучению команды заказчика с минимальным бюджетом и без отрыва от производства. Понимая специфику корпоративного обучения, CBS предоставляет корпоративным пользователям расширенный функционал, отличный от функционала частных пользователей. За группой/группами компании заказчика закреплены индивидуальный менеджер и научный руководитель программы. Это обеспечивает комфортные коммуникации с HR-отделом заказчика и усиленный контроль групп учащихся тьюторами, преподавателями, модераторами и научными руководителями образовательных модулей. На «выходе» заказчик получает консал-

тинговый план развития для любого направления своей организации. Совместно с заказчиком составляется индивидуальный план обучения его команды, с учетом специфики и задачи именно его компании. CBS дополнительно готовы провести дополнительную оценку персонала до и после обучения, тренинги в очном формате: вводные, промежуточные и защиту выпускного проекта. В случае необходимости могут разработать индивидуально для заказчика дополнительные уникальные образовательные модули или поставить на его сервера «под ключ» корпоративный учебный центр на нашей платформе с нашим образовательным контентом.

Уникальная стоимость обучения для корпоративных клиентов, дипломы студентам не выдаются, только общий корпоративный диплом.

4. Центр карьеры. Позволяет находить отличную работу в интересных компаниях или приглашать сильных игроков в свой бизнес-проект. Центр карьеры программы MBA General – удобный и инновационный сервис для поиска интересных вакансий, квалифицированных сотрудников, а также личного развития. Данный сервис помогает развивать коммуникационные навыки, необходимые для общения с потенциальными работодателями и сотрудниками.

5. Образование через всю жизнь. Принцип «образование через всю жизнь» – отличительная особенность CBS. Бизнес-школа снабжает выпускников новыми знаниями и помогает устанавливать новые полезные деловые связи даже тогда, когда они уже закончили обучение на программе!

6. Wiki-комьюнити. Непрерывное обновление учебной базы делает её всегда актуальной. Интересную обучающую среду создают не только тьюторы и методисты – сами студенты участвуют в процессе обновления учебного контента, внося в систему обучения свое видение по тому или иному вопросу через Wiki-комьюнити CBS.

Партнёры.

Среди компаний много с мировым именем, не говоря уже о широкоизвестных в РФ и Украине (в скобках указано количество учреждений в каждой категории).

1. Общественные и профессиональные ассоциации и организации, вузы (11).
2. HR-партнёры (29).
3. Информационные партнёры (55).
4. Гостинично-ресторанные сети (7).
5. IT (13).
6. Автопредприятия (10).
7. Госструктуры (13).
8. Интернет-сфера (4).
9. Логистика (9).
10. Маркетинг, аналитика рынка (3).
11. Медицина, фармацевтика (15).
12. Нефтегазовая промышленность. Энергетика (15).
13. Образование (5).
14. Оптовая и розничная торговля (16).
15. Производство (15).
16. СМИ (5), в том числе 2 телеканала.
17. Сотовая связь, коммуникации (13).
18. Страхование (8).
19. Строительство, недвижимость (16).
20. Услуги (15).
21. Финансы, главным образом банки (15).

Резюме.

Данная школа уникальна тем, что единственная из учреждений МВА на Украине предоставляет образовательные услуги формата МВА целиком в дистанционной форме. Соответственно этому, у данной БШ крайне высоко развито представительство в Интернете, развиты разнообразные дополнительные Интернет-услуги и т. д. Ввиду этого, мы рекомендуем особенно вниманию читателей раздел «дополнительная информация» по данному учреждению, который превосходит аналогичные для прочих ОУ МВА как по объёму, так и по степени уникальности представленной на нём информации.

1. История школы, к сожалению, не описана. С одной стороны, это может быть связано с тем, что по данным на сайте

«программа стартовала с апреля 2012 года, после принятия в РФ закона о дистанционном образовании», то есть формально, возможно, ещё просто нет истории как таковой, соответственно и писать не о чем. С другой стороны, понятно, что такой огромный масштаб деятельности не мог развернуться на пустом месте, в частности на сайте указывается, что 4 года было посвящено осмыслению программы преподавания и её созданию. Словом, об истории можно было бы сообщить подробнее.

2. Сведения о «неинтернетных», а также «интернетных, но не относящихся непосредственно к МВА», дополнительных возможностях продвижения школы и продукта весьма многочисленны: партнёры из различных регионов, в большом количестве и разнообразии, прекрасная информированность сотрудников школы о мировом дистанционном образовательном пространстве, 5 000 обучающихся в год и т. д.

3. Миссия школы – «обучение через всю жизнь». Выпускники получают пожизненное членство в клубе CBS и непрерывную информационную поддержку школы.

4. Аккредитация: сообщается, что выпускники программы МВА получают три диплома: диплом школы международного образца, диплом школы установленного образца на русском языке, диплом о дополнительном (к высшему) образовании, однако не уточняется, какими именно международными (или национальными) ассоциациями аккредитованы эти дипломы.

5. Требования к поступающим не освещены.

6. Учебный процесс: СДО МВА General, длительностью 1,5 года и различные mini-МВА и корпоративные МВА-программы, завершается СДО заключительным тестированием и итоговой письменной работой.

7. Преподаватели: сведения самые подробные, преподавателей огромное количество: 184 штатных и 1 300 тренеров, экспертов, консультантов и топ-менеджеров из России и других стран, которые привлечены к разработке учебных программ и преподаванию в бизнес-школе, все преподаватели имеют опыт успешных бизнес-проектов не менее 5 лет.

8. Уникальные ключевые преимущества весьма многочисленны: большое количество преподавателей с интернациональным опытом работы, крайне гибкий формат обучения за счёт того, что оно является полностью дистанционным, разнообразие учебных программ, обширные связи школы и её выпускников, wiki-комьюнити и множество партнёров, скидки на обучение, непрерывная информационная поддержка школы для выпускников. Наличие венчурного фонда и бизнес-акселератора предоставляет воистину уникальные возможности для студентов из числа предпринимателей.

9. Стоимость обучения – 136 000 руб. Разнообразные скидки для корпоративных клиентов, студентов с ограниченными возможностями и т. д.

Выводы.

Как мы уже отметили, эта бизнес-школа интересна многими своими особенностями. Прекрасно (на взгляд авторов, разумеется) расписаны её достижения и достоинства: минимум эмоций, множество численных показателей (количество курсов, преподавателей, программ, большой опыт на рынке), обращает внимание на себя доступ к мировой базе преподавателей и спикеров – больше пока такого не встретилось ни у кого. По степени подробности освещения своего преподавательского состава с этим учреждением не может соперничать никакое другое из числа рассмотренных нами. Правда, обращает на себя внимание тот огорчительный факт, что они сообщают об активной научной деятельности коллектива и большом количестве публикаций, и в то же время указывают, что «доступ к статьям преподавателей возможен только обучающимся и сотрудникам». Разумеется, это их полное право, тем более, что в дистанционном обучении, как нигде, защита авторских прав и интеллектуальной собственности является в существенной степени «вопросом самого выживания». Однако осмелимся заметить, что на современных этапах развития Интернета происходит постепенное перемещение от такой, ранее действительно имевшей место, «искусственной закрытости» к разме-

щению всё большего числа материалов в открытом доступе – это существенно повышает ранжирование сайтов организаций, их статический вес и другие показатели, и в итоге приносит больше пользы, чем вреда даже самому сайту, не говоря уже о том, что с глобальной, философской, точки зрения свободный обмен идеями (там, где это не противоречит национальной безопасности) является основой современной науки – именно во взаимном обмене происходит взаимное развитие и обогащение. Впрочем, даже при наличии чётко выраженного нежелания делиться полным объёмом информации, всегда есть другой путь – названия статей, краткие их анонсы, ознакомительные возможности скачивания избранных статей и так далее. Такой способ не наносит никакого ущерба авторским правам, но существенно повышает узнаваемость как учреждения, так и его сотрудников, а также характеристики его сайта. Очень примечательно утверждение, что команда БШ лично знакома с более чем 1 300 преподавателями из стран СНГ – это характеризует как высокую их активность на рынке, так и глубокое знание конкурентной среды. Миссия «обучение через всю жизнь» в принципе соответствует современным канонам образования, однако требуется маленькое уточнение: для обучающихся это может показаться подменной цели средством.

Обращает на себя внимание огромное количество партнёров в самых разнообразных сферах, зачастую весьма влиятельных, и большое количество самых разнообразных образовательных программ, высокая информированность учреждения об образовательном поле – мира, СНГ, Украины. В целом всё вышесказанное убедительно свидетельствует, что создатели данной БШ прекрасно представляют себе основные преимущества и перспективные направления дистанционного бизнес-образования и умело работают с ними.

Далее следуют несколько образовательных учреждений, которые, с одной стороны, являются БШ и формально входят в данный раздел, но при этом имеют некоторые достаточно существенные отличия от большинства БШ. Иначе говоря, они наряду с прочими формируют образовательное пространство

«master of business administration» Украины, но при этом фактически существенно отличаются от остальных.

Примечание. Сведения о данных учреждениях и их продуктах на сайтах весьма сжаты, существенно отличаются по формату от всего рассмотренного ранее по формату и стилистике, в целях сохранения максимальной аутентичности авторы приняли решение отображать информацию так, как она представлена на сайтах, в том числе с сохранением стиля речи от первого лица, которое имеет место в некоторых случаях.

3.9. Бизнес-центр «Национальный»*

Учреждение. Ключевая специализация Бизнес-центра «Национальный» [50] – это краткосрочное бизнес-образование в формате открытых и корпоративных семинаров, тренингов и курсов повышения квалификации для всех представителей корпоративной иерархии: от лидеров бизнеса, менеджеров и бухгалтеров, до торгового персонала организаций. Компания Бизнес-центр «Национальный» уже пятый год является лидером бизнес-образования на Украине. За годы деятельности компании с 2002 года проведено более 1 500 открытых и корпоративных семинаров и тренингов, каждый из которых сделал свой вклад в развитие национального и международного бизнеса наших клиентов. Качество наших услуг проверено временем и тысячами наших клиентов.

Достижения. Нам доверяют обучение персонала крупнейшие национальные и зарубежные компании. Наши семинары и тренинги – это всегда новая, актуальная информация, практичность применения и лучшие бизнес-тренеры и консультанты.

С нами сотрудничают ведущие отечественные и зарубежные специалисты. Мы занимаемся организацией и проведением на Украине и за рубежом мастер-классов и семинаров таких мировых гуру лидерства и бизнеса, как Брайан Трейси, Стивен Кови,

* В описании данной школы максимально сохранён стиль изложения информации с её сайта [50].

Смильян Мори, Робин Шарма, Нил Рекхэм, Джэк Траут. Мы постоянно расширяем аудиторию наших мероприятий и приглашаем с семинарами также звезд спорта и других известных деятелей. Например, таких как 8-кратный «Мистер Олимпия» Ронни Колеман. Мы – профессионалы в проведении международных конференций, симпозиумов, выставок и предоставляем весь комплекс услуг конференц-сервиса.

Индивидуальный подход, профессионализм, уникальное многообразие программ обучающих мероприятий делают нас лидерами, с которыми всегда выгодно сотрудничать, потому что мы делаем максимум для удовлетворения потребностей в обучении наших клиентов. На сегодняшний день Бизнес-центр «Национальный» представляет самый широкий перечень тематик открытых семинаров и тренингов, представленных в рамках одной компании. Мы способны решать вопросы обучения от секретарей до топ-менеджеров и собственников бизнеса.

Директор компании Бизнес-центр «Национальный» награждён почётной наградой «Золотой ягуар», которая была ему вручена за «образцовое ведение бизнеса, высокую профессиональность и партнерскую надежность».

Контакты.

Адрес: г. Киев, Васильковская улица, 57/130. 03187 – Киев, а/я № 3.

Контактные телефоны:

+ 38 (044) 237-90-05

+ 38 (044) 233-46-69

+ 38 (044) 258-45-47 (факс).

Контактный E-mail:

office@nbc.ua (информационная служба);

admin@nbc.ua (технический отдел).

Мы работаем: понедельник – суббота с 9.00 до 18.00 (отдел продаж).

Учебный процесс. Программа mini-MBA Consult (Master of Business Administration)

Программа mini-MBA – это возможность управлять бизнесом эффективно, качественно и результативно. Данный практический курс доступен каждому человеку, который стремится достичь успеха в своей работе и личной жизни. Обучение mini-MBA необходимо тому, кто хочет получить определенные результаты в собственном деле.

Мы научим:

- определять цели компании;
- делать их работой каждого сотрудника;
- управлять результатом;
- добиваться максимальной эффективности от сотрудников;
- мотивировать персонал;
- разрабатывать и внедрять KPI-мотивацию;
- разрабатывать и внедрять нематериальное стимулирование;
- формировать бюджет компании;
- разрабатывать стратегию;
- разрабатывать и использовать систему сбалансированных показателей;
- формировать личные цели;
- достигать успеха.

Модульная программа обучения.

Модуль 1. «Эффективный руководитель».

Модуль 2. «Стратегия бизнеса».

Модуль 3. «Разработка системы сбалансированных показателей (ССП, BSC) для реализации стратегии бизнеса».

Модуль 4. «Разработка системы KPI-мотивации для персонала».

Модуль 5. «Финансы для руководителей».

Модуль 6. «Бюджетирование для руководителей».

Модуль 7. «Личностный рост. Путь к успеху».

Данный курс представляет собой трёхмесячную программу обучения выходного дня, общая длительность которой – 65 часов.

Курс обучения проводится с 10.00 до 16.30.

г. Харьков. Начало занятий с 29 сентября 2012 г.

г. Киев. Начало занятий с 6 октября 2012 г.

Данный курс обучения можно провести в корпоративном формате.

Стоимость. 18 000,00 грн – (сумма указана с учётом НДС). При оплате до 25 сентября скидка – 10 %. Также возможна поэтапная оплата за обучение за 2 модуля, для второго и третьего участника скидки 5 и 7 % соответственно.

В стоимость входит: информационно-консультационное обслуживание, сборник материалов, обсуждение докладов и обмен мнениями с тренером. P.S.: возможно корпоративное обучение на рабочем месте по программе mini-MBA, адаптированной под задачи компании.

Дополнительная информация. Компания дополнительно предлагает образовательные услуги по следующим направлениям:

- лидерство и менеджмент;
- маркетинг;
- продажи и сервис;
- бизнес-коммуникации;
- психология влияния;
- логистика;
- дистрибуция;
- оптимизация бизнес-процессов;
- менеджмент качества;
- финансовый менеджмент;
- налогообложение;
- безопасность бизнеса;
- инвестиционная и внешнеэкономическая деятельность;
- регулирование земельных вопросов;
- взаимоотношения с контролирующими органами;
- защита интеллектуальной собственности;
- реклама, PR и др.

Резюме.

1. Данных по истории учреждения почти нет: указано только, что она начинается с 2002 г., проведено более 1 500 семинаров и тренингов. Достижения: директор компании Бизнес-центр «Национальный» награждён почётной наградой «Золотой ягуар», которая была ему вручена за «образцовое ведение бизнеса, высокую профессиональность и партнерскую надежность».

2. В числе консультантов и тренеров – ряд иностранных граждан. Помимо МВА имеется целый ряд различных бизнес-программ. Партнёров – два, в том числе благотворительный фонд Черномырдина.

3. Миссия школы: не выявлена на сайте.

4. Аккредитация: сведений на сайте не выявлено.

5. Требования к поступающим: сведений на сайте не выявлено.

6. Учебный процесс: включает только очную программу mini-MBA продолжительностью 65 часов с возможностью прохождения её в корпоративном формате, в том числе и непосредственно на рабочем месте.

7. Сведения о преподавателях крайне краткие.

8. Стоимость обучения: 18 000 гривен с НДС, существуют различные скидки.

9. Ключевые преимущества: сведений на сайте не выявлено.

Выводы.

Как видим, при внимательном изучении сайта данного учреждения возникает гораздо больше вопросов, чем ответов: список партнёров более чем скромный, нет подробных данных по выпускникам, вся информация об учебных программах крайне сжатая, нет ни намёка на информацию об аккредитации, не говоря уже о правовых документах, на основе которых осуществляется деятельность. Кто выдал почётную награду «Золотой Ягуар» руководителю – тоже не сказано, нет информации о научной и публицистической деятельности сотрудников. При этом сайт в не меньшей степени, чем другие, изобилует яркими

эмоциональными эпитетами, описывающими достоинства своего учреждения, о чём читатели сами могут судить, исходя из приведённой выше информации. О программе обучения трудно судить ввиду недостаточности сведений по учебному процессу, однако 65 часов даже для мини-МВА – маловато. Если бы можно было за такой срок «втолкнуть» в слушателя достаточный объём знаний и умений, остальные образовательные учреждения не преподавали бы «Master of Business Administration» минимум год.

При этом (скажем, несколько забегая вперёд) сайт данного учреждения занимает весьма приличные позиции в поисковых запросах и прочих внешних и внутренних параметрах сайтов, характеризуется большим количеством внешних ссылок и хорошим трафиком. Можно было бы объяснить это целенаправленной компанией по продвижению себя в Интернете, но увы, по заключению специалистов, комплекс мер по продвижению не проводился. Этот феномен требует отдельного тщательного изучения.

В целом данная БШ требует пристального внимания: по всем признакам у неё отсутствует присущий прочим образовательным учреждениям академизм, официальная история, мощные партнёрские связи, большое количество преподавателей и прочие общепринятые достоинства. Зато у неё хорошо выражен динамизм, большая активность в деятельности, а низкая стоимость, гибкие условия и краткий курс обучения позволяют вполне успешно конкурировать на рынке. С одной стороны, конечно же, особо вдумчивые потенциальные слушатели (и возможно даже официальные органы образования) могут задать вопросы относительно степени соответствия программ данного учреждения классическому МВА. Но с другой стороны, большинство слушателей не вникает в тонкости международных, национальных и прочих аккредитаций, а волшебное сочетание «МВА» и «за 18 000 гривен» звучит весьма соблазнительно. Если бы было иначе, эта БШ не смогла бы успешно функционировать на протяжении столь относительно длительного периода времени.

3.10. Центр обучения «Феникс»

Учреждение. Во время прохождения MBA курса в центре «Феникс» [55] студенты проходят ознакомление с основами ведения бизнеса, с которыми непременно столкнутся на любой из выбранной ими аккредитованной MBA-программе как в Украине, так и за рубежом.

Курс подготовки предназначен для тех, кто:

- в дальнейшем планирует проходить MBA-обучение в аккредитованном учебном заведении как в Украине, так и за рубежом;
- нуждается в MBA-знаниях, которые необходимы в работе;
- хочет повысить уровень бизнес-английского.

Требования к поступающим. Свободный уровень владения английским языком (уровень Upper-Intermediate, Advanced).

Минимум 2 года высшего образования.

Соответствие профилю студента «Феникс».

Контакты.

Телефон: +38 (044) 360-9-340, +38 (050) 915-09-95.

Учебный процесс. Курс проходит исключительно на английском языке.

Преподаватели – 4 гражданина США.

Занятия проходят 3 раза в неделю по 2 часа.

Аккредитация. В то время, как программа MBA-курса в центре «Феникс» соответствует международным стандартам MBA, на данный момент она не является международно аккредитованной. Поэтому по окончанию курса мы советуем Вам продолжить обучение в одной из аккредитованных MBA-школ Украины или мира.

Стоимость. Стоимость – 4 200 грн за 3,5-месячный курс. Весь учебный материал включен в стоимость.

Резюме.

1. Данных по истории учреждения, как и по его достижениям, нет совершенно.

2. Данных о «внеинтернетных» способах продвижения сайта и учреждения не выявлено.

3. Миссия школы: подготовка соискателей к будущему поступлению на MBA.

4. Аккредитация: отсутствует.

5. Требования к поступающим: свободный уровень владения английским языком (уровень Upper-Intermediate, Advanced), минимум 2 года высшего образования, соответствие профилю студента «Феникс» (что это означает – подробнее не сообщается).

6. Учебный процесс: длительность – 3,5 месяца, обучение на английском языке.

7. Все преподаватели – иностранные граждане с большим опытом практической работы в бизнесе.

8. Стоимость обучения: 4 200 гривен с НДС, существуют различные скидки.

9. Ключевые преимущества: большой опыт преподавателей в практической бизнес-деятельности в США.

Выводы.

Данное учреждение хотя и открыто декларирует, что преследует целью лишь «подготовку к обучению MBA», и потому не относится к «обычным» БШ, однако однозначно должно быть включено в обзор потому, что, несомненно, является частью конкурентной среды. Многие люди, ещё не определившиеся с тем, какой формат обучения им нужен, вполне могут обратиться за обучением в данное образовательное учреждение. При этом нельзя не обратить внимания, что полное отсутствие сведений об аккредитации, учебных программах, ключевых преимуществах и даже адресе офиса, в сочетании с прочими признаками, такими как отсутствие истории учреждения, какого-либо головного учреждения, данных партнёров и выпускников – производит не самое благоприятное впечатление. То, что их преподавателями являются сплошь граждане США и краткие сведения о них размещены на сайте, не может в полной степени сгладить вышеупомянутые существенные недостатки – тем более, что сведения о частных лицах труднее проверить, чем

сведения об организациях. И наконец, если уж их главное преимущество – преподаватели, то тогда необходимо хотя бы сведения об их научной и практической деятельности представить как можно подробнее. С другой стороны, радует ответственность, с которой подходят создатели сайта к информированию соискателей: они подчёркивают, что «В то время как программа MBA-курса в центре «Феникс» соответствует международным стандартам MBA, на данный момент она не является международно аккредитованной. Поэтому по окончании курса мы советуем Вам продолжить обучение в одной из аккредитованных MBA-школ Украины или мира». Такая щепетильность не может не вызывать уважения.

Как мы уже неоднократно отмечали, основной задачей авторов данного исследования было сохранить максимально неповреждённой не только суть, но и форму подачи информации рассматриваемыми образовательными учреждениями, с учётом того фактора, что стиль научного исследования неизменно отличается от стиля оформления рекламных материалов, в частности сайтов. Для других компаний мы несколько корректировали стиль изложения, переходя от первого лица к безличным формам и устраняя чрезмерно эмоциональные рекламные формулировки, выделяя информационную сущность. В данном случае мы поступим также, однако настоятельно рекомендуем читателям ознакомиться с подробным изложением материалов по этому образовательному учреждению в следующей главе, так как стиль изложения в данном случае является важной «кредитной карточкой» и существенной особенностью компании и позволяет составить гораздо более точное впечатление, тем более, что чисто информационных материалов на сайте данной школы прискорбно мало.

3.11. Бизнес-школа Strategic Consulting Group

Учреждение. Strategic Consulting Group [56] стояла у основ создания консультационного рынка в Украине с начала 1995 года. В то время ми назывались «Украинский центр слепприва-

тизационной поддержки предприятий» (УЦППП) и основной нашей целью было содействие менеджерам приватизированных компаний быстрее адаптироваться к рыночной среде.

Интенсивный поиск новых управленческих подходов привел к радикальной реструктуризации, разработке новых стратегий, новых методологий и инвестиционных решений для наших клиентов. Мы были одними из организаторов Украинской ассоциации менеджмент-консультантов.

В своё время через активное участие в консорциумах с международными консалтинговыми компаниями в рамках проектов Мирового банка, TACIS, USAID и т. д., мы интенсивно приобретали знания и опыт, учились в аудиториях североамериканских и европейских бизнес-школ, университетах и тренинговых центрах компаний со знаменитыми брендами. Осуществляли обмены и стажировку в западных консалтинговых компаниях, выступали на международных специализированных конференциях, персональных семинарах, в том числе в Гарварде (США), но наибольший наш актив наработан в Украине с нашими компаниями-клиентами. С содержанием и подходами этих проектов можно ознакомиться у нас на сайте.

Контакты.

Адрес: Strategic Consulting Group (SCG) ТОВ «Группа стратегического консалтинга», 04071, Украина, г. Киев, ул. Верхний Вал, 4-А, офис 225 (2-й этаж).

Телефон: (044) 221-5033, (067) 323-6424.

E-mail: scg@scg.com.ua.

Учебный процесс. Обучение для управленцев.

Обучающие программы SCG направлены на обучение собственников бизнеса и руководителей высшего звена современным подходам, принципам, инструментам развития и трансформации бизнеса.

Основные тезисы структуры обучения:

1. Школа мысли: авторские методологии развития бизнеса.
2. Системность: обучения базируется на целостной управленческой философии.

3. Многолетний опыт управленческого консалтинга, который входит в содержание программ обучения.

4. Специализация: стратегическая идея бизнеса, стратегия, бизнес-процессы, управление изменениями.

5. Неформальность: свободное общение, маленькие группы.

6. Клуб топ-менеджеров – общество лидеров трансформационных изменений украинского и международного бизнеса.

Основу для учебных программ составляет многолетний опыт SCG в управленческом консалтинге и богатый арсенал передовых проектов развития, трансформации и интеграции украинских и международных компаний. За 17 лет своего развития Группа стратегического консалтинга создала и усовершенствовала собственную методологию стратегического развития бизнеса, которая прошла многократную апробацию в проектах компаний. Все находки и решения компании нашли своё применение в бизнесе постоянных клиентов SCG.

Для обеспечения наибольшей отдачи от обучения используется смешанная методика (blended learning) – стандарт современного бизнес-образования, который соединяет вместе преимущества аудиторного и электронного обучения. При этом работа слушателя не ограничивается аудиторными занятиями, а продолжается в электронном формате, с использованием полного спектра возможностей современных мультимедиа- и интернет-технологий. Таким образом создается эффект постоянного обучения, максимально приближенного к потребностям слушателя и с учётом желания индивидуального направления развития. Слушатель получает возможность быть постоянно на связи с преподавателями, консультантами и тьюторами курса, а также со своими коллегами по обучению.

Методики поддержки индивидуального обучения собственников бизнеса и топ-менеджеров:

- интерактивные задания;
- видеоматериалы (вебкасты);
- аудиоматериалы (подкасты);
- бизнес-литература;
- доступ к экспертизе консультантов SCG.

Обучающие программы SCG.

1. Специализированная программа «Переосмысление бизнеса» для собственников бизнеса и топ-менеджеров. Проводится в партнерстве с Киево-Могилянской бизнес-школой (KMBS).

2. Корпоративные учебные программы.

3. Стратегия бизнеса. Корпоративная стратегия.

4. Построение и реинжиниринг бизнес-процессов. Управление эффективностью компании и команды.

5. Развитие компании: подходы и стратегия изменений.

6. Организационная культура. Формирование и развитие команды.

7. Стратегия многопрофильного бизнеса. Стратегия группы компаний.

Проекты.

1. Интернет-портал «Менеджмент: методология и практика» (www.management.com.ua) в партнерстве с ведущими в мире авторами на управленческую тематику, управленческой летописью (в том числе «McKinsey Quarterly»), интернет-порталами, бизнес-школами и консультационными компаниями.

2. Проекты в сфере менеджмента в охране здоровья.

3. SCG предоставляет консалтинговые услуги с 1995 г. в трёх направлениях:

- стратегия;
- бизнес-процессы;
- управление изменениями.

4. На сегодня успешно реализовано свыше 110 проектов в разных отраслях как в Украине, так и за рубежом.

Функциональный опыт SCG (специфика задач проектов):

- формирование видения будущего компании;
- разработка стратегической идеи;
- формирование стратегии изменений;
- стратегический аудит;
- аудит бизнес-процессов;
- моделирование бизнес-процессов;

- улучшение бизнес-процессов;
- редизайн бизнес-процессов;
- реинжиниринг бизнес-процессов;
- разработка карт ответственности (должностные инструкции);
- трансформация компании/корпорации;
- оптимизация бизнес-процессов на операционном уровне («операционное совершенство»);
- построение системы управленческого учёта;
- снижение стоимости затрат и расходов компании;
- разработка системы индикаторов ведения бизнеса (Business Balanced Scorecard);
- бенчмаркинг бизнес-процессов;
- формирование корпоративной политики;
- построение корпоративного центра/руководящей компании;
- разработка инвестиционных проектов;
- привлечение инвестиций;
- внедрение процессно-ориентированого управления расходами (Activity-Based Costing);
- аудит компетенции персонала;
- разработка системы корпоративной коммуникации (в т. ч. корпоративных порталов);
- внедрение системы процессного планирования и бюджетирования (Activity-Based Budgeting);
- построение системы управления финансами.

Резюме.

1. История данного учреждения одна из старейших в Украине – она начинается с 1995 года, когда SCG была одной из первых фирм, оказывающих консультационные услуги на украинском рынке. В то время она называлась «Украинский центр послеприватизационной поддержки предприятий» (УЦППП). Фирма является одним из организаторов Украинской ассоциации менеджмент-консультантов. К сожалению, невзира

на такую длительную историю, исторические сведения на сайте представлены весьма кратко: эти сведения – фактически всё, что мы знаем об истории учреждения.

2. Имеются весьма краткие сведения о совместных проектах с мировым банком, TACIS, USAID. Школа сотрудничает с Киево-Могилянской бизнес-школой. Проекты – в сфере менеджмента здравоохранения, имеется обширный проект «интернет-портал «Менеджмент: методология и практика» в сотрудничестве с целым рядом учреждений, ассоциаций и других информационных порталов.

3. Пункты 3–9: миссия школы, аккредитация, требования к поступающим, учебный процесс, преподаватели, стоимость обучение, ключевые преимущества, к сожалению, освещения на сайте не получили. Только имеются отрывочные сведения, что учебный процесс построен в формате смешанного обучения (blended learning). На современном этапе это действительно стандарт современного бизнес-образования, который соединяет вместе преимущества аудиторного и электронного обучения.

Очень интересный и полезный интернет-портал «Менеджмент: методология и практика». Об обучении сказано мало, но по многим признакам школа имеет приличный опыт практической деятельности в сфере бизнеса и информационных технологий – и, следовательно, вполне может конкурировать с ведущими образовательными учреждениями МВА Украины в глазах тех соискателей, для которых приоритетны практические знания, а не аккредитация диплома – тем более, что, как показывает исследование, именно на эту аудиторию нацелено не менее половины украинских БШ и ОУ МВА.

Выводы.

Данная компания была включена в данный обзор не без некоторых сомнений. С одной стороны, в Интернете, на сайтах тематических порталов она упоминается как осуществляющая бизнес-обучение, в том числе в формате МВА. С другой стороны, на сайте компании никаких упоминаний об обучении непосредственно МВА обнаружить не удалось. Однако такой

пример не является уникальным: имеются примеры ОУ МВА (например, НАУ), о которых на информационных порталах сказано, что они осуществляют подготовку магистров бизнес-администрирования, а при анализе их сайтов никакой информации об этом обнаружить не удалось. Поэтому авторы решили, что поскольку она является ярким представителем бизнес-школ, существующих при корпорациях (а это весьма сильный игрок на образовательном поле МВА), данные о ней стоит включить в общий обзор. Второй особенностью освещения данного учреждения явилось то, что на их сайте крайне мало информации об обучении и гораздо больше о самом учреждении – возможно, именно это служит причиной того, что информации о МВА-образовании на сайте нет. Ввиду этого, авторы, насколько это возможно, сохранили стандартную схему изложения информации и многие сведения, для удобства восприятия, перенесли в главу «Дополнительная информация», с которой рекомендуем ознакомиться особенно внимательно всем, кого заинтересовало данное учреждение.

3.12. Выводы по ОУ МВА бизнес-школ

Ведущие бизнес-школы находятся на уровне лучших образовательных центров МВА украинских и иностранных вузов почти по всем параметрам, а возможно, даже превосходят его. Но остальные уступают своим конкурентам по многим академическим, научным и образовательным параметрам. Учитывая, что это отставание обусловлено объективными причинами, они, видимо, даже и не пытаются конкурировать на невыгодном для себя поле, и, во-первых, заполняют «ниши» в образовании, оставшиеся незанятыми, а во-вторых, делают акцент на большей практической направленности своих программ, существенно меньшей их стоимости и т. д. В принципе, такая тактика может быть вполне успешной, открытым остаётся вопрос, насколько такое образование соответствует стандартам МВА.

Миссия. Миссия сформулирована у большинства учреждений, у 8 (73 %), что представляет собой существенный контраст

с ОУ вузов. Возможно, это связано с тем, что для вторых главной задачей по умолчанию является «учить», и соответственно, они чаще всего не задумываются о необходимости отдельно формулировать «какую-то там миссию». Бизнес-школам же, лишённым мощного административного ресурса вузов приходится проявлять и большую гибкость, и большую осознанность в деле постановки своих целей и задач (табл. 15).

Таблица 15 – Миссия бизнес-школ

| № п/п | Бизнес-школа | Аббревиатура | Миссия |
|--------------|--|---------------------|---|
| 1 | Международная академия бизнеса и информационных технологий | МАБИТ | Содействие в формировании нового типа руководителей, способных на основе высокой компетентности решать сложные стратегические и текущие задачи эффективного управления современными организациями |
| 2 | НИКЛЭНД | НИКЛЭНД | Развитие и формирование нового поколения лидеров |
| 3 | Академия бизнеса Эрнст энд Янг в СНГ | Ernst and Young | |
| 4 | Киевская бизнес-школа | КБШ | Школа практических решений для людей бизнеса |
| 5 | Международный институт бизнеса | МИБ | Адаптация лучшего мирового управленческого опыта к украинской практике |
| 6 | Бизнес-академия практического менеджмента | РМВА | Успешный опыт ведения бизнеса на основе практических знаний. Учим создавать успешный бизнес собственными руками |

| № п/п | Бизнес-школа | Аббревиатура | Миссия |
|-------|--|----------------|--|
| 7 | Graduate School of Business & Management | GSBM | Поиск личной и национальной идеи бизнеса |
| 8 | City Business School | CBS | Обучение через всю жизнь |
| 9 | Компания Бизнес-центр «Национальный» | «Национальный» | |
| 10 | Центр обучения «Феникс» | «Феникс» | Подготовка соискателей к будущему поступлению на MBA |
| 11 | Strategic Consulting Group (SCG) | SCG | |

Как видим, миссия примерно соответствует классическому стандарту MBA у двух учреждений из 11 (18 %).

Зарубежные партнёры и аккредитация. Различные зарубежные партнёры отмечены на сайтах 5 школ, у некоторых имеются тесные «внутриукраинские» связи – у одной с LvBS и у одной с КБШ и Ernst and Young. При этом МИБ является единственной школой на рынке Украины, которая предлагает образовательный продукт «MBA североамериканского образца» в сотрудничестве с университетом Семфорд (табл. 16).

Таблица 16 – Зарубежные партнёры бизнес-школ

| № п/п | Бизнес-школа | Аббревиатура | Зарубежный партнёр | Страна |
|-------|--|--------------|--------------------|--------|
| 1 | Международная академия бизнеса и информационных технологий | МАБИТ | | |

Продолж. табл. 16

| № п/п | Бизнес-школа | Аббревиатура | Зарубежный партнёр | Страна |
|-------|---|-----------------|---|----------------|
| 2 | НИКЛЭНД | НИКЛЭНД | Сотрудничают с GARP, USAID, IFA, Kozminskiy Yuniversity | Польша |
| 3 | Академия бизнеса Эрнст энд Янг в СНГ | Ernst and Young | Различные | |
| 4 | Международный институт бизнеса | МИБ | Семфорд | США |
| 5 | Киевская бизнес-школа | КБШ | University of Sheffield | Великобритания |
| 6 | Бизнес академия практического менеджмента | РМВА | | |
| 7 | Graduate School of Business & Management | GSBM | КБШ и Ernst and Young | Международная |
| 8 | City Business School | CBS | Различные | |
| 9 | Компания Бизнес-центр «Национальный» | «Национальный» | | |
| 10 | Центр обучения «Феникс» | «Феникс» | | |
| 11 | Strategic Consulting Group (SCG) | SCG | | |

В целом, к сожалению, сведения как о самих учреждениях, так и об их образовательных продуктах существенно уступают в информативности таковым на сайтах образовательных центров вузов. В большинстве случаев нет сведений ни об истории учреждения, ни об истории его образовательного продукта, часто бывает, что сообщается о достижениях школы или её сотрудников, при этом достигнутые звания, награды и так далее

называются как-то нечётко, без уточнения статуса тех, кто их выдавал. Масштаб преподавания также заметно уступает такому у образовательных центров вузов: две школы предлагают программы не полного, а только mini-MBA, одна – только подготовку к MBA, на большинстве сайтов ничего не сообщается об аккредитации школы и программы, сведений о требованиях к поступающим также выявить не удалось. Правда, две школы, напротив, предлагают на выбор несколько разнообразных программ MBA.

Стоимость обучения составляет от 3 365 до 15 600 евро, в среднем – 9 486 евро. Дополнительные возможности самые разнообразные.

Таблица 17 – Дополнительные возможности

| № п/п | Аббревиатура | Сети выпускников и партнёров | Информационные ресурсы | Научные центры | Международные проекты MBA | Выпускники |
|-------|-----------------|------------------------------|------------------------|-----------------|------------------------------------|------------|
| 1 | МАБИТ | Средняя | | | | |
| 2 | НИКЛЭНД | | | | | |
| 3 | Ernst and Young | Очень сильная | Сильные связи | | | |
| 4 | КБШ | Развитая | | Ресурсный центр | | 500 |
| 5 | МИБ | | | | | 45 000 |
| 6 | PMBA | | | | | |
| 7 | GSBM | с Ernst and Young и КБШ | | | | |
| 8 | CBS | | | | Венчурный фонд, бизнес-акселератор | |
| 9 | «Национальный» | | | | | |
| 10 | «Феникс» | | | | | |
| 11 | SCG | | | | | |

Учебный процесс. Сведения весьма краткие (табл. 18): с большим отрывом лидируют школы с очной формой обучения – их 8 (73 %), впрочем имеются две школы со смешанной (18 %) и одна – с дистанционной (9 %) формой обучения. Защиту диплома необходимо выполнить только в двух школах (18 %).

Таблица 18 – Формы обучения

| № п/п | Форма обучения | Всего |
|-------|---------------------------------|-------|
| 1 | Модульная | 5 |
| 2 | Дневная | 1 |
| 3 | Вечерняя (или вечерне-выходная) | 3 |
| 4 | Смешанное | 2 |
| 5 | Дистанционное обучение | 1 |
| 6 | Защита диплома | 2 |

Длительность обучения составляет от 16 до 24 месяцев, для школ с мини-МВА, подготовке к МВА и так далее – от 65 часов до 3,5 месяцев.

Сведения о ключевых достоинствах основного, с точки зрения данного исследования, продукта образования МВА, как правило, рассредоточены по всему сайту и немногочисленны. Аналогично у ОУ вузов много моментов, которые являются общими для рынка образовательных услуг МВА: современные компьютерные классы с высокоскоростным Интернетом, удобные аудитории, оснащенные проекторами, электронная библиотека, современные программы обучения, международные программы обучения.

Впрочем, наряду с этим, многие школы действительно имеют в числе своих достоинств эксклюзивные, такие как:

- 400 высококвалифицированных профессоров, доцентов и специалистов-практиков из крупных компаний с многолетним опытом работы;
- 7 различных специализированных программ МВА;
- 18 лет на рынке СНГ, 65 тысяч подготовленных специалистов и т. д.

РАЗДЕЛ 4. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРЕДСТАВЛЕНИЮ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

На основании анализа вышеприведенной информации мы сочли возможным сформулировать некоторые соображения по заполнению сайтов ОУ МВА. Особенное значение было уделено тем данным, которые отсутствовали и которые при этом являлись наиболее остро необходимыми. В случае следования этим пожеланиям, ОУ существенно облегчат знакомство с собой как потенциальным клиентам, так и всем заинтересованным лицам из научного мира и образовательной среды.

1. Для тех ОУ, у которых нет головного вуза с богатой историей и заслугами и, соответственно, нет возможности опереться на его образовательный авторитет, особо желателен подробный рассказ об истории бизнес-школы (и партнёров, если есть возможность опереться на их бренд). Отсутствие такового потенциальным клиентом воспринимается как серьёзный недостаток: совсем краткая история почти ничем не лучше.

2. По той же причине желательно описывать достижения бизнес-школы.

3. Учебный процесс. Желательно, чтобы учебный процесс был освещён максимально подробно, указаны условия получения степени (количество экзаменов, курсовых, возможность пересдачи и т. д.), языки обучения. На склонных анализировать читателей это производит хорошее впечатление, показывает, что за брендом МВА не скрываются обычные курсы экономической грамотности по выбранной специальности, так как коренное отличие МВА – высокие стандарты обучения, обуславливающие строгость сдачи экзаменов и изучение хотя бы части предметов на иностранных языках. В то же время эта информация должна быть грамотно структурирована – «портянка» на 200 страниц с бесконечным перечислением всего подряд однозначно будет воспринята плохо. Нужно строго соблюдать основной принцип построения информации в Интернете – принцип «перевернутой пирамиды»: от главного – к второстепенному. То есть сначала на странице представляется общий план информации, а он уже

содержит гиперссылки и всплывающие меню, по которым желающие могут уточнить важные для них лично аспекты вплоть до мельчайших подробностей.

4. Аккредитация. Должна быть указана. За неимением иностранной, нужно указывать украинскую, или хотя бы иные лицензионные документы, подтверждающие наличие права преподавания.

5. Вообще очень актуальный, особенно для подразделений вузов, при этом крайне редко встречающийся аспект – юридические обоснования деятельности. Чем более подробно, с опорой на законодательство (можно не только украинское, но и международное, в особо изысканных случаях – страны-партнёра по преподавательской системе) расписаны юридические аспекты предоставляемых образовательных услуг (строго в отдельном разделе, только для тех читателей, которые этим заинтересуются), тем:

а) большее впечатление это производит на педантичных потенциальных курсантов, особенно из числа юристов и экономистов (которых как раз большинство);

б) большую уверенность в самих себя даёт сотрудникам учреждения во всех аспектах деятельности;

в) главное: знание законов открывает новые дополнительные возможности, недоступные непосвящённым, например, публикация правового акта о взаимном признании дипломов между Россией и Украиной чудесным образом открывает глаза сотрудникам вуза на тот факт, что их потенциальные студенты – не только граждане 40-миллионной Украины, но и 140-миллионной России.

6. У многих, даже очень качественных школ и их сайтов, присутствует общий недостаток: плохое знание конкурентной среды. Например, на одном сайте сказано: «Мы являемся школой с отличной от других философией и подходом: используя международные технологии, мы ориентируемся на реалии украинской экономики. Мы используем не только западный опыт, но и опыт российских и польских программ, бизнес-среда которых ближе украинскому рынку. Комплекс наших программ,

от тренингов до программ МВА, предназначен для тех топ-менеджеров и собственников, которые хотят эффективно управлять бизнесом в СВОЕЙ стране». При этом авторы либо не догадываются, либо игнорируют тот факт, что, без преувеличения, около 80 % украинских бизнес-школ позиционируют своим конкурентным преимуществом «преподавание передовых западных технологий управления по западным стандартам качества, но с учётом нашей специфики». Впрочем, как и все остальные из числа этих 80 % не догадываются о том, что это не «особенное отличие», а самая что ни на есть норма. Так что эти «конкурентные преимущества» не могут считаться таковыми, раз они выражены у почти всех конкурентов и на современном этапе развития образования являются скорее минимальным набором характеристик, которыми должна характеризоваться любая современная бизнес-школа, претендующая на преподавание «в формате МВА». При этом умалчивать о них не следует, они вполне могут выступать как «достоинства второй линии» – идти отдельным списком за главными конкурентными преимуществами (международная аккредитация диплома, обучение на иностранных языках и на базе иностранных учебных заведений и так далее) и усиливать их воздействие на восприятие клиентом школы.

7. Даже «достоинства второй линии» обязательно должны быть акцентированы и освещены подробно: тем более это относится к тем преимуществам, которые школа позиционирует как уникальные, например, если имеется большое количество преподавательского состава, значит нужно максимально много материалов по их научной, практической деятельности, достижениях и т. д. Многие школы, кстати, умело это делают – подробно освещают свои достижения, историю, влиятельных партнёров и т. д.

РАЗДЕЛ 5. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ОУ МВА

Возникновение данной главы обусловлено тем фактом, что почти все ОУ МВА Украины и БШ, как украинские, так и международные, в больших количествах предоставляют различные образовательные услуги, ведут разнообразную научную и практическую деятельность, нацеленную как на научный и коммерческий успех, так и на осуществление перспективных информационных, исследовательских и социальных проектов, типа создания сообществ выпускников и единомышленников. Формально не являясь частью образовательных МВА-программ, фактически эти усилия существенно влияют на многие факторы, обуславливающие успех тех или иных учреждений на рынке образовательных услуг. Каноническим и уже упомянутым ранее нами примером является тот факт, что по данным некоторых учреждений (ОУ Великобритании, КБШ) 75–80 % новых студентов МВА приходят по рекомендации прежних студентов – таков результат кропотливой работы по созданию сообществ выпускников. И это только один из примеров.

Авторы, насколько это возможно, попытались отразить данную сферу деятельности в предыдущей главе. Однако полное размещение там всей информации данного рода сделало бы её малоприспособленной для понимания целей, задач и особенностей непосредственно МВА-рынка Украины, потому что излишне подробная информация была перенесена в раздел 5, который целиком и посвящён её отображению.

5.1. Международный институт менеджмента. Вуз: Международный институт бизнеса, г. Киев

Особенностью обучения является концепция «обучение практикой» (learning by doing), которая заложена в основу программ в МИМ-Киев и предусматривает интеграцию учебных курсов с бизнес-симуляциями – деловыми компьютерными играми, в которых с помощью компьютерного моделирования имитируется динамическая конкурентная рыночная бизнес-среда.

Первые учебные бизнес-симуляции в Украине появились именно в МИМ-Киев в 1995 году в результате партнёрских проектов с ведущими бизнес-школами Европы и США.

I. Основные бизнес-симуляции.

1. MARKSTRAT®

Стратегическая маркетинговая бизнес-симуляция, разработанная французской бизнес-школой INSEAD и внедренная в МИМ-Киев при технической и методической помощи Lovanium International Management Center (Брюссель, Бельгия). Участники маркетинговой симуляции выступают в роли топ-менеджеров компании, которая действует в интенсивной конкурентной среде в течение 7–12 лет.

2. FAST (Financial Analysis and Security Trading)

FAST – Финансовый анализ и торговля ценными бумагами – компьютерная симуляция, разработанная в начале 90-х годов бизнес-школой Carnegie Mellon University (Питсбург, США) на основе системы биржевых торгов, которые используются на Уолл Стрит. МИМ-Киев – единственное в Украине учебное заведение, которое имеет лицензию на право использования FAST в учебных программах.

3. GLOBAL MANAGEMENT GAME

Бизнес-симуляция, имитирующая деятельность компании в международной конкурентной среде. Деловая игра разработана в Центре интерактивных компьютерных симуляций Carnegie Mellon University, США, и используется в международном и локальном форматах. Команды участников разрабатывают адаптивные конкурентоспособные стратегии развития компании и внедряют их в жизнь на протяжении 2–3 виртуальных лет, принимая стратегические решения по маркетингу, производству, финансам и развитию.

В международном курсе GLOBAL MANAGEMENT GAME принимают участие слушатели программ MBA 11 ведущих университетов и бизнес-школ из разных стран – США, Японии, Китая, Чили, Украины, России, Мексики. Международная игра проводится по Интернету её главным разработчиком – Дэвидом

Ламонтом, профессором по стратегическому менеджменту и директором Центра интерактивных симуляций Carnegie Mellon University, США, совместно с преподавателями бизнес-школ – участниц учебного курса.

II. Корпоративные программы.

Данный вид услуг имеет богатую историю.

2000 г. Бизнес-школа открыла первую корпоративную программу MBA для компании «Приднепровские магистральные нефтепроводы» (ПДМН).

2001 г. Открытие первой корпоративной программы PMD мини-MBA для ГАЭК «Киевэнерго»; корпоративная программа MBA для АППБ «Аваль».

2002 г. Корпоративные программы MBA для компаний «АВК», «Приднепровские магистральные трубопроводы»; корпоративные программы PMD для Днепропетровского подшипникового завода, Института транспорта нефти.

2003 г. Корпоративные программы MBA для АППБ «Аваль», компании «АВК»; корпоративные программы PMD для компаний «Слобожанская строительная керамика», «ТНК-ВР».

2004 г. Корпоративные программы PMD для АППБ «Аваль» и Киевской инвестиционной группы.

2005 г. Корпоративные программы PMD для компании «Киевстар» и Киевской инвестиционной группы.

2006 г. Корпоративные программы PMD для компаний «Континиум», «Укртранснафта», «Инком», Киевской инвестиционной группы.

2007 г. Корпоративные программы PMD для компании «Инком» и Киевской инвестиционной группы.

2008 г. Корпоративные программы PMD для компаний «Инком», «Датагруп», «Диад», «Байер».

2009 г. Корпоративная программа PMD для компании «Укртрансгаз».

2011 г. Корпоративная программа PMD mini-MBA для директоров филиалов компании ПАО «Прикарпатьеоблэнерго»; корпоративная программа PMD mini-MBA для руководителей глав-

ного офиса компании ПАО «Прикарпатьеоблэнерго»; корпоративная программа «Контролинг» и «Система управленческого контроля» для руководителей компании ПАО «Укртелеком»; корпоративная программа «Оценка финансового состояния компании. Инструменты и методы оценки эффективности инвестиционных проектов» для финансовых менеджеров компании «Active Solar»; корпоративная программа PMD mini-MBA для руководителей компании «Бионорика АГ».

2012 г. Корпоративная программа для сотрудников компании «МТІ» (сеть мультибрендовых магазинов обуви и одежды); корпоративная программа для руководителей агропромышленного холдинга «Астарт-Киев»; корпоративная программа для сотрудников ЧАО «Малинская бумажная фабрика-Вайдманн»; корпоративное обучение для сотрудников IT-компании EPAM Systems.

МИМ-Киев предлагает долгосрочное сотрудничество в виде:

- организации и проведения тематических семинаров, круглых столов и конференций для управленцев высшего звена;
- разработки и обеспечения краткосрочных учебных программ, адаптированных к нуждам компании-заказчика, а также корпоративных дипломных программ MBA;
- диагностики и консультационной поддержки в решении текущих и стратегических проблем бизнеса;
- выполнения консалтинговых проектов по заказу фирмы;
- помощи в подготовке годового отчёта компании, раскрытии бизнес-информации для потребностей инвесторов, разработке инвестиционного меморандума;
- подготовки управленческого персонала, содействию в подборе кадров и т. п.

При этом не предлагаются стандартных решений и готовых программ. Задача – понять нужды, культуру и опыт компаний, чтобы общими усилиями определить подходы, методы, структуру и содержание программы, которая даст дополнительный импульс в развитии компании.

III. Создана сеть «партнёрство ради конкурентоспособности» [67].

Основные направления проекта ПРКП:

- предоставление компаниям-партнерам специализированных образовательных услуг;
- выполнение консультативных проектов;
- проведение научно-методических разработок.

Среди компаний, которые уже воспользовались преимуществами партнерских программ МИМ-Киев и ощутили результаты в работе своих сотрудников – такие лидеры рынка, как: ОАО «Укртранснафта», АППБ «Аваль», Киевская инвестиционная группа, ЗАО «АВК», корпорация «Укрподшипник», ЗАО «Оболонь», ЗАО «Слобожанская строительная керамика», «ТНК-Украина», ОАО «Институт транспорта нефти» и много других.

Партнёры сети:

1. ТНК-ВР Украина.
2. ВБО «Всеукраинская сеть ЛЖВ».
3. Майкрософт Украина.
4. Украинский центр содействия иностранному инвестированию InvestUkraine.
5. Корпорация «Инком».
6. Business Management Consultants.
7. ОАО «Укртранснафта».
8. АКБ «Аркада».
9. ТАС-комерцбанк.
10. Интерфакс Украина.
11. International Finance Corporation.
12. ЗАО «Еврокар».
13. ОАО «Государственный экспортно-импортный банк Украины».
14. Western NIS Enterprise Fund (WNISEF).
15. ЗАО Инвестиционная компания «Киевская инвестиционная группа».
16. ЗАО «Новокраматорский машиностроительный завод».
17. «ТЕХИНВЕСТ».

18. «Укр-Китай Communication».
19. «Финансовая группа «КОСМОС»».
20. ДатаГрупп.
21. ИК «Альтана Капитал».
22. БДО «Баланс Аудит».

IV. Научная деятельность.

Цель научной деятельности – содействие созданию долгосрочных конкурентных преимуществ МИМ-Киев на рынке бизнес-образования, партнёров бизнес-школы, участников программ МИМ-Киев и Украины в целом.

Развитие идеи конкурентоспособности как главной научной идеи объединяет темы научных исследований, формирует философию учебных программ, обобщает принцип отношений с партнерами и обществом.

Научная деятельность бизнес-школы отображает философию и главные составляющие формулы успеха МИМ-Киев:

Индивидуальная исследовательская работа

Фокус на постоянном индивидуальном развитии и самосовершенствовании.

Преподаватель самостоятельно выбирает темы и направления исследования.

Результаты:

- новые темы и модули в курсах и специальных семинарах;
- новые кейсы для обсуждения, новые консалтинговые проекты;
- новые монографии и статьи в украинских и зарубежных изданиях.

Междисциплинарные проекты

Фокус на комплексные решения для бизнеса и бизнес-образования.

Привлекаются все кафедры и центры.

Проекты финансируются за счёт МИМ-Киев или заинтересованных сторон.

Результаты:

- комплексные методологические и методические разработки для бизнеса;
- междисциплинарные электронные пособия, кейсы, консалтинговые проекты.

Примеры:

- учебник кейсов по маркетингу; подборка учебных кейсов на сайтах бизнес-школы и университета Карнеги-Меллон, учебники с грифом МОН Украины, статьи и публикации в специализированных и деловых изданиях.

Примеры:

- общий проект УМС – МИМ «Украинский мобильный банк знаний» (2005);
- разработка методики оценки конкурентоспособности предприятия в рамках комплексной темы «Методологические и методические основы анализа и планирование конкурентоспособного состояния бизнеса».

В рамках научно-исследовательских проектов:

- студенты вместе с преподавателями работают над созданием учебных кейсов на базе украинских компаний;
- группы студентов под руководством преподавателей работают над решением реальных бизнес-проблем в рамках консалтинговых проектов;
- научно обосновываются решения проблем повышения конкурентоспособности на своих предприятиях во время работы над дипломными проектами.

V. Научные центры.

1. Центр инновационных учебных технологий МИМ-Киев был создан в 2002 году в рамках общего партнерского проекта с Тепперской бизнес-школой университета Карнеги Меллон, США (Tepper School of Business, Carnegie Mellon University).

Центр создан с целью развития и внедрения инновационных учебных средств и технологий, в частности деловых бизнес-симуляций и элементов дистанционного обучения в учебный процесс. Одним из важных направлений деятельности центра есть разработка и проведение (совместно с преподавателями других университетов) учебных курсов, построенных в виде международных соревнований.

Центр аккумулировал многолетний опыт партнерских проектов с Тепперской бизнес-школой университета Карнеги Меллон,

Массачусетским технологическим институтом (США), IMD (Швейцария) и другими известными учебными заведениями мира.

Важнейшие направления деятельности центра:

- интегрирование известных компьютерных бизнес-симуляций, разработанных ведущими бизнес-школами, в учебные курсы МИМ-Киев совместно с представителями партнерских университетов;

- разработка новых интерактивных компьютерных бизнес-симуляций для украинских компаний на основе компьютерного имитационного моделирования конкурентной бизнес-среды;

- разработка инновационных учебных программ;

- участие в проведении международных соревнований по стратегическому менеджменту для участников программ МВА университетов и бизнес-школ разных стран совместно с преподавателями университетов-участников;

- обеспечение доступа к важным международным онлайн-вым источникам информации;

- создание учебных веб-ресурсов.

Главная задача центра – обеспечить учебные программы МИМ-Киев современными эффективными инструментами, которые дают возможность слушателям:

- комплексно применить на практике знания по всем предметам программ МВА и РМД;

- подвергнуть испытанию без риска для реального бизнеса разнообразные стратегии, работая топ-менеджером компании, фонда или коммерческого банка;

- организовать взаимодействие участников с внешними экспертами – профессионалами, представителями украинских и международных компаний;

- эффективно использовать международные источники информации;

- применять аналитические методы при выполнении задач бизнеса;

– сравнить свои подходы к решению проблем бизнеса с подходами руководителей компаний других стран – слушателей программ МВА бизнес-школ Северной и Южной Америки, Европы и Азии;

– создать эффективную команду менеджеров, определить сильные стороны каждого участника и ту сферу деятельности, в которой он является наиболее эффективным.

2. Научно-аналитический центр «Технологии экономического прогресса» МИМ-Киев был создан в 2006 году.

Задача центра – исследование критических отставаний Украины по показателям конкурентоспособности и динамики их преодоления, анализ и обобщение перспективного опыта стран-ориентиров в ликвидации критических отставаний, разработка рекомендаций относительно широкомасштабного внедрения основ экономики знаний с привлечением перспективного международного опыта, исследование проблем постоянного развития в Украине, улучшение качества жизни и здравоохранения, энергосбережения и энергоэффективности, защиты окружающей среды, в частности разработка учебных программ по энергоэффективности и энергосбережению, изготовление механизмов повышения социальной ответственности бизнеса как двигателя конкурентоспособности страны, исследование состояния социальной сплочённости и социального капитала в украинском обществе, формулирование предложений и рекомендаций относительно повышения их уровня.

VI. Проекты.

1. Украинский мобильный банк знаний [68].

Студенты, научные сотрудники, преподаватели и бизнесмены, которые постоянно ощущают потребность в оперативном доступе к информации по главным бизнес-дисциплинам, сталкиваются с такими проблемами, как:

– недостаточное качество и неподтвержденная источниками надёжность информации, которую можно найти в Интернете;

– значительные потери времени на поиск источников и систематизацию информации;

– отсутствие возможности оперативного доступа к дорогим книжным изданиям.

Украинский мобильный банк знаний – онлайн-электронная система базовых знаний по менеджменту, маркетингу, учёту и финансам для широкого круга пользователей – www.probusiness.in.ua, wap.probusiness.in.ua. Ресурс содержит свыше 1 000 ключевых понятий и сроков, которые касаются разных аспектов управления бизнесом в компании.

Цель проекта «Украинский мобильный банк знаний» – предоставить пользователям максимально надёжную информацию в удобном систематизированном виде через Интернет и мобильный телефон (WAP).

Проект «Украинский мобильный банк знаний» начал свою работу 23 декабря 2004 г. в день подписания соглашения между компаниями UMC (спонсорская поддержка проекта) и МИМ-Киев (разработка и информационная поддержка проекта). Первая версия данной электронной системы вышла 15 мая 2005 г.

Процесс усовершенствования системы продолжается. Проект открыт к обсуждению для максимального удовлетворения нужд всех, кто интересуется бизнесом. Все свои вопросы, замечания и предложения, пожалуйста, присылайте по адресу: vrudych@mim.kiev.ua.

2. Ukrainian Teaching Tools with Distance Learning Initiative [69]. Этот проект является образцом успешного сотрудничества с университетом Carnegie Mellon University, США, который спонсируется US State Department.

Главные направления деятельности проекта:

– развитие современных учебных методик, базирующихся на использовании в учебном процессе ситуационных упражнений, которые описывают реалии частного бизнеса в странах СНГ;

– внедрение инновационной учебной среды с применением компьютерной модели, воссоздающей конкурентную рыночную ситуацию, в условиях которой работают менеджеры частного бизнеса в странах СНГ;

– создание общих программ дистанционного обучения МИМ-Киев и университета Карнеги-Меллон на основе средств компьютерного моделирования.

VII. Информационные ресурсы МИМ-Киев.

Бизнес-школа МИМ располагает многочисленными информационными ресурсами: GLOBAL MARKET INFORMATION DATABASE (GMID), EBSCOhost, ERIC, GreenFILE, Health Source – Consumer Edition, Health Source: Nursing/Academic Edition, Library, Information Science & Technology Abstracts, MasterFILE Premier, MEDLINE, Newspaper Source, Regional Business News, Research Starters – Business, Research Starters – Education.

5.2. Львовская бизнес-школа. Подразделение Украинского католического университета

Принадлежность к обществу Львовской бизнес-школы (LvBS) прежде всего открывает возможность постоянного развития личностей – представителей различных компаний. Такой формат призван создать благоприятную среду для общения и обмена опытом представителей бизнеса (международных, национальных, локальных компаний), власти и негосударственных организаций. Концепция интеграции состоит в объединении опыта представителей разных сфер (культура, бизнес), организаций (прибыльных и социальных) и направлений (просвещение, предпринимательство). На протяжении года организуется свыше 12 событий в формате мастер-классов, кафе-семинаров, просмотра «живых» кейсов и тематических встреч.

Условия членства.

1. Корпоративное членство. Годовой взнос компаний-участниц общества LvBS составляет 850 евро (по курсу НБУ на день оплаты) и включает участие во всех событиях общества LvBS (мастер-классах, кафе-семинарах, совместных партнерских встречах с представителями бизнес-общества из других регионов Украины), а также участие в ежегодной междуна-

родной конференции, которую проводит LvBS. Компания может приобщиться к Обществу в любой месяц года. Бесплатно участвовать в событиях может один представитель компании/организации. Компания определяет представителей-участников каждого из событий в соответствии с его тематикой. Для каждого следующего участника события от компании действуют существенные скидки. Кроме того, для участников общества LvBS действует система скидок на корпоративные программы управленческого развития и участие представителей компаний в открытых программах управленческого развития LvBS.

2. Индивидуальное членство. Годовой взнос участника общества LvBS составляет 550 евро (по курсу НБУ на день оплаты) и включает индивидуальное участие во всех событиях общества LvBS (мастер-классах, кафе-семинарах, совместных партнерских встречах с представителями бизнес-общественности из других регионов Украины), а также участие в ежегодной международной конференции, которую проводит LvBS. Кроме того, для индивидуальных участников общества LvBS действует система скидок на участие в открытых программах управленческого развития LvBS.

Год для каждой компании индивидуально начинается с момента оплаты годового взноса.

О событиях в обществе LvBS всегда возможно узнать на сайте LvBS, а также из Newsletters, которые Вы будете получать дважды на месяц.

Участники сообщества:

1. Alrcot Agro.
2. Компания «Бей-Транс».
3. Магазин-салон «Benjamin Moore».
4. Корпорация «Демис Групп».
5. Сеть аптек «D.S.».
6. Сеть концептуальных авторских ресторанов «!ФЕСТ».
7. Львовская кофейная фабрика «Галка».
8. «Концерн Галнафтогаз».
9. Юридическая фирма «Гринчук, Горпинюк та Партнери».

10. Ювелирная компания «Адамас».
11. Торговый Дом «Jhiva».
12. Галерея современного сакрального искусства «ICONART».
13. Рекламная компания М.Т.Ю.
14. N-IX Solutions.
15. ПАТ «ПриватБанк».
16. «Львівська Майстерня Шоколаду».
17. 24 канал теленовостей.
18. Компания «SoftServe».
19. Компания ТОВ «Технопарк ЛЗТА».
20. Украинский католический университет.
21. ПАТ «Фольксбанк».
22. Компания «Ензим».
23. Компания «Киевстар».
24. Компания «Scania».
25. Компания «Nestle».
26. Компания «Техника для бизнеса».

5.3. Бизнес-школа Университета экономики и права «Крок»

I. Программа корпоративного обучения «развитие корпораций».

Назначение программы: помочь руководящему составу компаний за короткий срок без отрыва от производственной деятельности освоить основные современные направления эффективной работы руководителя, повысить его квалификацию и предоставить новые компетенции при разработке и принятии управленческих решений.

Цели программы:

1. Передать технологии стратегического планирования в инновационном управлении компанией.
2. Передать технологию разработки и принятия эффективных управленческих решений на примерах, которые являются сквозными для всей программы.

3. На примерах украинских и международных предприятий показать, как строить систему эффективного управления бизнесом.

4. Систематизировать свои знания об управленческой деятельности.

5. Показать меры предупреждения стратегических и операционных рисков в деятельности компании.

6. Предоставить новые возможности, идеи, инструменты и современные технологии для лучшей реализации концепции управления эффективностью бизнеса на корпоративном уровне.

Программа состоит из десяти взаимосвязанных мастер-классов (модулей), которые являются отражением программы МВА, которая на протяжении многих лет реализуется в Бизнес-школе «Крок».

Целевая аудитория: владельцы и директора предприятий, топ-менеджеры, руководители подразделений, руководители ключевых проектов, лица, принимающие ключевые решения в компании. Каждый тренинг рассчитан на один день интенсивных занятий (преимущественно субботы) с 10.00 до 18.00 в форме практико-ориентированного обучения. Возможен двухдневный продвинутый формат. После успешного прохождения тренинга все участники получают Сертификаты по данному тренингу Бизнес-школы «Крок».

II. Научная деятельность.

По результатам исследований этой темы в 2011 году напечатано 30 научных статей в профессиональных изданиях ВАК Украины, сделано 21 выступление на международных профессиональных конференциях. Результаты исследований внедрены в учебный процесс. Также по результатам исследований только в 2010–2011 гг. издано 5 учебников и 7 учебных пособий.

Тренеры-практики Бизнес-школы «Крок» проводят исследования по научной теме «Разработка научно-методических основ эффективного внедрения технологий управления проектами для развития предприятий и корпораций» (регистрационный номер УкрИНТЭИ – 0110U000613 от 18.03.2010 г.).

III. Бизнес-консультации, которые проводит школа, характеризуются весьма широким спектром, в зависимости от задач, которые необходимо решить на конкретном предприятии.

5.4. Центр бизнес-образования Одесского государственного экономического университета

I. Возможность получить французский диплом магистра по специальности «Менеджмент».

Традиционно обучение по магистерской программе CNAM-ИМ длится 2 года. Первый учебный год – обязательные курсы по менеджменту. Второй год – специальные курсы по выбору.

Но для выпускников магистратуры ОГЭУ обучение длится только 1 год. Обучение в магистратуре ОГЭУ засчитывается за первый год обучения в CNAM-ИМ. Выпускники ОГЭУ сразу поступают на второй год магистерской программы по менеджменту CNAM-ИМ по одной из таких специализаций:

- «Проектный менеджмент и бизнес-инжиниринг»;
- «Управление качеством и стабильным развитием бизнеса»;
- «Консалтинговый менеджмент и управление изменениями».

Официальный язык CNAM-ИМ – английский.

Магистерская программа по специальности «Менеджмент».

Учебный план – второй учебный год.

Специализация «Проектный менеджмент и бизнес-инжиниринг»

| 1-й семестр | 2-й семестр |
|--------------------------------------|------------------------|
| Личностное развитие | Проектный менеджмент |
| Организационная и командная динамика | Контрактный менеджмент |
| Бизнес-инжиниринг | Бизнес-планирование |
| Маркетинг | Курс по выбору |
| Информационные системы в менеджменте | Стажировка |
| Управление качеством | |

*Специализация «Управление качеством
и стабильным развитием бизнеса»*

| 1-й семестр | 2-й семестр |
|--|---|
| Управление качеством | Управление качеством и ISO 9000 |
| Управление качеством по системе EFQM | Управление стабильным развитием бизнеса Общее производственное обеспечение |
| Менеджмент среды и ISO 14000 | Проектный менеджмент |
| Информационные системы в менеджменте | Стажировка |
| Менеджмент безопасности | |
| Деловая этика | |
| Организация управления качеством в операционной деятельности | |

Специализация «Консалтинговый менеджмент и управление изменениями»

| 1-й семестр | 2-й семестр |
|--------------------------------------|------------------------------------|
| Методы и принципы консалтинга | Стоимостный анализ |
| Управление изменениями | Консалтинг и управление персоналом |
| Управление цепями поставок | Проектный менеджмент |
| Управление качеством | Курс по выбору |
| Информационные системы в менеджменте | Стажировка |

II. Многочисленные контакты по вопросам МВА.

Центр бизнес-образования ОГЭУ расположен по адресу: 65014, г. Одесса, ул. Пушкинская, 25, офис 107. Приём документов проводится с понедельника по пятницу с 10.00 до 18.00.

За дополнительной информацией обращайтесь по телефону: +38 (0482) 36-48-57, <http://center-mba.com>. Или присылайте вопросы по адресу: mba@oseu.edu.ua.

Свяжитесь с нами:

Елена Чернега, к. э. н., доцент, декан факультета повышения квалификации, директор Центра бизнес-образования: mba.oseu@gmail.com.

Ирина Допира, координатор программ MBA: mba.oseu@gmail.com.

Татьяна Гамма, администратор программы MBA: mba@oseu.edu.ua.

Ольга Керекеша, координатор программы Business-English: mba@oseu.edu.ua.

Ольга Кучерявая, менеджер: mba.oseu@gmail.com.

III. Партнёрство с бизнесом.

Формы партнёрства:

1. Участие в Наблюдательном совете. Корпоративные партнёры контролируют качество программ для менеджеров и соответствие уровня подготовки выпускников MBA современным требованиям бизнеса.

2. Участие в совместных мероприятиях: презентациях, круглых столах, конференциях. Корпоративные партнёры имеют возможность установить новые контакты и проинформировать о своей деятельности новых партнёров.

3. Участие в учебном процессе MBA. Ведущие специалисты региона приглашаются в качестве гостевых спикеров.

Преимущества для корпоративных партнёров. Установление новых контактов со слушателями программ MBA и наиболее передовыми менеджерами, которые активно интересуются современным бизнес-образованием.

Содействие улучшению корпоративного имиджа компании (повышение имиджа в регионе). Информация о корпоративных партнёрах включена в основные публикации, пресс-релизы Центра и размещена на сайте ЦБО.

Список партнёров:

- ОАО Одесский кабельный завод «Одескабель»;
- ГП Морской торговый порт «Южный»;
- АКБ «Имексбанк»;
- АКБ «Порто-Франко».

IV. Академическое партнёрство.

1. Центр бизнес-образования создан с использованием европейского и американского опыта, приобретённого в рамках сотрудничества с университетами.

2. Имеется договор о сотрудничестве в сфере образовательных программ MBA с Национальным университетом науки, технологии и менеджмента (Париж, Франция).

3. Университет Вармии и Мазурии (Ольштын, Польша) – договор о сотрудничестве в сфере образовательных программ MBA.

4. Университет МакГилл (Монреаль, Канада) – проект Регионального обучения и развития консалтинговых возможностей в Украине (2005–2008 гг.).

5. Университет Миннесоты (Миннеаполис, США) – проект «Бизнес-менеджмент образование в Украине» (2002–2005 гг.).

6. Проект сотрудничества с университетом Миннесоты (США), университетом Вармии и Мазурии (Польша) (2002–2004 гг.).

7. Проект «Консорциум по усовершенствованию бизнес-менеджмент образования в Украине» (1999–2002 гг.).

8. Университет Ниццы (Франция).

9. Программа исследовательских стажировок «Европа–Черное море» TEMPUS-TACIS (2001–2004 гг.).

10. Международные организации, фонды, ассоциации.

✓ CIDA (Canadian International Development Agency). Центр бизнес-образования ОГЭУ участвует в проекте «Региональное обучение и развитие консалтинговых возможностей в Украине» при поддержке и финансировании CIDA.

✓ USAID (US Agency for International Development). ОГЭУ участвовал в Проекте «Business Management Education in

Ukraine» (2002–2005 гг.), который был реализован при содействии и финансировании USAID. Результатом проекта стало создание Центра бизнес-образования ОГЭУ.

✓ TACIS. Университет постоянно принимает участие в программах TEMPUS-TACIS. Крупнейшим проектом стала Программа исследовательских стажировок «Европа-Черное море» TEMPUS-TACIS (2001–2004 гг.). В рамках программы более 20 преподавателей ОГЭУ прошли повышение квалификации в университетах Франции, Италии, Португалии.

✓ CEUME (Консорциум по усовершенствованию украинского менеджмент-образования). Основными задачами CEUME являются повышение качества образовательных услуг в университетах и вузах, специализирующихся на бизнес- и менеджмент-образовании, внедрение инновационных подходов в обучении. С момента создания Консорциума в 1999 г. ОГЭУ принимает активное участие в программах, семинарах, летних институтах, конференциях.

✓ УАРМБО (Украинская ассоциация развития менеджмент- и бизнес-образования) ОГЭУ является членом Ассоциации с момента её создания в 2002 г. Ассоциация содействует повышению эффективности бизнес- и менеджмент-образования в Украине: определяет место и роль программ «Master of Business Administration» (МВА) в структуре бизнес-образования Украины, формулирует требования к качеству подготовки и реализации программ МВА в Украине как основу для создания системы независимой аккредитации программ МВА в рамках УАРМБО и рекомендует основные направления общих действий высших учебных заведений для повышения качества бизнес-образования Украины и его интеграции в европейское образовательное пространство.

V. Слушатели программ за время работы школы.

Зам. управляющего АКБ «Морской транспортный банк», директор ОАО «Берегтранссервис», начальник отдела Акиб «УкрСиббанк», заместитель коммерческого директора ЗАО «Ильичевсквнештранс», исполнительный директор клини-

ки репродуктивной медицины «Надія-мама», начальник отдела рекламы ООО «Мугла-Одесса Интэртрейд ЛТД», директор Киевского филиала ДП «Идеал Дистрибьюция», генеральный директор «Тен Линжери», генеральный директор «Одесская продовольственная компания», председатель Правления КС «Астарта», финансовый директор ООО «СМА Си Джи Эм Украина», заместитель директора филиальной линии ООО «Мост Экспресс», заместитель директора СП Альтис, ЛТД Одесса, системный администратор ООО «Берег Транссервис», заместитель директора ЧП Точилкина О. В., заместитель начальника ЦБ России (г. Тирасполь), начальник управления макроэкономического анализа Приднестровского республиканского банка (г. Тирасполь), исполнительный директор ООО «Парадигма-груп» и другие успешные представители сферы бизнеса и госуправления.

На сайте присутствует не только список преподавателей, но и такие категории:

- профессоры ведущих бизнес-школ;
- гест-спикеры.

VI. Дополнительные образовательные программы.

- ✓ «Комплексный стратегический анализ»;
- ✓ «Управление продажами»;
- ✓ «Проектный менеджмент»;
- ✓ «Антикризисное управление»;
- ✓ «Бюджетирование и управленческий учёт»;
- ✓ «Анализ инвестиционных проектов»;
- ✓ «Распределение затрат»;
- ✓ «Коммуникации и управление персоналом».

VII. Участники программ центра.

Директор ОАО «Берегтранссервис»,
начальник отдела АКИБ «УкрСиббанк»,
заместитель коммерческого директора ЗАО «Ильичевск-внештранс»,

исполнительный директор клиники репродуктивной медицины «Надія-мама»,

начальник отдела рекламы ООО «Мугла-Одесса Интертрейд ЛТД»,
директор Киевского филиала ДП «Идеал Дистрибьюция»,
генеральный директор «Одесская продовольственная компания»,
председатель Правления КС «Астарта»,
финансовый директор ООО «СМА Си Джи Эм Украина»,
заместитель директора филиальной линии ООО «Мост Экспресс»,
заместитель директора СП Альтис, ЛТД «Одесса»,
системный администратор ООО «Берег Транссервис»,
заместитель директора ЧП Точилкина О. В.,
заместитель начальника ЦБ России (г. Тирасполь),
начальник управления макроэкономического анализа Приднестровского республиканского банка (г. Тирасполь),
исполнительный директор ООО «Парадигма-групп»,
директор ООО «Ауреола-1»,
заместитель председателя Приморской районной администрации г. Одесса,
финансовый контролер аппарата управления ОАО «Одестройбуд»,
глава наблюдательного совета ЗАТ «АВС Кемикалс-индастриз»,
региональный менеджер ООО «Свит-Ленд», Украина, г. Киев,
заместитель директора ООО «Укрсервис»,
директор ООО «Спецлогистик», г. Ильичевск,
начальник электромонтажного участка ЧП «СК «Панасюк»,
начальник сектора по автоматизированной обработке информации ФАКБ «Национальный кредит»,
менеджер по продажам ООО «Зелко»,
менеджер ВЭД ПП «Лесик 8 Т»,
генеральный директор «Тен Линжери»,
администратор службы приема ОАО ТПФ «Черное море»,
заместитель председателя правления ОАО «Морской транспортный банк»,

начальник отдела активных операций Департамента коммерческого бизнеса ОАО «Морской транспортный банк»,
бизнес-консультант ОАО «Морской транспортный банк»,
главный бухгалтер ОАО «Морской транспортный банк»,
проектный менеджер ОАО «Морской транспортный банк»,
WPL ОАО «Морской транспортный банк»,
финансист-казначей ООО «Л.А.Р.К.»,
экономист-аналитик ООО «Л.А.Р.К.».

и другие успешные представители сферы бизнеса и гос. управления. С их отзывами можно ознакомиться на сайте центра.

VII. При центре создан бизнес-инкубатор.

Он включает информационно-ресурсную базу для учебно-методической поддержки предпринимателей, подробно освещены темы:

- группы упрощенцев;
- налогообложение;
- регистрация;
- технология публичных выступлений;
- как написать бизнес-план.

5.5. Киевская школа бизнеса (КИБИТ)

I. Партнёры.

1. United Nations Global Compact

Глобальный договор ООН – это инициатива, которая позволяет компаниям обеспечить соответствие своей деятельности и стратегии десяти всеобщим принципам в области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и противодействия коррупции. Цель создания Глобального договора – помочь организациям в переосмыслении ими своих стратегий и конкретной деятельности с тем, чтобы глобализация была выгодна всем, а не узкому кругу избранных.

2. CEEMAN (Central and East European Management Development Association)

Международная ассоциация развития менеджмента создана в 1993 году с целью ускорения роста качества развития управленческих технологий в Центральной и Восточной Европе. СЕЕМАН ставит своей целью развитие профессионального мастерства и повышение эффективности управленческих технологий, улучшение качества учебного процесса и научных исследований, ориентирована на внедрение творческих инновационных технологий, позволяющих укрепить общемировые культурные ценности.

3. Российская организация бизнес-образования (РАБО)

За годы своей деятельности РАБО (с 1990 г.) поставила и выполнила свою главную задачу – идентифицировать бизнес-образование как особый сегмент образования для рыночной экономики России и объединить вокруг себя лидеров бизнес-образования.

4. Украинская ассоциация по развитию менеджмента и бизнес-образования (УАРМБО) (Ukrainian Association for Management Development and Business Education)

УАРМБО было создано 11 июля в 2002 г. на заседании учредительного совета, в работе которого приняли участие представители 36 высших учебных заведений и бизнес-школ страны. Миссия ассоциации – интеграция усилий образовательных учреждений и бизнес-сообщества для внедрения в Украине современных эффективных учебных и управленческих технологий в отрасли менеджмента и бизнес-образования.

5. IEDC-Bled School of Management

Школа основана в 1986 г. в Словении как первая бизнес-школа в Центральной и Восточной Европе, считается лучшей из малых бизнес-школ Европы. С момента основания IEDC программы школы посетили более 33,5 тыс. руководителей из 57 стран мира.

6. CIPA Examination Network

Программа CIPA – это единственная всеобъемлющая русскоязычная программа международной сертификации профессиональных бухгалтеров. Название программы – это сокращение англоязычного названия сертификата CIPA (Certified International

Professional Accountant: Сертифицированный международный профессиональный бухгалтер).

II. Научный центр.

Действуя согласно своим ценностям, школа постоянно находится в состоянии саморазвития и самосовершенствования. Опираясь на опыт, который приобретают преподаватели в аудиториях и в своем бизнесе, дополняются программы, создаются авторские тренинги и внедряются новые методики обучения. Имея фундаментальную подготовку в определённой сфере, преподаватели расширяют свои знания и в других сферах, формируя многогранное мировоззрение. Лекторов можно встретить не только в аудиториях школы бизнеса, но и в качестве экспертов, которые печатаются в различных интернет и печатных ресурсах, а так же как профессиональных консультантов.

Выводы: про научную деятельность сказано гораздо короче, чем у других учреждений, намного убедительнее было бы, если бы создатели сайта не ограничились общими словами, а дали более конкретные сведения.

5.6. Бизнес-школа «Эрнст энд Янг»

I. О головной компании «Эрнст энд Янг».

Глобальный подход.

Глобализация формирует облик современного мира. Растущие объемы мировой торговли, инвестиций и технологий объединяют страны и компании по всему миру. Расстояния и сроки сокращаются, позволяя все более оперативно обмениваться новыми идеями и знаниями.

Понимая важность процессов глобализации в развитии современного мира, мы преобразовали организационную структуру нашей компании. Это дает возможность соответствовать постоянно меняющимся потребностям клиентов и сотрудников.

Клиенты школы заинтересованы в интегрированных и многопрофильных услугах высокого качества, которые они смогут получить в любой точке мира, где ведут свой бизнес. Сотруд-

ники стремятся построить успешную карьеру в международной компании, которая неизменно следует принципу создания равных возможностей.

Структура глобальной организации.

Во главе «Эрнст энд Янг» стоит глобальная команда руководителей, формирующая корпоративную стратегию и планы организации. Для эффективного ведения бизнеса подразделения компании сгруппированы по четырём географическим регионам.

1. Северная и Южная Америка. В состав этой региональной практики, сформированной в 2006 году, входят бизнес-подразделения из 29 стран, объединяющие 45 000 сотрудников. Практика «Эрнст энд Янг» в Северной и Южной Америке регулярно занимает верхние позиции в рейтинге лучших работодателей в странах данного региона по версии *Great Place to Work Institute* и *Universum*.

2. Европа, Ближний Восток, Индия и Африка (ЕМЕИА). Практика региона ЕМЕИА, объединяющая 73 000 сотрудников в 93 странах, была создана в 2008 году. Появление данной практики стало очень важным событием, поскольку многие сомневались, что такая компания, как «Эрнст энд Янг», будет готова пойти на столь масштабную реорганизацию. Создание практики ЕМЕИА укрепило позиции «Эрнст энд Янг» в качестве международной организации на рынке профессиональных услуг.

3. Азиатско-Тихоокеанский регион. Эта практика была сформирована совсем недавно, в 2010 году, на базе двух региональных подразделений: Океания и Дальний Восток. В её составе работают 27 000 сотрудников из 22 стран. Азиатско-Тихоокеанский регион демонстрирует самые высокие темпы экономического роста в мире. Компания высоко оценивает потенциал данного рынка и рассматривает его в качестве одного из наиболее перспективных географических направлений для развития бизнеса клиентов и компании. Благодаря использованию ресурсов этой региональной практики предполагается более эффективно оказывать услуги клиентам, рассматривающим

возможность осуществления инвестиций или расширения деятельности в данном регионе.

4. Япония. Коллектив региональной практики насчитывает свыше 6 500 сотрудников, которые работают со множеством известных японских компаний, ведущих деятельность в финансовом секторе, обрабатывающей промышленности и сфере производства электроники. На базе данной практики сформирован Международный центр по оказанию услуг японским компаниям. Центр объединяет почти 350 специалистов из 60 городов мира, которые свободно владеют японским языком и оказывают услуги японским компаниям, осуществляющим деятельность за рубежом.

В целях эффективного выполнения поставленных задач руководители каждого бизнес-подразделения напрямую взаимодействуют с руководителями региональной и международной практики. Такая структура очень рациональна: она способствует оперативному принятию решений и эффективному оказанию услуг клиентам в любом регионе мира, где они ведут свой бизнес.

Глобальная структура позволяет компании реагировать на происходящие изменения быстрее конкурентов. Цель – оперативно привлекать именно тех сотрудников, которые помогут решить поставленные задачи наиболее эффективным образом, а также формировать многопрофильные команды опытных специалистов, оказывающих услуги высокого качества. Руководствуясь согласованной стратегией, компания работает там, где её клиенты ведут деятельность, и готова предоставить им необходимые ресурсы в любой стране.

«Эрнст энд Янг» – это не просто компания, состоящая из разных региональных практик, а международная команда специалистов, которые применяют единый корпоративный подход.

Являясь международной организацией в сфере оказания профессиональных услуг, компания стремится к тому, чтобы наши сотрудники имели глобальный образ мышления.

Практика показывает, что рабочая атмосфера, основанная на принципе многообразия опыта и культур, а также создания

равных возможностей, позволяет развить способность к глобальному мышлению. За формирование корпоративной культуры отвечают руководители компании: именно они ставят цели, разрабатывают планы действий, контролируют достижение намеченных результатов и активно взаимодействуют с нашими клиентами.

II. Общие направления деятельности.

1. Факторы роста.
2. Корпоративное управление и отчетность.
3. МСФО.
4. Управление финансами.
5. Управление рисками.
6. Операционная эффективность.
7. Управление персоналом.
8. Рынки капитала и сделки.

III. Отрасли.

1. Автомобильная отрасль.
2. Горнодобывающая и металлургическая отрасли.
3. Государственный сектор.
4. Медиа сектор и индустрия развлечений.
5. Медико-биологическая отрасль.
6. Нефтегазовая отрасль.
7. Недвижимость.
8. Отрасль чистых технологий.
9. Производство потребительских товаров.
10. Связь.
11. ТЭК и электроэнергетика.
12. Технологии.
13. Финансовый сектор.
14. Фонды прямых инвестиций.
15. Прочие отрасли экономики.

IV. Услуги.

1. Консультационные услуги.
2. Аудиторские услуги.

3. Налоговые и юридические услуги.
4. Консультационные услуги по сделкам.
5. Рынки стратегического роста.
6. Специализированные услуги.

V. Раздел «новости» на сайте представлен очень подробно. Имеются следующие рубрики.

1. Пресс-релизы.
2. PR-контакты.
3. PR-проекты.
4. Аналитические материалы.
5. Цифры и факты.

VI. Карьера.

1. Студентам и выпускникам.
2. Кандидатам с опытом работы.
3. Кандидатам на руководящие должности.

Академия бизнеса «Эрнст энд Янг» уже более 19 лет является лидером в предоставлении услуг профессионального обучения и повышения квалификации в странах СНГ. За этот период прошли обучение более 65 тысяч специалистов ведущих компаний. Академия имеет представительства в таких городах СНГ:

- ✓ Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск;
- ✓ Киев, Донецк;
- ✓ Алма-Ата, Астана;
- ✓ Минск.

А также в Европе.

Обучение проводится в открытом и корпоративном форматах. Большинство предлагаемых программ могут быть адаптированы под специфику отдельной отрасли. Обучение проводят преподаватели-консультанты, имеющие высокий уровень квалификации и богатый практический опыт, степени кандидатов наук, а также квалификации ДипИФР (рус.), ACCA, CIA, CFA, CPA, CMA, PMI, MBA и MBTI.

Выводы: раздел карьера – серьезное конкурентное преимущество, особенно в современном нестабильном мире, в кото-

ром стабильно лишь ухудшение экономической ситуации и перспективы трудоустройства. Возможность устроиться на работу в том же учреждении, в котором получал образование, многим представляется соблазнительной, а поскольку «Эрнст энд Янг» не на словах, а на деле является транснациональной корпорацией, здесь обоюдный стимул: студентам – получать, а бизнес-школе – предоставлять бизнес-образование действительно высоких международных стандартов. Общее количество прошедших обучение специалистов просто огромно – на уровне показателей МВА, имеющего десятки филиалов в СНГ. Правда, не ясно, сколько из них получили образование стандарта МВА.

5.7. Киевская бизнес-школа

История.

2010 год:

- подписание партнерского соглашения с University of Sheffield о совместной реализации образовательных программ;
- вывод на рынок интенсивной программы сертификации в области бизнес-администрирования СВА («Certificate in Business Administration»);
- вывод на рынок инновационных краткосрочных программ сертификации по специализациям Finance & Investments, Project Management, Logistics;
- вывод на рынок новой специализированной программы МВА «Logistics» в партнерстве с Украинской логистической ассоциацией;
- запуск видео-блога Киевской бизнес-школы на YouTube.

2009 год:

- подписание договора с Education & Training Centre of the Netherlands (образовательный и тренинговый центр Нидерландов) о создании в Украине системы обучения и тренингов по маркетингу, идентичной системе НИМА в Нидерландах;

– вывод на рынок новых специализированных программ MBA «Finance and Investments» и MBA «Project Management», разработанных и реализуемых в партнёрстве с бизнесом (компаниями «БДО аудиторы и консультанты» и «Технологии управления Спайдер Украина»).

2008 год:

- усовершенствование программы подготовки к экзамену Certified International Investment Analyst (СИА®);
- получение эксклюзивных прав на проведение пробных экзаменов на получение сертификата СИА® на базе материалов прошлых сессий;
- основание традиции ежегодной встречи выпускников КБШ (вторая суббота сентября);
- открытие двух новых для рынка программ MBA: MBA «Finance and Investment» и MBA «Project Management».

2007 год:

- открытие программы комплексной подготовки специалистов по управлению недвижимостью, не имеющей аналогов в Украине;
- установление стратегического партнерства в области изучения английского языка с организацией ТОЕІС;
- проведение реорганизации организационно-управленческой структуры КБШ;
- установление партнерских отношений с Украинской федерацией коучинга.

2006 год:

- после успешного трёхлетнего сотрудничества, Киевская бизнес школа закрывает совместную с Киевской городской государственной администрацией образовательную программу;
- обновление структуры программы MBA «Национальное преимущество» – разработка инновационного подхода, в большей степени учитывающего аспект евроинтеграции.

2005 год:

- Киевская бизнес-школа празднует пятилетие работы на рынке бизнес-образования. КБШ получает статус тренингового центра ACCA по подготовке специалистов по программе ACCA DipFM (Diploma in Financial Management);
- выпускник КБШ Вячеслав Масленников успешно сдает финальный экзамен Ассоциации сертифицированных международных инвестиционных аналитиков (АСИА®) и первым в Украине получает диплом сертифицированного международного инвестиционного аналитика и квалификацию СИА®;
- диплом MBA КБШ и сертификат университета Семфорд получают выпускники программы International MBA PROLT;
- диплом MBA КБШ защищают слушатели MBA «Национальное преимущество» PROLT;
- участникам городской образовательной программы для предпринимателей и управленцев в сфере поддержки предпринимательства вручаются сертификаты, свидетельствующие об успешном окончании программы;
- на стрельбищах клуба «Сапсан» выпускники и администрация бизнес-школы разделяют радость успешного окончания программ MBA;
- КБШ успешно проходит надзорный аудит органа сертификации SGS на подтверждение соответствия системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO9001:2000.

2004 год:

- Киевская бизнес-школа предлагает рынку новый бренд и новую программу системной подготовки специалистов для инвестиционно-финансовой сферы и реального сектора экономики – SBAPQ (специалист бизнес-администрирования, профессиональные квалификации);
- КБШ становится тренинговым центром по подготовке сертифицированных международных бухгалтеров (квалификация CIPA);
- преподаватели КБШ участвуют в разработке банка заданий по подготовке к экзаменам Ассоциации сертифициро-

ванных международных инвестиционных аналитиков (АСИА®) на получение квалификации СПА®;

– участникам образовательной программы для предпринимателей и управленческих кадров в сфере поддержки предпринимательства, успешно закончившим профессиональные программы «Инвестиционный менеджмент», «Финансовый менеджмент», «Корпоративный менеджмент», вручаются сертификаты Киевской городской государственной администрации;

– КБШ получает международный сертификат, подтверждающий соответствие системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO9001:2000.

2003 год:

– Киевская бизнес-школа предлагает рынку новые программы MBA: International MBA PROLT (совместно с университетом Семфорд, США) и MBA «Национальное преимущество» PROLT. Руководитель проекта – Юрий Михайленко;

– специалисты Киевской бизнес-школы разрабатывают образовательную программу для предпринимателей и управленцев предприятий города Киева, КБШ выигрывает тендер Главного управления по вопросам регуляторной политики и предпринимательства исполнительного органа Киевской городской государственной администрации и становится ее исполнителем. Руководитель проекта – Лариса Мендрул;

– КБШ выводит на рынок новую для Украины программу «Корпоративный менеджмент».

2002 год:

– первый выпуск слушателей программы International MBA;

– Украинское общество финансовых аналитиков получает статус ассоциированного члена Ассоциации сертифицированных международных инвестиционных аналитиков (АСИА®). Киевская бизнес-школа начала подготовку соискателей к сдаче экзамена базового уровня на присвоение международной квалификации инвестиционных аналитиков «Certified International Investment Analyst – СПА®»;

– преподаватели Киевской бизнес-школы разрабатывают программу и банк заданий Национального экзамена США®. В августе Международная экзаменационная комиссия IEC аккредитует Национальный экзамен США®.

2001 год:

– первый выпуск специалистов по модульным профессионально-ориентированным программам «Инвестиционный менеджмент», «Финансовый менеджмент»;

– начало сотрудничества с Фондом государственного имущества Украины в рамках подготовки и выпуска сертифицированных оценщиков;

– наборы и запуск занятий по программе International MBA зимой и осенью 2001 г.;

– открытие программы подготовки и проведение экзамена на получение квалификации по международным рынкам капитала (International Capital Market Qualification) Института ценных бумаг Великобритании (The Securities Institute, United Kingdom);

– проведение бесплатных тренингов с участием зарубежных тренеров.

2000 год:

– создание Киевской бизнес-школы;

– разработка и запуск профессиональных программ «Инвестиционный менеджмент» и «Финансовый менеджмент» модульной и дистанционной форм обучения;

– первый набор на программу International MBA;

– начало работы по подготовке квалифицированных специалистов фондового рынка.

Особенности КБШ

I. Инновации, введенные КБШ.

1. Разработка и внедрение методологии использования международных профессиональных стандартов в программах бизнес-образования.

2. Взаимодействие с органами самоуправления в подготовке кадров (КБШ – исполнитель Киевской городской образовательной программы для предпринимателей и управленцев).

Ресурсный центр бизнес-школы располагает следующими возможностями: удобные аудитории, современное компьютерное и проекционное обеспечение, скоростной доступ к сети Интернет (в т. ч. Wi-Fi), библиотека с обычным и электронным доступом к информационным ресурсам, конференц-зал. Внедрены европейские методы планирования работы участников программы.

II. Выпускники.

Выпускники Киевской бизнес-школы – это целое сообщество успешных людей, объединяющее более 500 человек (программы MBA, SBA). Для поддержания связи между выпускниками было создано Сообщество выпускников Киевской бизнес-школы.

Выпускники КБШ работают в отечественных и зарубежных компаниях, развивают собственный бизнес.

III. Партнёры.

Международные партнёры:

✓ Association of Certified International Investment Analysts®, АСИПА;

✓ European Federation of Financial Analysts Societies, EFFAS;

✓ London Business School;

✓ Queen's University;

✓ Samford University.

✓ Компании-партнёры по реализации программ MBA:

✓ БДО аудиторы и консультанты технологии управления

Спайдер Украина

✓ Украинская логистическая ассоциация.

Корпоративные партнёры:

✓ Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку;

✓ Украинский институт развития фондового рынка;

✓ Украинская ассоциация инвестиционного бизнеса;

✓ Украинское общество финансовых аналитиков;

✓ Украинская ассоциация по развитию менеджмента и бизнес-образования.

Компании:

ОАО «Кинто», СК «Провидна», ООО «Мультимедійні системи», АБ ING Bank Ukraine, ООО «Фокстрот», АОЗТ «Квазар-Микро», ЗАО Kyivstar GSM, ОАО «АКБ Крещатик», Advertising agency «Mark Essen», ООО «Ріглі Україна», представительство фирмы «Дженерал Электрик Интернешнл, Инк», LG Chem Ltd, авиакомпания «Міжнародні авіалінії України», ЗАО «Центр Спар Україна», Хенкель Украина, MGE UPS Systems, ОП «Алкатель Украина», ООО «Козырная Карта Промоушн», ОАО «Фармак», ООО «Ситиком», ООО «Кофе хауз Украина», ЗАТ Медичний центр «Добробут», VAB Банк, ЗАО «Міжрегіональна страхова компанія «Надра», ООО «ДЦ Украина», ООО «Гринленд» и другие.

Более 75 % студентов приходят в Киевскую бизнес-школу именно по рекомендации её выпускников.

IV. Дополнительные программы.

1. Открытые программы:

- семинары;
- тренинги;
- мастер-классы.

2. Подготовка специалистов к сдаче экзамена ГКЦБФР.

3. Программы международных квалификаций:

- программы подготовки к сдаче экзамена США;
- программы подготовки к сдаче экзамена NIMA.

4. Корпоративные программы (разрабатываются в соответствии с индивидуальными особенностями и потребностями компаний).

V. Сертификационные программы.

✓ СВА «Certificate in Business Administration» – интенсивная программа сертификации в области бизнес-администрирования, которая охватывает ключевые темы, традиционные для программы MBA и управленческих дисциплин;

✓ PCP FI – интенсивная программа профессиональной сертификации в финансовом менеджменте «Professional Certificate in Finance & Investments» для управленцев, соответствующая международным профессиональным квалификационным стандартам АСПА на уровне специализированной программы МВА;

✓ PCP PM – интенсивная программа профессиональной сертификации в проектном менеджменте «Professional Certificate in Project Management» для управленцев, соответствующая требованиям международной Ассоциации PMI и европейским профессиональным квалификационным стандартам на уровне специализированной программы МВА;

✓ PCP Log – интенсивная программа профессиональной сертификации в логистике «Professional Certificate in Logistics» для управленцев, соответствующая европейским профессиональным квалификационным стандартам ELA на уровне специализированной программы МВА.

VI. Медиа.

✓ На постоянной основе сотрудничает с ведущими деловыми изданиями Украины: журнал «Бизнес», газеты «Деловая столица» и «Контракты».

✓ Принимала участие в рейтинге бизнес-школ Украины, который ежегодно проводится журналом «Деловой».

✓ Принимала активное участие в составлении обзоров рынка бизнес-образования в Украине, проводимыми журналом «The Capitalist», газетами «Инвест-газета», «Комсомольская правда», «Деловая столица».

✓ Широко представлена в Интернете на ведущих порталах и сайтах, посвященных образованию и бизнес-образованию (www.mbastrategy.com.ua, www.educate.com.ua, www.osvita.org.ua, www.magistr.net.ua, begin.com.ua).

✓ Легко ищется в информационных и образовательных каталогах (Желтые страницы, Украинский финансовый сервер).

✓ Имеет статус партнёра мероприятий, проводимых организацией «Финансовый Аналитик Сервис».

5.8. Международный институт бизнеса (МИБ)

I. Дипломные программы карьерного роста.

1. Украинская программа бизнес-администрирования (второе высшее образование) – диплом государственного образца о втором высшем образовании (специалист) по специальностям «Финансы» и «Маркетинг».

2. Канадская дипломная программа по менеджменту бизнес-школы МакИуэн (Grant McEwan School of Business, Канада).

3. Международные профессиональные консультации.

4. Маркетинг – СИМ (The Chartered Institute of Marketing, UK).

5. Связи с общественностью: CIPR (The Chartered Institute of Public Relations, UK).

6. Финансовый менеджмент и управленческий учёт – СИМА (The Chartered Institute of Management Accountants, UK).

7. Управление производством – REFA International (Deutschland).

8. Финансовый учёт – СИРА.

II. Семинары/тренинги и корпоративные программы управленческого и организационного развития.

1. Корпоративное управление.

2. Управление производством.

3. Финансы.

4. Финансы для нефинансистов.

5. Развитие и обучение персонала.

6. Оценка персонала.

7. Логистика.

8. Управление персоналом.

9. Создание продукта. Управление брендами.

10. Управление отделом маркетинга.

III. Партнёры.

1. Клиенты открытых программ: «Артемівський завод шампанських вин», «Бліц-Інформ», «Киев-Конті», «Майський чай», «Одескабель», «Три медведя», «Харківська бісквітна фабрика», Сію, УМС, АО «Титан», ОАО «Автодеталь»,

ОАО «Галнафтогаз», ОАО «Гідросила», ОАО «Укртатнафта», ОАО «Южспецмонтаж», ОАО «Оскар», ЗАО «Європродукт», ЗАО «Херсонський судоремонтний завод ім. Куйбишева», Купьянский молочный комбинат, Николаевский пивзавод «Янтарь», ЧП «Ерго», ООО «Сандора», Укрпошта, ФК «Шахтар», Юг Контракт.

2. Клиенты корпоративных программ: Azovstal, British American Tobacco, Philip Morris Ukraine, Western NIS Enterprise Fund, АБ «Південний» (г. Одесса), АО «Київтрансгаз» (г. Киев), АО «Пиво-безалкогольний комбінат «Славутич», АО «Фармацевтична фірма «Дарниця» (г. Киев), АО «Харків'янка» (кондитерська фабрика), АО «Гідросила», ЗАО «Беарс», ОАО «Галактон» (г. Киев), ОАО «Електронмаш» (г. Херсон), ОАО «Київський ЦУМ» (г. Киев), ОАО «Коровай» (г. Луганск), ОАО «Полтавський алмазний завод» (г. Полтава), ОАО «Славутиський рубероїдний завод» (г. Славута), ОАО «Укрнафта» (г. Киев), ОАО «Фармак», ОАО «Харцизький трубний завод», ОАО «Одескабель» (г. Одесса), Группа компаний «21 век», ДП «Украерорух» (г. Киев), ДП «Укрпошта» (г. Киев), ЗАО «Іллічівськзовніштранс» (г. Илличевск), ЗАО «Олейна» (г. Днепропетровск), ЗАО «Пиво-безалкогольний комбінат «Оболонь», Львовская пивоварня, Николаевский пивзавод «Янтарь», НПП «Ерго» (г. Львов), ОАО «Одескабель», ЧП «НОКА» (г. Киев), ЧП «Промкабель» (г. Киев), Сан Интербрю Украина, СП «Utel» (г. Киев), СП ЗАО «Міжнародні авіалінії України», ООО «Ulys Systems» (г. Киев), ООО «Ексім-трейд» (г. Киев), ООО «Южспецмонтаж» (г. Одесса), Харьковский пивзавод «Рогань», Черниговский пивкомбинат «Десна».

3. Клиенты дипломных программ: ABC Group, ACNielsen, AiTi, Altsest, Arc Thompson, Azovstal, Baker&Mckenzie, Bates Ukraine, British American Tobacco, Coca-Cola Ukraine, Concern Osnova, Deloitte & Touche Ukraine, Euro Foods GB Ukraine, Fanni, Flash Ltd, GlaxoSmithKline Ukraine, Golden Telecom, IMI International, JSC Ukrtelecom, KPMG, Kyivstar GSM, Lacufa Lacke und Farben, Leo Burnett, LG, Masterfoods & Effem Ukraine, Medfarcom, Media Arts FCB Ukraine, Mediatech, Miratech, NEK,

Nestle Ukraine, Office Pro, Panasonic SIC, Philip Morris Ukraine, Polpharma, Reemtsma Ukraine, Richard Bittner GmbH, River Palace, Saatchi&Saatchi, Samsung EL, Sandora, SaprLegprom Wastema Kuris, Schneider Electric, Scholtz-and-Friends, Shell Chemicals North East, Sony, Syngenta, TACIS, TNS, Trade House Mars, Ulys Systems, UMC, Unilever Ukraine, Visage Advertising, Volia-Cable, Wella Ukraine, Winner Imports Ukraine, Zepter International Ukraine, АБ «ВА-Банк», АБ «Надра», АБ «Енергобанк», АЕС «Рівнеенерго», АНТК им. Антонова, АО «ФФ Дарниця», АО «Гідросила», АО «Укргазпром», АТЗТ «Харківська бісквіт-на фабрика», ОАО «Фармак», ИА «Український фінансовий сервер», ИАЦ «Ліга», Інтерньюз «Україна», Консорциум по развитию менеджмент-образования Украины (CEUME), Концерн «АВК», «Лагода», «Львівська пивоварня», Нижнеднепровский трубопрокатный завод, Сан Інтербрю Украина, Скайд-Вест, СП «Екмі», СП «Тетра-Пак», ООО «Ленінська кузня».

5.9. Академия практического менеджмента

Дополнительные образовательные программы.

1. Программа «Коучинг для руководителей».

Коучинг – это новый инструмент для развития бизнеса и персонала, он уже достаточно модный, но еще недостаточно понятный руководителям. Целевая аудитория: собственники, топ-менеджеры, менеджеры.

2. Подготовка работников ресторанного комплекса.

Программа знакомит слушателей с основами профессии сферы услуг ресторанного комплекса и дает практические знания, необходимые работникам для успешного прохождения ими этапа адаптации при вхождении в профессию. Целевая аудитория: работники сферы услуг ресторанного бизнеса.

3. Школа персонального роста.

Тренинговая программа «Формула успеха». Целевая аудитория: молодые люди, которые желают построить успешную профессиональную карьеру и развить профессиональные навыки.

4. Академия директора торгового учреждения.

5. Новое в налоговом кодексе. Актуальные вопросы.

Защитите себя и свою компанию от подводных камней нового налогового кодекса. Не нужно тратить время на поиск разъяснений. Системное бизнес-обучение с предоставлением текста Налогового кодекса и детальными комментариями и разъяснениями к его статьям под руководством бизнес-тренера Мороза Виктора.

6. Управление человеческими ресурсами.

Целевая аудитория: топ-менеджеры, директора по управлению персоналом, руководители среднего звена предприятия. Продолжительность обучения – 16 академических часов.

7. Тренинг «Ориентация на потребителя».

Ведущую роль в мире бизнеса играет сбыт, так как без него нет прибыли. В связи с этим важным фактором в этом смысле становятся знания запросов рынка и потребностей потребителя.

8. Эффективное управление персоналом.

Главное в бизнесе – люди. Всё другое – игра в шахматы. Приглашаем принять участие в модульной программе для HR-специалистов.

9. Программа обучения в Excel.

Microsoft Excel (полное название Microsoft Office Excel) – программа для работы с электронными таблицами, созданная корпорацией Microsoft для Microsoft Windows, Windows NT и Mac OS.

10. Секреты рекламного мастерства.

Семинар-тренинг.

11. Корпоративная этика.

Этика (лат. *ethica*, от греч *ἦθος* – *обычно*) – нормы поведения, совокупность моральных правил определенной общественной или профессиональной группы. Этика является важным фактором сознательной поддержки правопорядка в обществе.

12. «Формула успеха».

Тренинговая программа от Школы персонального роста для молодых людей, которые желают построить успешную профессиональную карьеру и развить свой внутренний потенциал.

13. Тренинг «Ориентация на потребителя».

Рассчитан на линейный персонал компаний; менеджеров нижнего и среднего управленческих звеньев торговых учреждений, развлекательных учреждений, учреждений общественного питания и учреждений, которые предоставляют услуги населению.

14. Программа для подготовки работников ресторанного комплекса.

Программа знакомит слушателей с основами профессий сферы услуг ресторанного комплекса и дает практические знания, необходимые работникам для успешного прохождения ими этапа адаптации при вхождении в профессию.

15. Модульная программа «Эффективное управление персоналом».

Программа рассчитана на опытных специалистов в сфере управления персоналом, которые хотят расширить свои HR-компетенции, а также молодых людей, которые имеют цель получить системные знания и навыки из отдельных HR-функций и продолжить своё профессиональное развитие в направлении управления персоналом.

16. Программа обучения в Excel.

Рассчитана на всех заинтересованных в повышении своего квалификационного уровня работы с программой Microsoft Office Excel.

17. Семинар-тренинг «Секреты рекламного мастерства».

Рассчитан на руководителей предприятий и организаций, предпринимателей, маркетологов, дизайнеров, всех, кто заинтересован в продуктивной рекламе.

18. Тренинг для тренеров.

Рассчитан на преподавателей, специалистов по обучению и повышению квалификации персонала, бизнес-тренеров.

19. Налоговый кодекс Украины. Семинар «Нововведения, которые ожидают предприятия и предприниматели в 2011 году». Рассчитан на руководителей финансовых служб предприятий; главных бухгалтеров; руководителей служб внутреннего контроля (аудита), мониторинга; бухгалтеров налогового учёта.

5.10. Высшая школа бизнеса и менеджмента (Graduate School of Business & Management)

I. Студенты:

- ✓ В&G;
- ✓ Невада Украина;
- ✓ Germanos Telecom Ukraine;
- ✓ Мир пакета;
- ✓ OSG Records Management Ukraine;
- ✓ Гефест-Холдинг;
- ✓ АСТЕК. Фабрика дверей;
- ✓ Евроинвестхолдинг;
- ✓ представительство «Gealan Fenster-Systeme GmbH» в Украине;
- ✓ ООО «Сантиал»;
- ✓ Люксофт Украина;
- ✓ АО ХК «Киевгорстрой»;
- ✓ ООО «Парс Украина»;
- ✓ ООО «Данон»;
- ✓ АКБ «Укрсоцбанк»;
- ✓ ОАО КБ «Крещатик»;
- ✓ ИОВ КУА АПФ «Парекс Ассет Менеджмент»;
- ✓ ООО «УниКредит Лизинг».

II. Выпускники:

- ✓ ООО «Віола»;
- ✓ ООО «Корона-плюс»;
- ✓ ООО «Олгрейнс»;
- ✓ ГК «DeVision»;
- ✓ газета «Деловая столица»;
- ✓ УК «Сократ»;
- ✓ «Синкорп Украина»;
- ✓ ООО «КУА АПФ» «Дализ-Финанс»;
- ✓ компания «ОДЕК-Трейдинг»;
- ✓ АО ХК «Киевгорстрой»;
- ✓ ООО «Сантиал»;
- ✓ ООО «Бестинвест»;

- ✓ ООО «БК» «Полісся»;
- ✓ компания «Perspective»;
- ✓ ОАО «Киевмедпрепарат»;
- ✓ ООО «Світ кабельних систем»;
- ✓ ООО «Архетон Украина»;
- ✓ ОАО «Диканьский межхозяйственный комбикормовый завод»;
- ✓ ООО «МолодьСпортЛото»;
- ✓ ООО «Наш край-ЛЦ»;
- ✓ ООО «Нова картка»;
- ✓ ОАО «Фармак»;
- ✓ ООО «Агентство психологии бизнеса»;
- ✓ ЧП Легких, магазины спортивной одежды в Полтаве;
- ✓ Гост.-рест. комплекс «Интурист-Запорожье»;
- ✓ ООО «Украгроинвест»;
- ✓ группа компаний «Единство»;
- ✓ ООО «Украинское зерно»;
- ✓ ООО «Артстар»;
- ✓ компания «Портатив»;
- ✓ ООО «ТПК Каскад-Импекс»;
- ✓ «BTL – Business Travel Leisure»;
- ✓ ОАО «Завод строительных конструкций»;
- ✓ V&G;
- ✓ Невада Украина;
- ✓ Germanos Telecom Ukraine;
- ✓ Мир пакета;
- ✓ OSG Records Management Ukraine;
- ✓ Гефест-Холдинг;
- ✓ АСТЕК. Фабрика дверей;
- ✓ Евроинвестхолдинг;
- ✓ представительство «Gealan Fenster-Systeme GmbH» в Украине;
- ✓ Люксофт Украина.

III. Программы профессионального развития GSBM.

Программы профессионального развития разработаны для специалистов, которые хотят получить новые знания, применить

лучший опыт и развить свои компетенции в финансовом менеджменте, инвестиционном менеджменте, управлении проектами, маркетингом, персоналом. SBA (специалист бизнес-администрирования) – программа комплексной подготовки специалиста-аналитика с навыками управления бизнесом.

IV. Квалификация.

Компетенции в соответствии с Европейским пространством квалификаций (EQF).

SBA «Инвестиции»

«Инвестиционный управляющий»:

- управление инвестициями;
- управление инвестиционными фондами;
- принятие решений на основе оценки и анализа фондового рынка;
- управление портфелем ценных бумаг;
- принятие решений по инвестиционной стратегии.

SBA «Финансы»

«Финансовый директор»:

- управление финансами компании;
- переход на международные стандарты финансовой отчетности;
- управление бюджетами, затратами, прибылью;
- управление стоимостью компании;
- управление финансовыми рисками;
- управление финансами компании;
- переход на международные стандарты финансовой отчетности;
- управление бюджетами, затратами, прибылью;
- управление стоимостью компании;
- управление финансовыми рисками.

SBA «Управление проектами»

«Проектный менеджер»:

- управление инвестиционным проектом;
- управление финансами инвестиционного проекта;

- применение ИТ в проектном менеджменте;
- управление качеством проекта;
- управление рисками проекта.

SBA «Маркетинг»

«Маркетинг директор»:

- принятие решений на основе маркетинговых исследований и сегментации;
- управление комплексом маркетинга – 7P;
- принятие решений о выборе маркетинговой стратегии компании;
- принятие решений о финансировании маркетинга;
- менеджмент маркетинга.

SBA «Персонал»

«HR-директор»:

- принятие стратегических HR-решений;
- принятие решений о привлечении и отборе персонала;
- принятие решений об обучении и аттестации;
- управление системой компенсаций.

IV. Курсы и тренинги.

«Financial English for CFA and ACCA». Speaking, writing and reading. 84 hours, multiple trainers, Cambridge workbooks just 5 400 hours.

«Эффективное управление финансами: сокращение затрат и ценообразование». Лучший опыт московских коллег. Авторский экспресс курс Елены Макеевой «Инвестиционный консультант» – программа подготовки профессионала трейдера, способного анализировать макроэкономические показатели, применять фундаментальный и технический анализ ценных бумаг на отечественном рынке, анализировать альтернативные возможные инвестиции.

«Финансовый консультант» – программа подготовки профессионала по управлению персональными финансами, способного анализировать экономическую среду, эффективно оптими-

зировать банковские инструменты, использовать страховые продукты.

«Точная настройка системы управления бизнесом». Семинар-практикум Юрия Наврузова для руководителей компаний.

«Программа подготовки к сдаче квалификационного экзамена на получение диплома» по «Финансовому менеджменту» Института сертифицированных финансовых менеджеров (ICFM Великобритании).

«Программа подготовки к сдаче квалификационного экзамена на получение диплома» по «Международным стандартам финансовой отчетности» Института сертифицированных финансовых менеджеров (ICFM Великобритании).

Авторский семинар Алекса Хаварда. Цель семинара – изучить содержание главных качеств лидера и способ их обретения. Семинар позволяет участникам узнать свои силы и недостатки, развить в себе качества, свойственные настоящим лидерам.

«Программа подготовки к сдаче квалификационного экзамена на получение диплома ACCA по Международной финансовой отчетности ACCA DipIFR(Rus)».

Семинар-практикум «Бюджетирование, которое работает: системный подход». Множество компаний внедряют бюджетирование, но результат мало кого удовлетворяет. Причина этого – неправильное отношение к бюджетированию.

5.11. City Business School

I. City Business School (CBS) проводит открытые и модульные программы, вебинары и конференции.

Отдельно школа предоставляет предложение для корпоративных клиентов, которым воспользовались уже более 250 компаний различных отраслей и сфер деятельности.

II. Партнёры.

City Business School открыта для сотрудничества в различных направлениях. Мы всегда ищем партнёров, которые разделяют наши ценности, высоко ценят бизнес-образование, сами участвуют в образовательном процессе, спонсируют его или

развивают рынок бизнес-образования. Мы работаем с партнерами как из России и стран СНГ, так и из стран Европы, Северной и Южной Америки, стран Азии. С нашими действующими партнерами мы реализовали большое количество интересных проектов как по информационной поддержке, так и по проведению совместных исследований, организации обучающих мероприятий. Вместе мы расширяем горизонты бизнес-знаний!

III. Имеется отдельная страница украинского представительства со следующим содержанием: «Я рад приветствовать Вас на сайте украинского представительства CBS. С июля 2012 года украинским менеджерам и предпринимателям, а также бизнес-командам предоставляется возможность получить высококлассное бизнес-образование международного уровня в формате СДО (система дистанционного обучения). Большим прорывом является доступность дистанционных программ обучения в любой точке мира при наличии Интернета. Наш образовательный сервис является самым технологически продвинутым в СНГ. Мы разработали более 20 совершенно новых сервисных (программных) и логических блоков, которые в комплексе совершат маленькую, а может быть, и большую революцию в области дистанционного обучения». – Виталий Пакин, директор украинского представительства бизнес-школы.

IV. Венчурный фонд и бизнес-акселератор CBS.

Обучение действием и возможность развить свой проект, получить команду и финансирование – все это возможно в Венчурном фонде и бизнес-акселераторе CBS.

Работа над проектами данного фонда построена по принципу «обучение действием». Бизнес-акселератор финансирует стартап-проекты на стадии SEED в образовательных целях, а студенты в режиме реального времени наблюдают за развитием «живого кейса» и участвуют в реальных задачах по его развитию, получая бесценный практический опыт. Стартапы создаются студентами MBA GENERAL, а также приходят в нашу систему от дружественных нам партнеров (фондов, акселераторов, бизнес-инкубаторов).

V. Дневные семинары.

CBS проводит более 200 открытых мероприятий в год. Более 20 000 компаний уже доверили нам обучение своих бизнес-команд. Обучение проводится более чем по 120 тематикам. Мы проводим курсы повышения квалификации, семинары, тренинги, мастер-классы. Наша целевая аудитория – это топ-менеджеры, руководители всех уровней, менеджеры, специалисты всех подразделений. Инвестируйте в свою конкурентоспособность на выгодных условиях!

VI. Дополнительные направления деятельности.

1. Центр карьеры:

- позволит находить отличную работу в интересных компаниях или приглашать сильных игроков в свой бизнес-проект;
- центр карьеры программы MBA General – удобный и инновационный сервис для поиска интересных вакансий, квалифицированных сотрудников, а также личного развития. Данный сервис помогает развивать коммуникационные навыки, необходимые для общения с потенциальными работодателями и сотрудниками.

2. Образование через всю жизнь.

Принцип «образование через всю жизнь» – отличительная особенность CBS. Школа снабжает своих выпускников новыми знаниями и помогает устанавливать новые полезные деловые связи даже тогда, когда Вы уже закончили обучение по программе!

3. Wiki-комьюнити.

Непрерывное обновление учебной базы делает её всегда актуальной.

Интересную обучающую среду создают не только тьюторы и методисты – сами студенты участвуют в процессе обновления учебного контента, внося в систему обучения своё видение по тому или иному вопросу через Wiki-комьюнити CBS.

4. Навыки наставничества и перевод студентов на уровень «Консультант».

Студенты программы MBA General закрепляют свои знания и навыки не только проходя тестирования и отчетные задания. Принцип «обучение действием» реализуется на данной программе в форме перехода из роли «студент» в роль «консультант». Таким образом, студенты отрабатывают навыки рецензирования, аргументации, групповой работы и наставничества.

5. Общественные и профессиональные ассоциации и организации, вузы:

- ✓ Московский клуб молодых предпринимателей;
- ✓ StartupPoint.ru – сообщество стартаперов и инвесторов;
- ✓ Access MBA;
- ✓ Blackbox Business Accelerator;
- ✓ Cisco Systems, Inc;
- ✓ Стартап Афиша;
- ✓ АКПП;
- ✓ Нетология – школа интернет-маркетинга;
- ✓ Томский институт бизнеса;
- ✓ WIKI MBA;
- ✓ MLC: курсы иностранных языков в Москве;

6. HR-партнёры:

✓ Работа, вакансии, база резюме, поиск работы на HeadHunter.

✓ Элитный персонал. Работа и обучение для профессионалов.

✓ Работа в Москве, подбор персонала, резюме, вакансии – поиск работы на Работа. ru.

✓ Работа в Москве, вакансии, резюме на Job.ru.

✓ Работа, вакансии, резюме, поиск работы на Superjob.ru.

✓ Работа в Москве, вакансии, резюме, поиск работы в Москве на Job in Moscow. ru.

✓ Работа, вакансии, поиск резюме, персонала, поиск работы на Jobsmarket.

✓ HR-development – развитие человеческого капитала.

✓ HR-Portal, управление персоналом, оценка, аттестация, кадровое делопроизводство.

- ✓ Управление персоналом – библиотека знаний, новости, аналитика рынка труда, образцы документов.
- ✓ Человеческие ресурсы России.
- ✓ Новости рынка труда, исследования рынка труда, кадровый дозор, каталог кадровой индустрии, конференции, HR-диалоги
- ✓ Кадровое дело. Практический журнал по работе с персоналом.
- ✓ Работа в Москве: поиск работы, последние и самые свежие вакансии в г. Москва. Найти работу на сайтах работ? – Ищу работу вместе с Карьерист.гу.
- ✓ Журнал «Управление персоналом».
- ✓ TopTalent.ru – поиск работы в Москве и России, вакансии работодателей и кадровых агентств в западных и российских компаниях.
- ✓ The Career Forum. Работа, вакансии, резюме, работа, газета о карьере – careerforum.ru.
- ✓ Подбор кадров. гу – всё о подборе персонала для рекрутеров и менеджеров по подбору персонала.
- ✓ Phycareer.ru – портал о карьере, работа для студентов и выпускников технических вузов, работа для научных сотрудников и IT-специалистов.
- ✓ SHL – оценка персонала, тесты для персонала, тесты способностей для сотрудников и рабочих, массовый рекрутмент.
- ✓ HR-Journal.ru – электронный журнал об управлении персоналом.
- ✓ Все для кадровика и HR-менеджера – кадровый портал КАДРОВИК. гу.
- ✓ Клуб лидеров – GOOD2WORK.
- ✓ JOBF AIR – работа для студентов, подработка, заработок студентам в Москве, ярмарки вакансий, образец резюме, вакансии студентам, стажировки, временная работа студентам, вакансии молодым, вакансии и карьера в компаниях, практика студентам.
- ✓ Работа в Москве: вакансии, резюме. Портал Росработа.

✓ Работа в Санкт-Петербурге: поиск работы на сайте Профессия – вакансии и резюме.

✓ Директор по персоналу.

✓ RecruitNet.

✓ Работа в Минске, поиск работы, вакансий.

7. Информационные партнёры:

✓ Новости о компаниях и персонах, бизнес-справочник и профессиональное сообщество, деловые и политические новости – RB.ru.

✓ Финам.ru – инвестиционная компания.

✓ Альпина Бизнес Букс.

✓ Экономика и жизнь.

✓ Журнал для топ-менеджеров CEO.

✓ ГИПОРТ.ru – глобальный информационный портал.

✓ Стратоплан.ru – сервис профессионального и карьерного роста.

✓ Территория твоего развития – Brainity.ru.

✓ Кампус / Образование за рубежом, MBA, Executive MBA, магистратура, гарантированное поступление, GMAT, TOEFL, IELTS.

✓ Biznesbomba.ru – портал для бизнеса.

✓ B2B Аутсорсинг: все услуги бизнеса для бизнеса.

✓ Бизнес-сайт – информационный портал.

✓ Деловой бизнес-журнал «TimesNet».

✓ Первая полоса – Event.ru.

✓ Издание о высоких технологиях – CNews.

✓ REG.RU – регистрация доменов у аккредитованного регистратора доменов РФ / RU / SU.

✓ Наука и технологии России | Новости в мире науки, образования, научно-исследовательские работы, конференции, семинары, гранты. Нанотехнологии, биотехнологии.

✓ IT-работа: вакансии и резюме, поиск IT-работы в Москве на портале ITMozg.

✓ DOCFLOW: электронный документооборот, теория и практика СЭД (система электронного документооборота), ECM,

система документооборота, автоматизация, управление документооборотом, электронный документооборот программы.

- ✓ Интернет-магазин лицензионного софта Allsoft.
 - ✓ MBA Consult – MBA, Masters, PhD за рубежом. GMAT, TOEFL, IELTS, GRE – материалы, подготовка, консультации.
 - ✓ MBA. Бизнес-образование в России. Бизнес-школы. MBA.
 - ✓ Учѐба.ру: всё об образовании в России и за рубежом: вузы, колледжи, курсы, бизнес-образование, школы, детские сады, репетиторы.
 - ✓ Бизнес-тренинги и семинары Москвы – Мск Тренинги.ру.
 - ✓ UBO.ru: Бизнес-образование в России и за рубежом. Тренинги и семинары, обучение в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Челябинске, Тюмени, Уфе, Перми и Уральском регионе.
 - ✓ Семинары и тренинги, курсы – скидки на обучение – Всероссийский портал тренингов, семинаров и курсов.
 - ✓ Тренинги, семинары, дистанционное обучение, оценка персонала, компетенции, коучинг, аттестация персонала, методы обучения, командообразование, оценка эффективности обучения, e-learning – портал о корпоративном обучении.
 - ✓ Всё о туризме – туристическая библиотека.
 - ✓ Дистанционное обучение. Бизнес-образование бесплатное.
 - ✓ Бизнес-образование России.
 - ✓ Молодёжный форум «Профессиональный рост».
 - ✓ Международная молодёжная премия в области предпринимательства.
 - ✓ Курсы, семинары, бизнес-тренинги, обучение персонала, курсы повышения квалификации в Москве и Санкт-Петербурге в 2012 году.
8. Бизнес-обучение в России: семинары / тренинги в России.
- ✓ Leadership Training: Team & Corporate Training Courses / Dale Carnegie.
 - ✓ Multi Media Bank – Бизнес, достойный внимания. Большие проекты / Образовательные мероприятия от 100 человек.
- EVENT КАТАЛОГ – портал для организаторов мероприятий.
- ✓ SVM Media & Events Group.

- ✓ Свободная энциклопедия маркетинга.
- ✓ Бизнес-образование бесплатно (online-курсы).
- ✓ Программы лояльности: бонусы, дисконт, ритейл, подарочные карты.
- ✓ RP.Project.
- ✓ Iconsulting: PR-консалтинг тренинги.
- ✓ Samaya.ru.
- ✓ Директор по безопасности.
- ✓ Сайт о логистике – Лобанов – Логист. Логистика. Статьи по логистике.
- ✓ Вопросы о финансах и законах. Ежедневный интернет-журнал.
- ✓ Банкист.ru / Честно о кредитах, вкладах и банках.
- ✓ Главный портал индустрии гостеприимства и питания NoReCa.ru – весь гостинично-ресторанный бизнес: общественное питание (общепит), гостиничное хозяйство, ресторанное, барное, гостиничное дело / NoReCa.ru.
- ✓ YaNogesa – клуб рестораторов и отельеров.
- ✓ Atlas Food – информационный справочный каталог пищевой индустрии.
- ✓ Туризм и гостиничный бизнес. Ресторанный бизнес и гостиничный маркетинг. Prohotelia.
- ✓ Журнал «Гостиничный и ресторанный бизнес».

VII. Партнёры.

1. NoReCa (гостинично-ресторанный бизнес):

«Восток-Запад Сервис», «Бургер Рус», «Две Палочки». Сеть ресторанов, ресторан «Pasta Project», Росевроотель, «ТЕРЕМОК».

2. IT:

«Фронтрендз Солюшнз США Инк», 1С Франчайзи, DEPO Computers, EleWise, группа компаний «АйТи Трейд», ЗАО «СофтПлюс», компания Oracle, ОАО «Промышленные информационные системы», ООО «Полимедиа-Уфа», РТСофт, СОФТ АВЕРС, ЭйТи Консалтинг.

3. Авто:

АВТ «Бавария», ГК «Автомир», завод имени И. А. Лихачева, ЗАО «Автокомплект», «Независимость», ООО «Барт-Авто», ООО «Макон Авто», «Пеликан-Авто», «Сим-Авто», «СОЛЛЕРС».

4. Госструктуры:

«ОРИОН», ГОЗНАК, ГУП ЭКОНОМИКА, Институт проблем информатики РАН, КГУП «Приморский водоканал», Московский метрополитен, «МОССВЕТ», Почта России, РОСАВИАКОНСОРЦИУМ, Северная электроэнергетическая система Национальной энергетической компании «Укрэнерго», Торгово-промышленная палата г. Владимир, ФГБУ «ВНИИКР», ФГУП ГЛАВУПДК при МИД России.

5. Интернет:

1С Интерес, ООО «А-1», ООО АдЛабс НТ, ООО «Алмадеста».

Логистика.

Группа компаний «Подъем», ЗАО «Русагротранс», ИНТЕР РАО ЕЭС ФИНАНС (Москва), ЛИДЕРСПЕЦТРАН, Логитерра, ООО Компания «КиТ», СИВМА, СТА ЛОГИСТИК, ТОО «ТрансКом».

6. Маркетинг. Аналитика рынка:

ЗАО «XXI век-ТВ», ЗАО «ГК «Видео Интернешнл», ООО «Гейм».

7. Медицина. Фармацевтика:

«АЛКОН ФАРМАЦЕВТИКА», «Берингер Ингельхайм», «БИОКАД», группа «МЕДИАЛАЙН», ЗАО «КомплектСервис», «Изварино Фарма», лаборатория «Гемотест», ООО «Медела», ООО «СиЭс Медика», ООО «Фарм-Центр», ООО «Клиника семейной медицины «Ваш доктор», ООО «Межрегиональный медицинский центр «Столица», «ПЕНТА-КЛИНИК», республиканская аптечная сеть «36 и 6», ТОО «EUROPHARMA».

8. Нефтегазовая промышленность. Энергетика:

«ВЕРТЕК», «Газпром нефтехим Салават», ЗАО «Индустриальная электротехника XXI» (ЗАО «ИНЭЛТ»), ЗАО «Обьнефтеремонт», ЗАО «РИМЕРА», ЗАО «СЭНРИ», ЗАО «Шнейдер Электрик», Инженерный центр энергетики Урала, Негосударственный пенсионный фонд электроэнергетики, ООО «Клорайд Рус», ООО «ПромЭнергоСтрой», ООО «Уфаойл», ООО «Финмасла», ООО «Хайтед», ООО «Байер».

9. Образование:

Липецкий филиал института менеджмента, маркетинга и финансов, МЭИ, НОУ ВПО Университет управления «ТИСБИ» г. Казань, ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ», ЧОУ ВПО Институт экономики.

10. Оптовая и розничная торговля:

«Дочки&Сыночки», «Комус», «Модный Альянс», «Национальная электротехническая компания Морозова», ICG-оснащение салонов красоты и СПА-центров, «ИКЕА», «METRO», Polaris. Бытовая техника, X5 Retail group, «АСТИР», «АТЕМИ», «АШАН», БЛ Трейд, «БРОННИЦКИЙ ЮВЕЛИР», «Бюрократ».

11. Производство:

«Криогенмаш», «Управляющая компания ЕПК», «АМГ group», ЕКФ, ООО «Мир Кровли», «Алроса», АПФ «Фанатория», «АРИКОМ», БерлониСтудио Казань, «В-Лазер», «Вагонмаш», «Вертолеты России», «ВИММ БИЛЛЬ ДАНН», «ГУД ВУД», Завод искусственного волокна.

12. СМИ:

«Коммерсант» – издательство, ООО МТК «МЕГИЗЫ», СМИ – Самарское обозрение, телеканалы ИРТ и «Домашний очаг».

13. Сотовая связь. Коммуникации:

«Национальные кабельные сети», «ВымпелКом», ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг», «КомСтар», ОАО «Мобильные ТелеСистемы», ОАО «Ростелеком», ОАО «Старт Телеком», ООО «МегаЛайн», ООО «Прометей», ООО «Тайко Электроникс РУС», ООО НПФ «Беркут», «СОЮЗ ТЕЛЕКОМ», ТОО «Kazcentrelectroprovod».

14. Страхование:

«АльфаСтрахование», «РЕСО - Гарантия», «ИНГОССТРАХ», Негосударственный пенсионный фонд «Промагрофонд», ООО «СТОУН-СТРАХОВАНИЕ», «Ренесанс страхование», «Росгосстрах», страховая компания «ПАША».

15. Строительство. Недвижимость:

«ВТМ дорпроект СТОЛИЦА», «Трансюжстрой», «ЭТАКОМ-инвест», Monosota – инновации в области строительства, энергетики и транспорта, Steel-Building Ltd., «Авгур Эстейт»,

ГК «Магистраль», Городская служба недвижимости (Липецк), группа компаний «ПИК», ЗАО «ФАСТ», ООО «ГУД ВУД», ООО «Енисей регион», ООО «ИВСИЛ Евро Трейд», ООО «Мидас», ООО «Монтажэнерго».

16. Услуги:

«Дреес и Зоммер Проджект Менеджмент энд Билдинг Технолджис», «Персона», «РАСТАМ», «Центрсоюз-консалтин», «CORAL TRAVEL», Expat Assistance, ITM, SKY CLUB, Superjob.ru, TERATEK, TSAVS, «Авиалинии – S7», ЗАО «Интеркомп», ЗАО «Нордавиа-региональные авиалинии», ЗАО «ПМ Эксперт».

17. Финансы:

«Кредит Урал Банк», АКБ «Алмазэргиэнбанк», «Альфа Банк», АНО Международная академия биржевой торговли, банк «Первомайский», банк «Интеза», Банк «Ренесанс Кредит», банк «Российский кредит», «ВТБ-24», Группа Компаний ЦФТ, ЗАО ИКБ «Европейский», Катерпиллар Файнэншл, МДМ Банк, НОВИКОМБАНК, ОАО «Банк ВТБ».

VII. Management.com.ua.

14 марта 2001 года Группа стратегического консалтинга стала инициатором создания и непосредственным разработчиком интернет-портала для управленцев Management.com.ua (www.management.com.ua), виртуальная среда для профессионалов в сфере управления.

Цель портала: предоставление и обмен актуальной и методологической информацией, практическим опытом, обсуждение теоретических аспектов и проблем применения управленческих идей.

Целевая аудитория: портал ориентирован на руководителей разного уровня в бизнесе, консультантов по вопросам управления, преподавателей университетов и бизнес-школ.

Основные направления портала: актуальная информация, которая охватывает последние тенденции, события, обзоры, новости украинского и международного менеджмента.

Профессиональная библиотека управленца, которая включает отобранные материалы по стратегии, маркетингу, финансам, управлению персоналом, ИТ, качеству ведения бизнеса и управлению изменениями.

Место встречи управленцев, где можно найти своих единомышленников и стать членом пользователей портала, который берет активное участие в развитии управленческой мысли в Украине.

Набор интернет-сервиса, который помогает получить разнообразную дополнительную информацию, связанную с работой и жизнью менеджера.

За 5 лет Management.com.ua зарекомендовал себя в украинском сегменте Интернета как ресурс с мощной профессиональной «базой» материалов для специалистов-управленцев, который насчитывает более 1 500 тщательно отобранных оригинальных статей, фрагментов книжек, методических пособий, разнообразной актуальной информации, которая освещает новейшие, современные теории управления и описывает практические примеры их применения.

Management.com.ua сотрудничает с передовыми украинскими, российскими и международными изданиями, которые освещают основные тенденции современного управления. На сайте представлена информация и статьи следующих печатных и интернет-изданий:

- ✓ McKinsey Quarterly;
- ✓ Harvard Business School Working Knowledge;
- ✓ Knowledge@Wharton.

РАЗДЕЛ 6. АНАЛИЗ САЙТОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ МВА

Данный раздел посвящён анализу сайтов ОУ МВА. Поскольку роль Интернета в современном информационном обществе трудно переоценить, а с течением времени она характеризуется лишь тенденцией к устойчивому росту, всесторонний анализ электронного информационного поля, прежде всего характеристик информационных порталов тематических учреждений, является исключительно важным хотя бы потому, что на современном этапе качество презентации своего продукта и/или учреждения в мировом информационном пространстве часто является едва ли не более значимым для успеха проекта, нежели свойства самого продукта.

Следовательно, как бы подробно не был произведён анализ тематических образовательных учреждений и их продуктов, без всесторонней оценки их сайтов и методов продвижения оных в Интернете, исследование никак не может считаться достаточно полным.

При этом весьма важным является определиться с критериями и методологией исследования. Дело в том, что хотя очень многие параметры «позиций в Интернете» имеют своё численное выражение, зачастую довольно точное, в то же время степень их взаимного влияния и воздействия на «общий успех сайта» часто является трудно определимой. Причины этого, прежде всего, – большое их количество, а также непостоянство взаимного влияния, обусловленное тем, что поисковые системы непрерывно меняют относительное значение различных факторов для достижения своих собственных целей.

Соответственно, глава «анализ сайтов» будет включать в себя следующие разделы:

Критерии оценки web-сайтов – обзор данных литературы.

Экспертный анализ сайтов.

Рейтинг сайтов головных вузов МВА.

Позиции сайтов в SEO.

Рейтинг сайтов в Интернете.

Первый из них необходим для того, чтобы сформировать у читателей общее представление об основных параметрах, по которым на современном этапе производится оценка сайтов.

Во втором будет произведён экспертный анализ позиций сайтов тематических учреждений.

В третьем будут проанализированы сайты головных вузов ОУ МВА с двух позиций: с точки зрения всемирного рейтинга сайтов высших учебных заведений Вебометрикс и с точки зрения различных критериев этих сайтов в сервисах Интернета.

В четвёртом – позиции сайтов ОУ МВА с точки зрения их SEO.

В пятом сайты будут проанализированы с точки зрения их позиций в поисковой выдаче по основным поисковым словосочетаниям.

6.1. Критерии оценки web-сайтов – обзор данных литературы

Цель этого подраздела – кратко проинформировать читателей о способах, критериях и целях оценки web-сайтов, как общего назначения вообще, так и учебных заведений в частности, и выявить на основе анализа литературных данных основные закономерности и тенденции в состоянии и развитии сайтов учебных заведений, предоставляющих МВА-услуги на территории Украины.

Он включает сведения литературы по следующим видам оценки сайтов:

- экспертный (ручной, внутренний) анализ сайта общего назначения;
- экспертный анализ сайта вуза;
- автоматический (внешний) анализ сайта общего назначения;
- автоматический (по данным Вебометрикс) анализ сайта вузов.

I. Экспертный анализ сайта.

Экспертный анализ сайта иначе называют ручным или внутренним – ручным, потому что выполняется он экспертом

вручную, и в этом его принципиальное отличие от большинства других методов анализа сайтов, внутренним – потому что в его ходе анализируются «внутренние» параметры сайта: дизайн, содержание и так далее, в отличие от «внешнего» анализа, когда анализируются ссылки на сайт с других сайтов, позиции сайта в Интернете и так далее. С точки зрения «юзабилити», иначе говоря, характеристик сайта, оцениваемых пользователем, экспертный анализ имеет очень высокое значение, однако ввиду трудоёмкости его выполнения и различия приоритетов для сайтов различной направленности, он получил намного меньшее распространение, чем автоматические методы анализа сайтов.

Основные критерии оценки сайта

Критерии оценки сайтов при общей схожести несколько разнятся у различных авторов. Причины этого вполне закономерны и зависят от объективных параметров. Прежде всего, это предназначение сайта, его функция. Поскольку предназначение продающего сайта (интернет-магазина), сайта информативно-научного (университета, занимающего лидирующие научные позиции) и сайта художественно-личного (блога фотохудожника) очевидно различается, то из него так же очевидно следует приоритет тех или иных параметров перед другими, их относительно большая важность.

С другой стороны, оценка любого явления производится с использованием собственного опыта оценивающего и с преломлением через него. Поэтому вполне естественно, что при оценке сайта в зависимости от своей специализации эксперты придают большее значение внешним его функциям (дизайнеры – дизайну), содержанию (сотрудники научных учреждений – при анализе тематических сайтов), языку программирования (программисты), формам подачи информации (журналисты и специалисты PR).

Поскольку нашей целью является максимально точный и всесторонний анализ эффективности web-сайтов, эти факторы необходимо учитывать.

Для этого авторы, во-первых, разбили этот обзор на два раздела. Сначала на основе данных литературы проанализированы критерии оценки сайтов в приложении ко всем сайтам, без учёта их специализации. Вторым разделом идёт тематический материал – критерии оценки сайтов высших учебных заведений. По нашему мнению, такой способ подбора и представления информации позволит, с одной стороны, сформулировать необходимые предпосылки для общего анализа сайтов любой тематики, с другой – сосредоточить внимание на специфических требованиях актуальной для нас тематики «требований к порталам образовательных учреждений». То есть, поскольку материалы, собранные в обзоре, принадлежат перу самых разнообразных специалистов, можно будет рассмотреть максимум основных требований к успешному сайту: как их видят программисты, дизайнеры, SEO-оптимизаторы и копирайтеры, при этом не забыв приоритетов наиболее актуальной для нас аудитории – преподавателей, студентов и абитуриентов высших учебных заведений.

Во-вторых, в каждый из разделов мы включали максимум критериев, которые удалось обнаружить у различных авторов, что также позволит создать пусть и более объёмную, зато гораздо более полную картину способов оценки сайтов. В дальнейшем, при необходимости, наши читатели смогут самостоятельно избавиться от тех критериев, которые сочтут неактуальными.

Итак, основные критерии оценки сайтов [67]:

1. Дизайн.
2. Двуязычие.
3. HTML-программирование.
4. Содержание.
5. Структура и навигационные функции.
6. Функциональность.
7. Интерактивность.
8. Оптимизация.
9. Общее впечатление.

Здесь мы опирались на источник [67], но с некоторыми собственными дополнениями, которые сочли принципиальными.

Дизайн

На первое место многие авторы ставят дизайн. Источник [67] свидетельствует, что: дизайн – это характеристика внешнего вида сайта. Сайт не должен быть просто симпатичной домашней страничкой, хотя и не обязан быть ультрасовременным или суперстильным. Критерии оценки визуального оформления – высокое качество, уместность и соответствие той аудитории и задаче, на которые ориентирован сайт.

Однако значение дизайна гораздо обширнее данной характеристики. Например, по данным Роботландского университета [68], значение суммы дизайна сайта и качества его программирования в 2 раза выше, чем ценность суммы всех прочих параметров сайта. Эти данные подтверждают и объясняют сведения большинства литературных источников, которые состоят в том, что пользователь, впервые попавший на сайт, в течение первых тридцати секунд решает, остаться ему на сайте или уйти. Объясняется это очень просто: Интернет – специфическая среда обмена информацией, где действуют определённые человеческой системой восприятия законы. Мгновенная презентация яркой, весьма разнородной по совокупности признаков информации на экране монитора диктует мозгу необходимость мгновенной первичной оценки её. Данная оценка происходит на подсознательном уровне и касается исключительно «внешнего вида» или дизайна. Если он не нравится – пользователь просто сразу же уходит и все прочие достоинства сайта оказываются бесполезными и неоценёнными.

Разумеется, это правило, как и любое другое, может иметь исключения – когда пользователь либо исключительно упорен, либо жёстко мотивирован к изучению именно данного сайта. Однако нас интересует выявление в первую очередь закономерностей, а не исключений.

Критерии, которым должен соответствовать дизайн сайта.

Выдержаны ли цвета, шрифты, графика в едином стиле?

Сбалансированы ли цвета дизайна страниц?

Сбалансирован ли макет страницы (наличие сетки)?

Не перегружена ли страница информацией (особенно касается главных страниц)?

Качественна ли графика и сочетается ли она с остальными составляющими страницы?

Не мешает ли графика пользователю воспринимать информацию? [78]

Имеются ли баннеры, если да – то гармонируют ли они с дизайном сайта?

Подстраивается ли дизайн под разрешение экрана, и сохраняется ли при этом корректность масштабирования изображений сайта? [71]

Двуязычие

На второе место авторы поставили двуязычие, которое в принципе не упомянуто у иностранных англоязычных источников, зато присутствует как важное условие в работах иностранных испаноязычных и русскоязычных авторов [77, 79]. Причины этого очевидны: англоязычные авторы сами пишут на самом распространённом в деловом и научном мире языке, потому не нуждаются в дополнительных языковых версиях своих сайтов. Авторам же из других стран нужно учесть, что отсутствие англоязычной версии их сайта практически полностью лишает их не только англоязычных посетителей, но и ссылок на них с англоязычного Интернета. При этом трудно даже оценить, что имеет больший негативный эффект, так как не только эксперты, вручную сравнивающие рейтинг сайтов в Интернете, но и поисковые системы при ранжировании сайтов очень большое значение придают ссылкам с тематических порталов, имеющих существенный «ссылочный вес» (то есть, в свою очередь, имеющих высокий рейтинг). Например, наивысший рейтинг в мировом образовательном Интернете имеют вузы США и Англии – лишая себя возможности получать от них ссылочную массу, образовательные учреждения других стран автоматически обрекают себя на крайне резко выраженное отставание.

Для образовательных учреждений Украины, естественно, действует эта же закономерность, правда, усиленная тем фактором, что идеальным для них является не «двух» а «трехъязычная» версия сайта. Причины этого очевидны: украинский язык является государственным, однако на русском языке говорит существенная (в некоторых регионах даже преобладающая) часть населения. Кроме того, русский язык является языком международного общения на пространстве СНГ, на нём говорит существенная часть диаспоры из СНГ в зарубежье, не говоря уже о самой Российской Федерации. Это – язык многомиллионного «Рунета» – людей, посещающих русскоязычные сайты и общающихся в Интернете на русском языке вне зависимости от места своего проживания и гражданства. Всё это – потенциальная целевая аудитория (как минимум, возможные студенты, а ведь есть ещё научный обмен, обмен ссылками и так далее) для украинских вузов, а учитывая нарастающее ожесточение конкурентной борьбы на рынке образовательных услуг во всём мире, добровольный отказ от предоставляемых этой аудиторией возможностей... «Это хуже чем преступление! Это ошибка» (Талейран). Так как «ввиду создания единого экономического пространства между вузами мира разворачивается борьба за студентов. Уже сейчас около трёх миллионов учащихся свободно перемещаются из одной страны в другую» [70].

При этом перевод отдельных материалов или страниц сайта, по данным литературы, отнюдь не решает проблему – так, рейтинг вузов РФ, имеющих перевод некоторых своих страниц, существенно не превосходит таковой у вузов, вовсе его не имеющих. Причина в том, что сайт является целостным информационным «организмом» и только наличие полной его версии на иностранном языке существенно влияет как на его ранжирование поисковиками, так и на ссылочную массу со стороны сайтов иностранных учебных заведений.

Чтобы смягчить возможное огорчение заинтересованных лиц от необходимости делать «целых три версии» своего сайта, сразу же заметим, что «достоинства являются продолжением недостатков».

Объём контента на сайте напрямую влияет на его позиции в поисковиках и рейтингах – чем его больше, тем лучше. При этом перевести на другой язык (русский или английский) одну хорошо написанную статью значительно легче в плане затрат, чем написать три разных. Таким образом, разноязычные версии сайта – это не только способ получения ссылок с авторитетных иностранных ресурсов, это, прежде всего, простой способ увеличения высококачественного контента на сайте сразу в три раза.

HTML-программирование

HTML-программирование (корректность языка программирования, на котором написан сайт) занимает третье место отнюдь не только потому, что по данным источника [67] оно так же важно, как дизайн сайта. Просто с точки зрения здравого смысла, качество программирования сайта аналогично качеству фундамента дома – оно незаметно со стороны, но является основой всего. Поскольку оно существеннейшим образом влияет как на ранжирование сайта поисковыми системами, так и на качество работы сайта во всех его проявлениях, неудивительно, что оно имеет существенное значение. Причина, по которой большинство авторов недооценивают этот параметр, достаточно проста – они не владеют методиками его оценки. Соответственно, оцениваются внешние его проявления – качество работы сайта, ранжирование его в поисковых системах и так далее. Однако это не является достаточно веской причиной, позволяющей забывать о данном критерии.

Содержание

Содержание – это вся информация, представленная на сайте. Информационное наполнение сайта должно привлекать внимание посетителя и отвечать тематике сайта. Кроме того, его форма должна соответствовать аудитории. Web-материалы должны быть ясны, кратки и действенны в среде Интернета. Хорошее информационное наполнение – само по себе позиция. Оно обладает голосом, точкой зрения [67].

Материал должен быть адекватно подобран для размещения в сети, а также кратко и четко изложен, иметь четко выраженную индивидуальность. Учитывается актуальность содержания информации, полнота информации, информативность, полезность, увлекательность материала. Сведения, представленные на сайте, должны быть достоверными. Соблюдение авторских прав (список источников) является обязательным. Сведения об авторах представленных материалов сопровождается контактной информацией [71].

Источник [76].

Ясно ли предназначение сайта?

Присутствует ли информация на всех страницах (во всех разделах) сайта?

Ориентирован ли сайт на целевую аудиторию?

Соответствует ли содержание сайта (текстовое, графическое) его тематике?

Есть ли грамматические или синтаксические ошибки?

Существенными показателями для данного критерия является наличие следующей информации [77, 78]:

– правовая база нормативных документов, информация о планах и программах как учреждения, которому принадлежит сайт, так и тематических – как дружественных, так и конкурентов;

– новости, архив новостей;

– аналитические материалы, тематические статьи, прежде всего актуальные;

– история учреждения, которому принадлежит сайт;

– регламент или другие аналогичные документы, регулирующие его деятельность;

– биографические данные его руководителя, научные, производственные и другие его достижения;

– структура и состав учреждения;

– биографические данные его сотрудников.

Учитывается регулярность обновления сайта и актуальность информации, представленной на сайте, в том числе наличие

указателя «Дата последнего обновления». Своевременное обновление содержания сайта подразумевает изменение информации соответствующих разделов не реже, чем два раза в неделю.

Учитывается наличие ссылок на другие государственные сайты, наличие официальной символики на главной странице, фото-галерей, фоторепортажей и другой фото-, аудио-, видеоинформации, наличие англоязычной версии сайта.

Указанные источники считают нормативно-правовую базу настолько важной, что предлагают выносить её и оценивать отдельным параметром. Мы считаем возможным включить её рассмотрение в оценку общего содержимого сайта.

Структура и навигационные функции

Структура и навигационные функции характеризуют организацию информации на сайте и возможности перемещения между его разделами. Хорошая структура и навигация – это признаки эффективности и организованности сайта. Они позволяют пользователю сформировать мысленную модель представленной информации, определить, где находятся необходимые сведения и чего можно еще ожидать. Хорошие навигационные возможности дают возможность быстро добраться до нужного места и легко охватить содержание сайта как вглубь, так и вширь [67].

В части удобства интерфейса учитывается наличие карты сайта, наличие и удобство поиска информации по сайту, наличие страницы «Что нового» (оглавление, содержащее гиперссылки к самым новым документам).

Оценивается структура сайта (в идеале – доступ к любой странице сайта требует не более трёх кликов).

Оценивается наличие сквозного меню (меню, которое присутствует на каждой странице сайта) и присутствие на всех страницах сайта ссылки на главную страницу.

Оценивается иерархическая структурированность информации сайта, степень интуитивно понятного меню. Учитывается наличие версии «для печати» (для документов) [77].

Источники [76, 78] предлагают выделить отдельно «эргономичность» сайта – мы полагаем, что организационно она вполне входит в параметры «структура и организация». Кратко они формируют требования к данному критерию сайта следующим образом.

Организовано ли содержание логически?

Насколько проста и понятна навигация?

Расположена ли навигация в одном и том же месте на всех страницах?

Позволяет ли навигация вернуться на предыдущие подуровни?

Присутствует ли ссылка обратной связи и насколько она доступна?

Имеется ли понятный способ перехода между последовательно связанными страницами и разделами сайта?

Приходится ли пользователю делать более 3-х кликов для того, чтобы найти нужную информацию?

Предупреждены ли ошибочные действия пользователя (заполнение форм, ввод URL)?

Присутствуют ли на страницах сайта объяснения или подсказки для пользователя (пункты меню навигации, поля форм)?

Работает ли сайт на всех платформах и браузерах?

Можно ли просматривать сайт на разных разрешениях?

Если применены технические и программные новшества, то доступны ли плагины?

Если сайт располагает большим количеством информации, то предусмотрены ли системы поиска и отбора (фильтрации)?

Функциональность

Иначе этот критерий называют «технической реализацией», потому что он характеризует технологическую сторону сайта. Хорошая функциональность означает, что сайт быстро загружается, что все его ссылки «живые», а технологии применяются к месту и отвечают предполагаемой аудитории. Сайт должен быть независим от платформы и типа браузера. Возможны решения, когда в случае необходимости сайт самостоятельно

обеспечивает переход на альтернативные страницы. Хорошая функциональность – это технология, которая не бросается в глаза [67].

Оправдывает ли себя время загрузки страницы?

Если есть Flash intro, то предусмотрена ли функция пропуска заставки?

Есть ли HTML версия Flash сайта?

Реализован ли технически заявленный формат сайта [76]?

Интерактивность

Интерактивность характеризует возможности, которые сайт предоставляет пользователю. Хорошая интерактивность не исчерпывается гиперссылками и всплывающими меню – сайт должен предоставлять пользователю возможности диалога. Интерактивность – это возможность двустороннего обмена информацией, как в поисковых системах, чатах, сетевых играх и пр. Благодаря интерактивным элементам пользователь должен постоянно ощущать отличие Сети от журнала или телевизора [67].

При оценке интерактивности учитываются:

– наличие контактной информации учреждения (почтового адреса, телефона, адреса электронной почты, адресов Skype ISQ);

– возможность он-лайн консультаций в режиме реального времени;

– наличие форумов, досок объявлений, разделов голосования, электронных заявок и других форм для заполнения клиентами и посетителями сайта [77, 78].

Оптимизация [76]

Отражают ли заголовки страниц их содержимое?

Используются ли метаданные (meta, description, author, date...)?

Снабжены ли картинки альтернативным текстовым описанием (alt)?

Не используются ли «грязные» методы продвижения (многократное повторение ключевых слов, размещение ключевых слов белым шрифтом на белом фоне и т. п.)?

Общее впечатление [67]

В конечном счете, сайт – это нечто большее, чем просто сумма составляющих его частей. Помимо информационного наполнения, структуры и навигационных возможностей, визуального оформления, функциональности и интерактивности общее впечатление учитывает и те неуловимые тонкости, которые заставляют пользователя остаться или уйти. Посещение сайта похоже на свидание: иногда искра проскакивает, иногда нет. Признаки хорошего общего впечатления – если Вы создали закладку, переслали адрес сайта другу или просто заинтересовались и провели на нем некоторое время.

Безусловно, оценка каждого сайта не может быть однозначной, поскольку каждый пользователь воспринимает его по-своему [76].

Как видим, выше перечислены почти все возможные основные критерии оценки сайтов. При немалых трудозатратах, которые требует данный способ анализа и сравнения сайтов, несомненным плюсом является глубокое и всестороннее ознакомление с сайтом, неизбежное при применении данного метода.

Однако необходимо учесть, что чисто качественные критерии типа «у сайта А лучше дизайн, а у сайта В – функциональность» являются более-менее приемлемыми, когда речь идёт о необходимости сравнить два сайта, хотя даже в этом случае такая оценка выглядит несколько субъективной. В случае же, когда происходит сравнение десятков, а тем более сотен сайтов, без количественных критериев не обойтись. Это естественно понимают и авторы, которых мы цитировали выше. Потому предлагаются различные варианты: оценивать каждый показатель предлагаемой таблицы (табл. 19) по десятибалльной шкале и суммировать общую оценку, оценивать их по трёхбалльной, осуществлять дифференцированную оценку различных показателей [61, 73, 74].

Таблица 19 – Балльная оценка критериев сайтов

| Критерий | Баллы |
|---|--------------|
| Нормативная база по созданию и функционированию сайта | 0–15 |
| Содержание | 0–25 |
| Структура и навигация | 0–10 |
| Дизайн | 0–10 |
| Интерактивность | 0–15 |
| Технологичность | 0–15 |
| Грамотность | 0–10 |

Несомненным позитивным качеством такого предложения является неравнозначная ценность тех или иных критериев оценки сайта, что в большей мере соответствует реальной, неодинаковой ценности этих критериев. При этом общим недостатком всех вышеперечисленных методов является сохраняющаяся субъективность оценки, которая базируется на недостаточно чётко сформулированных критериях, определяющих количество баллов.

По пути устранения этого недостатка из известных нам источников дальше всех продвинулись сотрудники Роботландского университета [68], которые предлагают оценивать сайт по формуле:

$$B = 2 \cdot (B1 + B2) + B3 + B4 + B5,$$

где B – оценки (от 0 до 5 баллов) по следующим категориям:

- B1 – дизайн;
- B2 – HTML-программирование;
- B3 – содержание;
- B4 – грамматика;
- B5 – привлекательность.

Оценка B5 за привлекательность выставляется так:

- 5 – сайт производит отличное впечатление;
- 4 – хороший сайт;
- 3 – средний сайт;

2 – слабый сайт;

1 – очень слабый сайт.

Оценки В1–В4. За каждую обнаруженную погрешность проверяющий вычитает из максимального балла (5) число, рекомендованное в списке погрешностей. Отрицательные итоговые оценки «округляются» до нуля (табл. 20).

Таблица 20 – Критерии оценки сайта Ротландского университета

| Параметр | Погрешность | Оценка |
|-----------------------------------|--|--------|
| Дизайн (В1) | Фон, заданный картинкой, на котором текст не читается | 0,5 |
| | Цветовая палитра, утомляющая глаза | 0,5 |
| | Отсутствие выравнивания | 0,5 |
| | Движущиеся и мерцающие надписи | 0,5 |
| | Агрессивная GIF-анимация | 0,5 |
| | Звук и видео на страницах | 0,5 |
| | Сайт работает только в одном браузере | 0,5 |
| | Страницы не имеют геометрического «каркаса» (элементы распадаются на отдельные части, не образуя единого целого) | 0,5 |
| | Отсутствие единого стиля оформления страниц | 0,1 |
| | Отсутствие заголовка сайта | 0,1 |
| | Фон, заданный картинкой, на котором «плитки» плохо стыкуются | 0,1 |
| | Слишком большое число цветов | 0,1 |
| | Обилие декоративных элементов, не несущих функциональной нагрузки | 0,1 |
| | Иллюстрации не вписываются в страницу, смотрятся как «заплаты» | 0,1 |
| | Отсутствие навигационных элементов или неудобная навигация | 0,1 |
| | Выделение стилем, типичным для ссылок | 0,1 |
| | Многочисленные выделения одного и того же информационного элемента | 0,1 |
| Слишком большие массивы выделений | 0,1 | |

| Параметр | Погрешность | Оценка |
|----------------------------|--|--------|
| Дизайн (B1) | Отсутствие анти-алиасинга или анти-алиасинг, несоответствующий фону страницы | 0,1 |
| | Отсутствие alt-надписей в информационных иллюстрациях | 0,1 |
| | Разрушение единого информационного элемента при изменении размера окна браузера (например, заголовка, навигационной панели, группы управляющих кнопок) | 0,1 |
| | Постоянные элементы страниц (заголовки, меню, логотип...) плохо «держат» свое место на экране при переходах со страницы на страницу | 0,1 |
| | Горизонтальная протяжка в окне шириной 640 | 0,1 |
| | Более двух разных шрифтов (гарнитур) | 0,1 |
| | Прижатость элементов друг к другу | 0,1 |
| | Хвостатые ссылки | 0,1 |
| | Логотип не является ссылкой на главную на вторых страницах | 0,1 |
| | Очень большие абзацы | 0,1 |
| | Работает ссылка на текущую страницу | 0,1 |
| | На страницах отсутствует информация об авторах с электронным почтовым адресом | 0,1 |
| | Электронные почтовые адреса, внешние ссылки не прописаны на страницах в явном виде | 0,1 |
| | Название окна не совпадает с заголовком страницы | 0,1 |
| HTML-программирование (B2) | Отсутствие лесенки на теговом каркасе | 0,5 |
| | Нарушение правил читаемости (должно быть: название тегов – заглавными буквами, названия атрибутов и их значений – прописными) | 0,5 |
| | Строки длиннее 80 символов | 0,5 |
| | Нарушение вложенности тегов, отсутствие обязательных закрывающих тегов, неверные названия тегов, атрибутов и их значений | 0,5 |

| Параметр | Погрешность | Оценка |
|----------------------------|--|---------|
| HTML-программирование (B2) | Лишние теги, фрагменты, которые можно исключить из программы без изменения внешнего вида документа и функционирования приложения | 0,5 |
| | Отсутствие тега TITLE | 0,5 |
| | Отсутствие одного из атрибутов bgcolor , text , link , alink , vlink в теге BODY | 0,5 |
| | Не указаны атрибуты width и height в теге IMG | 0,5 |
| | Не оптимизированна графика, неверные значения атрибутов width , height | 0,5 |
| | Суммарный «вес» страницы превышает 40 килобайт | 0,5 |
| | Отсутствие указаний alt="" во вспомогательной графике | 0,5 |
| | Теги Hn используются для выделений фрагментов обычного текста | 0,5 |
| | Программирование шрифта при помощи атрибута face тега FONT | 0,5 |
| | Неверный регистр в именах каталогов и файлов | 0,5 |
| Содержание (B3) | Использование JavaScript и CSS-технологий | 0,5 |
| | Неудачная структура сайта | 0,5 |
| | Неудачный подбор материала | 0,5 |
| | Авторский материал без ссылок на автора | 0,5 |
| | Содержание не соответствует теме сайта | 0,1 |
| | Слишком длинные ссылки, многословные невыразительные разделы меню | 0,1 |
| | Отсутствует раздел «ссылки» | 0,1 |
| Грамматика (B4) | Погрешности стиля | 0,1 |
| | Точки в коротких заголовках (а длинных заголовков быть не должно). | 1,0 |
| | Неверное употребление пробелов со знаками препинания | 1,0 |
| | Дефис вместо тире, дюймы вместо кавычек, буква N вместо знака номера | 1,0 |
| | Другие грамматические ошибки | 0,1–1,0 |

При этом работа полностью забраковывается, если содержит: ненормативную лексику; высказывания, призывающие к насилию; высказывания, оскорбляющие честь и достоинство (страны, организации, человека).

Несмотря на существенную трудоёмкость данного способа оценки сайтов, нам он представляется максимально близким к объективности. Поэтому мы предполагаем опираться на него в дальнейшем анализе тематических сайтов.

II. Экспертный анализ сайта вуза.

Легко предположить, в какой области будут лежать отличия сайта вуза (а несколько шире – и вообще заведения, предоставляющего образовательные услуги) от сайтов общего назначения. Очевидно, что это будет гораздо больший приоритет содержания, в том числе и различных административно-правовых аспектов его, над остальными параметрами сайта. Однако предположение не есть знание, и для проверки данной гипотезы нами был произведён анализ тематических материалов по данным Интернета.

Критерии оценки сайтов вуза были сформулированы Информационной службой НГТУ на основе материалов по оценке веб-сайтов, разработанных в библиотеках Университета Нью-Мексико (Лас Крусес, Нью-Мексико, США) и Университета Лесли (Кембридж, Массачусетс, США) [75, 76, 79, 94].

Они имеют следующий вид.

Сведения о владельцах ресурса/авторах сайта (Authority):

- наличие сведений об авторе (-ах);
- квалификация автора (-ов);
- владельцы/спонсоры ресурса;
- репутация владельцев/спонсоров;
- наличие ссылок на более подробную информацию об авторе/владельцах;
- возможность определить владельцев сайта, если нет сведений об авторе/владельце (информация в колонтитулах, адрес сайта, доменное имя);

- наличие контактной информации (автор, владелец, редактор, web-мастер).

Достоверность/точность информации (Accuracy):

- отсутствие фактических ошибок;
- наличие редактора сайта/ответственного за достоверность информации;

- наличие ссылок на использованные источники.

Объективность информации (Objectivity):

- отсутствие предвзятости, направленного воздействия на пользователя, скрытой рекламы.

Актуальность (Currency):

- наличие дат публикации материала, его размещения на сайте и обновления;

- отсутствие неработающих ссылок (структура и навигация).

Содержание (Coverage):

- полнота информации;
- оригинальность содержания;
- ценность информации.

Представление информации (Clarity):

- структурирование текста (дизайн);
- отсутствие опечаток, орфографических, грамматических, стилистических ошибок;

- адекватность использования иллюстраций (в качестве дополнения к тексту, а не отвлекающего элемента);

- отсутствие негативного влияния рекламы (при её наличии) на работу с сайтом.

Доступ к сайту (Accessibility):

- быстрота загрузки (функционал);
- удобство навигации (структура и навигация);
- стабильность адреса сайта (структура и навигация);
- наличие других версий сайта (например, текстовой версии для слабовидящих).

Как видим, параметр «содержание» в данных критериях получил крайне приоритетное значение и дополнен многочис-

ленными признаками, не упомянутыми у экспертов, анализирующих сайты общего назначения, вместе с тем как другие параметры отражены крайне слабо или вообще не отражены. С одной стороны, это вполне закономерно, так как научные заведения предоставляют прежде всего информацию (в форме обучения). С другой стороны, данный подход тоже является в определённой степени крайностью, так как не позволяет оценить прочие весьма важные критерии сайтов. Потому мы предполагаем, что оптимальным будет объединить эти критерии с критериями оценки сайтов общего назначения для выработки оптимальной системы оценки.

Важным отличием является параметр «отсутствие предвзятости, направленного воздействия на пользователя, скрытой рекламы». Такое требование в отношении научного заведения выглядит вполне естественным, однако в приложении к сайту, рекламирующему образовательные услуги образовательного учреждения, представляется малоприемлемым. Авторы полагают, что рациональным зерном будет трансформировать его в «отсутствие предвзятости, объективность оценки достоинств и недостатков, отсутствие недостоверной, грубой и раздражающей пользователя рекламы». При этом мы, разумеется, будем иметь в виду, что замечательно функционирующий сайт, получивший самые высокие оценки по всем многочисленным перечисленным выше критериям – сам по себе наилучшая реклама и учебного заведения, и предоставляемых им образовательных продуктов.

Не секрет, что на современном этапе развития мировой экономики, трудоустройство выпускников (в том числе и школ МВА) является существенным аспектом ожиданий поступающих, и конкурентным преимуществом для тех образовательных учреждений, которые не забывают о нём. В этом аспекте существенное и весьма интересное дополнение к содержанию информации на сайте предлагает источник [76].

Направления работы ЦСТВ вуза, определённые нормативными документами, должны включать следующие основные виды деятельности: непосредственное трудоустройство, информиро-

вание о рынке труда, обучение и переподготовка, научно-исследовательская и методическая работа, участие в региональных мероприятиях.

Поиск форм эффективной коммуникации неразрывно связан с пониманием того, что по многим направлениям материалы сайта должны позволять не только получать актуальную информацию, но и принять участие в открытой и оперативной коммуникации (например, работодатель – соискатель, студент – профконсультант, работодатель – профконсультант).

Для оценки информационной, коммуникативной и презентативной функций сайта была разработана система единиц анализа (критериев). Она разработана с учётом того, чтобы оценку могли дать не только программисты, web-дизайнеры, но и профконсультанты.

Эти же авторы предлагают деление критериев работы сайта по «смысловым группам».

Группа 1. Соответствие содержания сайта целям работы ЦСТВ.

Критерий 1. Сформулирована ли на сайте цель работы ЦСТВ? Какие цели преследует создание сайта? Доступна ли эта информация сразу, или требуется дополнительный поиск?

Критерий 2. Представлена ли на сайте информация о структуре (подразделении вуза), которая его создала и поддерживает (это может быть Центр содействия трудоустройству выпускников, соответствующая служба, отдел учебного управления или другое подразделение)? Есть ли информация об авторах сайта (должность, статус, профессиональной квалификации)?

Критерий 3. Связан ли сайт ЦСТВ с сайтом вуза, есть ли перекрёстные ссылки?

Группа 2. Доступность сайта.

Критерий 4. Скорость скачивания информации, в том числе флэш-, видео-, аудиороликов.

Критерий 5. Корректное отображение сайта в самых популярных браузерах: IE, Mozilla FireFox, Opera. Доступность просмотра сайта при разном разрешении экрана (800x600).

Группа 3. Дизайн, удобство пользования.

Критерий 6. Лёгкость пользования сайтом: удобство ориентации на страницах, удобство нахождения гиперссылок.

Критерий 7. Понятная структура сайта. Наличие меню и понятной системы навигации на главной странице и на любой другой, переход на любую страницу за 1–3 шага.

Критерий 8. Качество дизайна (цвета фона, рисунков, гиперссылок, размер и вид шрифтов). Гармонирует ли дизайн сайта ЦСТВ с корпоративным дизайном, если он есть?

Критерий 9. Существование единого стиля (цвета, шрифты) для всех страниц.

Критерий 10. Наличие карты сайта, если есть необходимость.

Группа 4. Содержание, информативность сайта. Все ли присутствуют направления работы?

Критерий 11. Наличие базы работодателей, базы соискателей вакансий (студентов, выпускников), наличие поиска по базам данных и удобство работы с ним.

Критерий 12. Наличие информации о вакансиях, количество актуальных вакансий, частота обновления вакансий, использование различных источников вакансий (заявки от работодателей, информация от факультетов, от службы занятости, из СМИ и другие).

Критерий 13. Наличие учебных и методических материалов, полезных для поиска работы, их количество.

Критерий 14. Наличие новостей, объявления и отчёты о проводимых и проведенных мероприятиях, ретроспективной хроники работы ЦСТВ.

Критерий 15. Наличие обратной связи: возможности задать и оперативно получить ответ профконсультанта на интересующий вопрос, наличие форума, гостевой книги.

Группа 5. Сопровождение сайта. Техническая, информационная, маркетинговая поддержка.

Критерий 16. Актуальность информации на сайте (т. е. наличие на сайте новой информации) и частота её обновления.

Критерий 17. Наличие возможности оперативной обратной связи с консультантами и web-мастером (e-mail, телефон, факс).

Группа 6.

Критерий 18. Конфиденциальность личной информации в соответствии с законом «О персональных данных» № 152-ФЗ от 14.07.2006 г.

Группа 7.

Критерий 19. Субъективные впечатления о сайте. Будет ли вам интересно и полезно вновь посетить сайт?

Критерий 20. Информирование вузовских центров о новых нормативных актах и мероприятиях как на федеральном уровне, так и на уровне региона, касающихся деятельности по содействию трудоустройству студентов и выпускников. Информирование о проведении консультационной работы с вузовскими центрами региона по вопросам их деятельности.

Критерий 21. Наличие информации на сайте о проведении мониторинга деятельности вузовских центров региона.

Выводы.

На основании сравнительного анализа критериев оценки сайтов общего назначения и сайтов образовательных учреждений (прежде всего вузов), мы считаем желательным усовершенствовать предложенные параметры оценки следующим образом:

- более подробное освещение раздела «содержание»;
- включение в рассматриваемые критерии разделов «версии на разных языках», «структура и навигация», «функционал», «впечатления»;
- исключение раздела HTML-программирование.

Последняя мера предложена, во-первых, потому, что в отсутствие специалистов – программистов, простой пользователь не сможет оценить сайт по данному параметру, а нашей целью было сформулировать систему, доступную к применению рядовым пользователем. Во-вторых, критерии «структура и навигация», «функционал» и «впечатления» вместе позволяют достаточно точно судить о внешних проявлениях качества выполнения этого критерия.

III. Внешний (автоматический) анализ сайта.

Ввиду того, что Интернет, во-первых, является сложной математически продуманной системой, работающей на математических же принципах, а во-вторых – уже на современном этапе содержит миллионы сайтов и миллиарды страниц (и их количество непрерывно увеличивается), вполне логично, что существуют автоматические системы анализа тех или иных параметров сайтов. Строго говоря, если бы их не существовало, невозможным было бы ранжирование сайтов и как следствие – адекватный поиск и презентация информации.

Простейшую (но вполне достаточную для наших целей) схему такой автоматической оценки сайтов предлагает Российская Академия Интернета [73].

Основные критерии, по которым можно в автоматическом режиме сравнить и оценить те или иные параметры сайтов, представлены в табл. 21 [72].

Таблица 21 – Критерии внешнего (автоматического) анализа сайта

| № п/п | Критерий | Смысл |
|-------|-------------------|---|
| 1 | Просмотров в день | Количество просмотров в день |
| 2 | Хостов в день | Количество уникальных посетителей |
| 3 | \$/сут. | Приблизительная сумма, которую владелец сайта тратит в сутки |
| 4 | \$/мес. | Приблизительная сумма, которую владелец сайта тратит в месяц |
| 5 | Google AdSense | Наличие рекламы в Google AdSense |
| 6 | Google Page Rank | «Важность» web-страницы. Чем больше ссылок на страницу, тем она становится «важнее». Измеряется от 0 до 10. Чем больше, тем лучше |
| 7 | Alexa. Рейтинг | Внутренний рейтинг сайта alexa.com, базирующийся на посетителях вашего сайта, у которых установлен alexa toolbar. Чем больше, тем лучше |
| 8 | Ссылок в Alexa | Количество ссылок, проиндексированных ботом alexa |

| № п/п | Критерий | Смысл |
|-------|---------------------------|---|
| 9 | Dmoz | Один из самых давних и авторитетных в мире каталогов с ручной модерацией. Наличие в этом каталоге желательно, но не критично |
| 10 | Стоимость | Стоимость сайта, основанная на выше- и нижеупомянутых параметрах |
| 11 | Яндекс ТИЦ | Аналог google pr. Технология поисковой машины «Яндекс», заключающаяся в определении авторитетности интернет-ресурсов с учётом качественной характеристики – ссылок на них с других сайтов |
| 12 | Яндекс Rang | Показатель авторитетности интернет-ресурса с учётом качественных характеристик ссылающихся на него сайтов, в частности тематической близости |
| 13 | Яндекс-каталог | Наличие сайта в Яндекс-каталоге |
| 14 | Проиндексировано в Яндекс | Количество страниц в индексе Яндекс |
| 15 | Упоминаний | Количество упоминаний данного сайта без ссылки на него |
| 16 | Google PR | Это числовая величина, характеризующая «важность» web-страницы. Чем больше ссылок на страницу, тем она становится «важнее» |
| 17 | Проиндексировано в Google | Количество страниц в индексе Google |
| 18 | Ссылается сайтов в Google | Количество сайтов, которые ссылаются на ваш сайт |
| 19 | PR-CY.Rank | Рейтинг сайта, высчитывающийся из ТИЦ, PR, Google индекс, Yandex индекс, упоминания + возраст домена |
| 20 | Трафик ранг | Рейтинг, который базируется на количестве посетителей из разных источников |

| № п/п | Критерий | Смысл |
|-------|---------------------------------|---|
| 21 | Рейтинг WebsiteOutlook (макс 5) | Рейтинг сайта по версии website outlook |
| 22 | Стоимость | Стоимость сайта согласно websiteoutlook |
| 23 | Размещается | Место, где hostится |
| 24 | Посетителей 30,3 % | Количество посетителей по стране по убыванию |
| 25 | Посетителей средне | Количество посетителей по стране по убыванию |
| 26 | Посетителей мало | Количество посетителей по стране по убыванию |
| 27 | Всего ссылающихся страниц | Это количество страниц, на которых размещены ссылки на Ваш сайт |
| 28 | Всего ссылок | Это количество ссылок на Ваш сайт |
| 29 | Всего ссылающихся доменов | Это количество доменов, с которых ссылаются на Ваш сайт |

Эти критерии используются следующими инструментами (ещё их называют сервисами) Интернета:

<http://mysitecost.ru/>

<http://pr-cy.ru/>

<http://www.websiteoutlook.com/>

<http://ahrefs.com/>

Данные анализа тематических сайтов (как сайтов учреждений, предоставляющих услуги формата MBA, так и сайтов их головных учреждений) с использованием этих критериев и инструментов мы представим в следующем подразделе.

IV. Автоматический анализ сайтов по данным «Webometrics».

Любая попытка анализа интернет-активности вузов мира будет неполной без упоминания их рейтинга по данным Вебометрикс. «Вебометрикс» (Webometrics) [89] – это международный рейтинг университетов, который основывается только

на учёте информации, доступной на сайте вуза. Webometrics считается одним из престижных рейтингов вузов, он составляется с 2004 года лабораторией Cybermetrics Lab, входящей в национальный Центр информации и документации (Centro de Informacion y Documentacion, CINDOC) при Высшем совете по научным исследованиям Испании. Рейтинг финансируется за счёт государства в отличие от многих других, которые формируются частными компаниями или средствами массовой информации [70, 90].

Рейтинг охватывает большое количество вузов практически из всех стран мира, их число постоянно увеличивается; возможно выборочное построение рейтинга по отдельным странам и регионам.

Вниманию международной экспертной группы по ранжированию (IREG) он был представлен наряду с авторитетными в международном академическом сообществе «шанхайским» (ARWU-500) и «таймсовским» (QS-THES-200). В отличие от ARWU-500 и QS-THES-200, этот рейтинг формируется по критериям наполняемости, степени поддержки и популярности веб-сайтов вузов. Второе отличие состоит в том, что в рейтинге ARWU, например, значения некоторых показателей не меняются годами, а в рейтинге Webometrics каждые полгода (рейтинг публикуется два раза в год!) происходят достаточно серьезные изменения, которые отражают результаты деятельности по продвижению вуза в виртуальном пространстве [80].

При подготовке рейтинга учитывается только та информация, которая доступна на сайте вуза. Руководитель – Исидро Агийо. Лаборатория специализируется в измерениях научной активности («наукометрии») университетов, а также исследовательских организаций и учреждений [80].

Исидро Агийо утверждает, что «мы готовы сотрудничать с университетами разных стран и предлагать им конкретные рекомендации по совершенствованию их сайтов» [92] сайт Webometrics (Ranking Web of World Universities).

Критерии оценки [75, 81, 89]

Для составления рейтинга используются четыре показателя:

1. Size (S) (PRESENCE) – число страниц сайта, покрываемых поисковыми системами Google, Yahoo, Live Search и Exalead (российские поисковые системы, такие как Yandex, Rambler и др. не принимаются во внимание). Значение показателя числа страниц официального сайта вуза, найденных с помощью каждой поисковой системы, нормируется на 1 по всем исследуемым университетам, после этого показатели по четырем поисковым системам суммируются. Вес показателя S в суммарном рейтинговом значении равен 0,25.

2. Visibility (V) (IMPACT) – число уникальных внешних ссылок на страницы сайта университета через поисковые системы Yahoo Search, Live Search и Exalead (главная поисковая машина Google припасена для другого веб-индикатора!). Значения показателя по каждой поисковой системе нормируется на 1, после этого показатели по трём поисковым системам суммируются. Вес показателя V в суммарном рейтинговом значении равен 0,5.

3. Rich Files (R) (OPENNESS) – число размещенных на сайте файлов с данными (файлы публикаций результатов исследований и научных работ). Подсчитывается число файлов четырех форматов: Adobe Acrobat (.pdf), Adobe Postscript (.ps), Microsoft Word (.doc), Microsoft PowerPoint (.ppt). По каждому типу файлов подсчитывается отдельный показатель, значения которого нормируются на 1, после этого показатели по каждому типу файлов суммируются. Вес показателя R в суммарном рейтинговом значении равен 0,125.

4. Scholar (Sc) (EXCELLENCE) – число страниц и ссылок на сайт вуза, полученных с использованием специализированной (для поисков научных трудов, представителей научного сообщества и т. п.) поисковой машины Google Scholar. Подсчитывается число размещённых на сайте вуза материалов и ссылок на сайт вуза, нормированных на 1. Вес показателя Sc в итоговом рейтинговом значении равен 0,125.

По каждому показателю составляется отдельная ранжировка, после чего ранги университета складываются с учётом весовых коэффициентов по следующей формуле:

$$Q = 4 \cdot V + 2 \cdot S + 1 \cdot R + 1 \cdot Sc,$$

где Q – значение результирующего показателя (рейтинга) вуза;

V = Visibility – ранг вуза по числу уникальных внешних ссылок на страницы сайта;

S = Size – ранг вуза по числу страниц сайта, покрываемых поисковыми системами;

R = Rich Files – ранг вуза по числу «ценных» файлов, размещенных на сайте;

Sc = Scholar – ранг вуза по числу страниц и ссылок на сайт вуза, обеспечиваемых специализированной поисковой машиной.

Чем меньше значение показателя Q (суммы рангов), тем выше итоговое место конкретного вуза в рейтинге. Если значения показателя Q для некоторых вузов совпадают, то таким вузам присваивается одинаковый ранг.

Таким образом, самым весомым компонентом оценки Webometrics (50 %) оказывается число гипертекстовых ссылок на сайт с других ресурсов (заметность, Visibility, параметр № 2). Значимость данного компонента оценки так велика потому, что он позволяет судить, насколько сайт университета соответствует в своей работе принципам электронного средства массовой информации, активно включается в процесс создания, размещения и передачи информации. В этом случае большую роль в формировании читательской привлекательности портала начинает играть его новостная лента. При развитом информационном секторе портала, включающего в себя новостную ленту, пресс-релизы, интервью, звуковые и видеофайлы, услуга RSS будет востребована, прежде всего, региональными СМИ.

Второе место занимает размер сайта, его общее число страниц дает 25 % общей суммы баллов (веб-размер сайта (Size), параметр № 1).

Количество загруженных на портале вуза файлов (Rich Files) и компонент «Scholar» – количество научных публикаций, размещенных на портале, имеют одинаковый вес с точки зрения общей суммы баллов – по 12,5 %.

В итоговый рейтинг Webometrics включено около 4 000 университетов мира, при этом проанализированы сайты 13 000 университетов. По каждому вузу представлены порядковый номер, его название, страна принадлежности, ранговые значения четырех веб-индикаторов. Рейтинг Webometrics обновляется в феврале и августе каждого календарного года.

Хотя некоторые исследователи полагают, что «технологии Webometrics ориентированы главным образом на изучение исследовательской составляющей деятельности университетов, отражённой на вузовских сайтах» [78], с первого же взгляда заметна существенная корреляция между этим рейтингом и позициями поисковой выдачи соответствующих учреждений в Интернете. И действительно, источник [80] сообщает, что выработанные в ходе работ веб-индикаторы оказались полезными и для ранжирования университетов, причем этому рейтингу международное академическое сообщество оказывает большее доверие, чем рейтингам, построенным на основе статистики посещений сайтов университетов.

Соответственно, рейтинг Вебометрикс носит не абстрактный теоретический, а вполне конкретный практический смысл: он отражает заметность сайтов в Интернете и вероятность их выдачи при тематических поисковых запросах.

Некоторые авторы [69] рекомендуют при разработке сайта использовать системы управления содержимым drupal, работающей на платформе LAMP (Linux + Apache + MySQL + PHP). Drupal – это мощная система, с отлично проработанной архитектурой, богатым прикладным программным интерфейсом, с поддержкой огромного сообщества разработчиков. Немалым плюсом drupal является гибкая работа с различными группами пользователей, что особенно актуально для сайта университета с его разнообразной аудиторией.

Более подробно рейтинг актуальных для нас тематических университетов мы рассмотрим отдельно, пока же достаточно отметить, что ведущий среди украинских, находящийся на первом месте Национальный политехнический институт Киева занимает в мировом рейтинге позицию № 713, а ПУЭТ среди 400 украинских вузов занимает 137-е место, а в общем мировом рейтинге его позиция – 11 396 (всего рейтинг включает более 20 000 вузов). В России положение дел немногим лучше – по данным источника [75], положение университетов России в рейтинге Webometrics незавидно. Самая лучшая позиция, по данным прошлого года, у МГУ им. Ломоносова – 186 место. Следом идёт СПбГУ – 927 место. Пятёрку замыкают Новосибирский госуниверситет (949-е), ГУ-ВШЭ (1 143-е) и МФТИ (1 219-е). 50 % позиций в топ-200 принадлежат вузам США и Канады.

Существующее положение дел, разумеется, можно изменить. Для этого предлагается следующее.

Меры по улучшению рейтинга.

1. Существенно увеличить объём сайта за счёт создания личных страниц всех преподавателей вуза, на которых опубликованы данные об их научных разработках, список публикаций. На них же выложить аннотации, оглавления, тезисы их печатных работ, в идеале – полнотекстовые их версии, всё – с возможностью скачивания [70]. Необходимо также менять структуру сайтов вузов, мотивировать сотрудников к активной деятельности в виртуальном пространстве. Основой структуры сайта вполне может быть кафедра: сотрудники кафедр могут постоянно генерировать новую информацию, организовывать страницы кафедры оптимальным образом; затем страницы кафедр интегрируются в разделы факультетов и далее – наверх к порталу вуза. Активное размещение результатов исследований сотрудников вузов на сайтах, организация навигации в электронных хранилищах знаний приведут к более продуктивной работе исследователей, к росту неформальных контактов исследователей разных университетов разных стран, что, несомненно, положительно отразится и на репутации российских вузов [80].

2. Наличие архивов и мультимедийных материалов является необходимым условием представления научной работы современного вуза на его сайте. При этом обязательно стоит учитывать в этом аспекте несовершенство действующего отечественного законодательства – чтобы не нарушить авторские права тех авторов, материалы которых будут размещены. На сайтах российских вузов практически не размещаются значительные архивы файлов с публикациями (так называемые «Rich Files»). Крупнейшие российские университеты располагают огромными запасами контента, по большей части неоцифрованного, не упорядоченного и мало доступного для сторонних пользователей. Руководство вузов должно активнее развивать электронные библиотеки собственного контента, т. к. интернет-публикации представляют собой оперативный выход на гораздо более обширные аудитории, чем специализированные научные журналы [76].

3. Особую роль в условиях интернационализации образования начинают играть версии сайта, переведенные на иностранные языки, в первую очередь – английский. На языке международного общения должна быть представлена как минимум главная страница и разделы, посвящённые исследовательской работе, научным публикациям, в идеале – весь сайт [75, 80]. Некоторые сибирские (в частности, томские) и дальневосточные вузы разместили на своих сайтах и страницы на китайском языке, что повысило их популярность в международном сообществе [80].

Пока же при составлении рейтинга испанские исследователи оценивали информацию о 717 вузах России. И выяснили, что у 40 университетов имеется несколько сайтов, причём обновляются они только на русском. Сведения на иностранных языках предоставляют единицы. Но те англоязычные странички, которые имеются у некоторых вузов, оторваны от основного сайта, а должны быть тесно связаны с русским контентом. Количество ссылок с внешних источников на эти сайты невелико. То есть низкие позиции российских вузов в рейтинге объясняются, главным образом, отсутствием ссылок на их сайты из

зарубежных стран. Вторым следствием такого положения дел является низкая конкурентоспособность российских и украинских вузов на международном образовательном рынке. «В России количество посещений на 90 процентов обеспечивается жителями страны, а, например, в США около 50 процентов – это иностранцы». В этом случае иностранные студенты, например из развивающихся стран, даже не могут узнать о достоинствах наших вузов и возможности получить в них образование [70].

В России практически отсутствует серьезное отношение к самому понятию «официальный сайт вуза». Поэтому десятки сайтов российских вузов из числа проанализированных не имеют зарегистрированного домена второго уровня в зоне ru и «ютятся» в региональных и городских сетях (особенно это заметно в Иркутской области – irk.ru), в образовательной сети ФГУ ГНИИ ИТТ «Информика» edu.ru и даже в сети narod.ru. В результате, складывается впечатление, что руководство вузов не уделяет должного внимания созданию, поддержке и развитию официальных сайтов: руководители вузов не проявляют настойчивости в регистрации имён второго уровня, а разместив сайт в одной из сетей (в первую очередь – в образовательной edu.ru), забывают о нём. При этом размещение сайтов на доменах низких уровней автоматически снижает ранжирование сайтов любыми поисковыми системами, обесценивая любые дальнейшие усилия по увеличению их рейтинга [76].

4. Усиление участия вуза в различных общественно-культурных и научных проектах музеев, других университетов, средств массовой информации с обязательным размещением ссылок на наш вуз на сайтах других вузов. Необходимо изменение принципов работы со старыми партнерами, чьи баннеры размещены на главной странице, которые часто «забывают» ставить ссылки на сайт вуза.

Данные меры 1–3 естественным образом способствуют увеличению объёма материалов на сайте и непосредственно влияют на увеличение критериев 1, 3, 4 ((Size), (Rich Files), (Scholar)), и опосредованно – на критерий (Visibility), так как увеличение объёма материалов на сайте неизбежно приводит к увеличению

количества ссылок на него. Однако учитывая важность последнего критерия в ранжировании сайтов, с ним обязательно нужно поработать отдельно – и на решение этой задачи нацелены пункт 4 и частично – 3. Вообще наличие большого количества ссылок на сайт очень важно для ранжирования его поисковыми системами – но только в случае, если это ссылки с авторитетных, тематических ресурсов, в противном случае их роль является негативной – сторонние ссылки сильно снижают рейтинг сайта.

5. Особенно необходимо обратить внимание на тот факт, что по данным источника [79] показатель Size очень сильно зависит от SEO-оптимизации сайта (от банальной раскрутки сайта).

Параметр 5 для нас имеет очень важное значение по ряду причин. Во-первых, он наглядно демонстрирует реальную, доказанную связь между рейтингом Вебметрикс и ранжированием поисковых систем Интернета, и таким образом – полезность данной системы для ориентировочной оценки ранга сайтов вузов в поисковой выдаче. Во-вторых, он убедительно демонстрирует тот факт, что только прошедший высококачественную полноценную SEO-оптимизацию сайт эффективен в плане отображения информации в Интернете. В противном случае огромное количество материалов, расположенных на нём, не будет своевременно и адекватно отображаться поисковыми роботами и усилия создателей этого контента окажутся напрасными.

6. Нужно обеспечить единство представляемой в Интернету информации. Двойственное или тройственное присутствие одного вуза в Интернете этому мешает. В США даже крупные университеты представлены в Интернете как единое целое, в Европе они разрозненны. То же самое характерно и для России. Головной вуз имеет один сайт, филиалы – другие, и между собой они практически не связаны. Использование одним университетом нескольких доменов, по мнению г-на Агийо, одна из главных ошибок [70].

Как видим, для выполнения указанных задач, необходим как количественный рост (вовлечение в создание контента всех,

или, как минимум, большинства сотрудников образовательного учреждения), так и качественный – создание специальных отделов «IT-продвижения», которые включают контент-менеджеров, специалистов по мониторингу и анализу Интернета, редакторскую группу для литературной обработки текстов различной жанровой и тематической принадлежности, представляемых сотрудниками, их транспонирования в условия интернет-пространства. Для повышения международного рейтинга сайтов российских вузов необходимо изменить подход к формированию контента. Каждый университет должен выработать свою информационную политику, сформировать набор тем, которые будут получать постоянное освещение на сайте, способы подачи информации, которые должны включать не только новостные заметки, но и интервью, пресс-релизы, аналитические обзоры, аудио- и видеосюжеты, наладить систему подачи и обновления информации. Работа над повышением рейтинга сайта неизбежно перейдет в работу над повышением качества информации, размещенной на нём. Поэтому при создании программных текстов целесообразным представляется объединение усилий учёных и специалистов в области журналистики, связей с общественностью, информационных технологий [75].

Результаты применения мер улучшения рейтинга

Некоторые ведущие вузы России уже успели принять к сведению сформулированные выше методы улучшения своего рейтинга, и даже получить первые результаты.

Например, в результате проведенных мероприятий в МГТУ им. Н. Э. Баумана в 2011 году их интернет-портал поднялся в рейтинге российских вузовских сайтов с 48-го места на 18-е, а в общемировом рейтинге – с 2 368-го места на 1 469-е. В последнем мировом рейтинге участвовало 12 006 сайтов вузов, в российском рейтинге участвовало 450. Именно в начале 2011 года на интернет-портале МГТУ был запущен сервис «Персональные страницы». Зарегистрировавшиеся преподаватели МГТУ стали активно размещать на своих персональных страницах публикации и писать статьи. Предположительно, это

обстоятельство стало причиной повышения рейтинга портала МГТУ в системе Webometrics. В январе 2012 года рейтинговые позиции интернет-портала МГТУ снова продвинулись вверх (табл. 22). Главным образом стали выше следующие показатели: «количество загруженных на портале файлов» и «количество публикаций на портале по данным системы Google Scholar» [74].

Таблица 22 – Динамика показателей МГТУ в рейтинге Webometrix

| Дата | Мировой | Российский | Size | Visibility | Rich Files | Google Scholar |
|-------------|---------|------------|-------|------------|------------|----------------|
| Январь 2011 | 2 368 | 48 | 1,173 | 2,365 | 2,643 | 3,318 |
| Июль 2011 | 1 469 | 18 | 1,666 | 2,331 | 1,766 | 1,502 |
| Январь 2012 | 1 175 | 15 | 645 | 2,084 | 1,469 | 1,457 |

При этом они не собираются останавливаться на достигнутом, и ставят целью получение и сохранение Университетом категории «национальный исследовательский университет» и выдвижение портала МГТУ на первые места в рейтинге российских вузовских сайтов по версии системы Webometrics. Одним из главных условий этого является размещение на портале МГТУ 600 персональных страниц преподавателей и сотрудников до конца текущего года.

Аналогичные мероприятия по улучшению своих позиций произвёл Новосибирский государственный технический университет (НГТУ), который в итоге занял в списке вузов 2 176 место, поднявшись, по сравнению с предыдущим рейтингом, почти на 400 пунктов. При этом, по сравнению с предыдущим рейтингом, НГТУ значительно улучшил такие показатели, как размер сайта (1 080-е место в мировом рейтинге, 10-е место среди российских вузов; в январе 2009 года – 1 736-е место в мире, 16-е место в России) и количество внешних ссылок на сайт (3 700-е место в мировом рейтинге, в январе 2009 г. – 4 110-е место). В то же

время, позиции вуза по двум остальным показателям ухудшились: по количеству файлов для скачивания он опустился с 1 517-го места в мировом рейтинге на 1800-е (с 10-го на 12-е место в России), а по цитируемости научных публикаций – с 2 276-го места в мире на 2 638-е место (с 42-го на 79-е место в России) [74]. Это подтверждает приоритетное значение размеров сайта и количества ссылок на него по сравнению с другими параметрами.

При всех несомненных достоинствах системы, ей присущ тот недостаток, что она не оценивает «внутренние» критерии сайта – структуру его, наглядность размещённой на нём информации, удобство доступа к ней [79]. Впрочем, это естественный недостаток любых систем автоматического анализа сайтов.

Потому эксперты МГТУ рекомендуют для более полноценной оценки сайтов использовать дополнительно к Вебометрикс систему Google-analytics, а также экспертную оценку интернет-порталов [74].

При этом в целом, в масштабах страны, в РФ Рособрандзор планирует ужесточить требования к вузовским сайтам, включив их оценку в аккредитационные показатели университетов [75]. Поэтому есть существенная вероятность, что российские вузы существенно расширят своё присутствие на просторах Интернета.

Доступ к интернету имеют все учебные заведения мира, каждое из них при желании может использовать его ресурсы, у любого преподавателя есть возможность опубликовать там свою статью, как научную, так и публицистическую. И если в специализированном журнале статья доступна нескольким сотням профессионалов и ими же оценивается, то в Интернете – миллионам [75]. Поэтому высшие учебные заведения, не прилагающие усилий к расширению своего представительства в мировой web-сети, можно сказать, исключены как из современной научной жизни, так и из борьбы за новых студентов, позиции в рейтинге и т. д.

При этом ранжирование вузов играет далеко не последнюю роль в распределении финансовых потоков, среди которых

значительная доля поступает от студентов и выпускников, получивших престижную работу [95].

Наилучшим образом итоги этого обсуждения отмечены в журнале «Совет ректоров» [81]: «Нашим нестоличным вузам только одно пожелание – направить своё внимание на улучшение собственного имиджа и представленности во Всемирном рейтинге. Это не потребует от них сверхусилий, а вот имиджевый эффект принесёт незамедлительно. К сожалению, далеко не все ректора придают вопросам имиджа должное значение. До сего времени целый ряд вузов реально не представлены в Интернете, а их сайты являются простой данью моде. Это неверный подход. Если простым региональным вузам сложно конкурировать с ведущими столичными вузами в силу географического положения, то благодаря Интернету география роли не играет. И небольшой региональный вуз, занявший во Всемирном рейтинге одно из первых мест, вне всякого сомнения, привлечёт к себе внимание. Таланты, креативное мышление и желание показать себя с лучшей стороны, как известно, географической прописки не имеют. Догнать МГУ по лоббированию, подбору преподавателей и студентов, продвижению в СМИ, видимо, сложно для любого регионального вуза, но обойти его по качеству и уровню представленности в Интернете – за чем, собственно, дело встало?».

Их усилия, несомненно, встретят горячую поддержку: например, уже упомянутый нами Исидро Агийо заявил, что «мы готовы сотрудничать с университетами разных стран и предлагать им конкретные рекомендации по совершенствованию их сайтов» [75].

Общие выводы.

Как следует даже из краткого приведенного обзора, для оценки качества сайтов используется большое количество самых разнообразных критериев, и как было уже отмечено выше, зачастую проблема состоит не столько в недостаточном их количестве, сколько в правильном подборе и адекватной оценке полученных результатов.

При этом экспертная оценка, при всех усилиях по обеспечению её объективности, неизбежно содержит существенную степень субъективности. Потому хотя среди прочих методов анализа авторами далее будет приведен и этот, относиться к его результатам рекомендуется взвешенно.

Напротив, автоматические методы оценки сайтов – как по их разнообразным параметрам, так и по сравнению с мировым рейтингом сайтов – обязательно будут разобраны в последующих главах.

6.2. Экспертный анализ сайтов

Экспертный анализ (табл. 23) проводился с учётом следующих параметров.

Процент полезного контента на сайте, так как на сайте может быть много страниц, но его качество определяется пользой контента, например количество реальных познавательных статей, разделов и т. д. Добавлялось 2 балла.

Оформление контента на сайте – оптимизированные заголовки, теги title, description, h1. По заголовкам оценивалось, насколько контент дает ответ на вопрос пользователя. Добавлялось 2 балла.

Уникальность контента – выборочно проверялась уникальность некоторых страниц, и если на сайте есть авторские статьи – ему завышалась оценка. Добавлялось 2 балла.

Занимаемые позиции сайта. Каждый сайт рассчитан под разные ключевые запросы, если по одному слову один сайт стоит выше, чем второй сайт – это не значит, что он хуже, это значит, что он не продвигается по заданному слову. Добавлялся 1 балл.

Оценка всех параметров таблицы «Оценка внешних ссылок, страниц в основном индексе, доверие к сайту со стороны сервиса seotmoz (mozrank), возраст, суммарное количество социальных сигналов». Добавлялось 3 балла.

Таблица 23 – Экспертный анализ сайтов

| № п/п | Учреждение | URL | Тип (кратко) | Оценка SEO оптимизации |
|--------------|---|---|----------------------------|-------------------------------|
| 1 | Академия бизнеса Эрнст энд Янг в СНГ | http://www.ey.com/RU/ru/Services/Specialty-Services/Academy-of-Business/Contact | Международная бизнес-школа | 9 |
| 2 | Учебно-научный институт магистерской подготовки и последипломного образования университета «Крок» | http://fpo.krok.edu.ua | Укр. Вуз | 9 |
| 3 | City Business School | http://www.e-mba.ru/ua/ | Международная бизнес-школа | 9 |
| 4 | НИКЛЭНД | http://www.nikland.com.ua/ | Международная бизнес-школа | 9 |
| 5 | Бизнес-школа Университета экономики и права «Крок» | http://bskrok.com.ua/ | Укр. Вуз | 9 |
| 6 | Школа бизнеса Открытого университета Великобритании и Российского Линк | http://mba-center.com.ua/ | Представительство | 9 |
| 7 | Международный институт бизнеса | http://iib.com.ua/ru/ | Украинский | 8 |
| 8 | Edinburgh Business School | http://britishmba.in.ua/ru/ | Представительство | 8 |
| 9 | Школа бизнеса Открытого университета Великобритании и Российского Линк | http://www.mba-ou.com.ua/ | Представительство | 8 |

| № п/п | Учреждение | URL | Тип (кратко) | Оценка SEO оптимизации |
|-------|--|---|-------------------|------------------------|
| 10 | Киевская высшая банковская школа | http://www.osvita.org.ua/mba/ukraine/kuro/ | Укр. Вуз | 7 |
| 11 | Компания бизнес-центр «Национальный» | http://nbc.ua/ | Украинская | 7 |
| 12 | Институт высшей квалификации Киевского национального торгово-экономического университета (ИВК КНТЭУ) | http://www.ivk.knteu.kiev.ua/programi-mva.html | Укр. Вуз | 7 |
| 13 | Международный институт менеджмента | http://www.mim.kiev.ua/ | Укр. Вуз | 7 |
| 14 | Львовская бизнес-школа Украинского католического университета | http://www.lvbs.com.ua | Укр. Вуз | 6 |
| 15 | Школа бизнеса Открытого университета Великобритании и Российского Линк | http://www.bsrfc.com.ua/ | Представительство | 6 |
| 16 | Международная академия бизнеса и информационных технологий | http://mabit.com.ua/vertical.php?nomer_posicii=59 | Украинская | 6 |
| 17 | Национальная академия управления | http://nam.kiev.ua/ | Укр. Вуз | 5 |
| 18 | Strategic Consulting Group (SCG) | http://www.scg.com.ua/ | Украинская | 5 |

| № п/п | Учреждение | URL | Тип (кратко) | Оценка SEO оптимизации |
|-------|--|---|--|------------------------|
| 19 | Киевская школа бизнеса «КИБИТ» | http://www.kibit.com.ua/ | Укр. Вуз | 5 |
| 20 | Бизнес-академия практического менеджмента | http://pmba.com.ua/ | Укр. Вуз | 5 |
| 21 | Киево-Могилянская бизнес-школа | http://www.kmbs.ua/uk | Укр. Вуз | 4 |
| 22 | Бизнес-школа Львовского института менеджмента | http://www.mba.lviv.ua/ | Укр. Вуз | 4 |
| 23 | Школа бизнеса Открытого университета Великобритании и Российского Линк | http://www.rckiev.com.ua/ru/info/main/ | Представительство | 4 |
| 24 | Международный институт деловых связей (IBR Institute of International Business Relations GmbH) | http://www.mba.odessa.ua/whatis.html | Представительство | 4 |
| 25 | Киевская бизнес-школа | http://www.kbs.kiev.ua/ | Украинская | 3 |
| 26 | Центр бизнес-образования Одесского государственного экономического университета | http://www.center-mba.com/ | Одесский государственный экономический университет | 3 |
| 27 | Центр обучения «Феникс» | http://mba-kiev.com.ua/ | Международная бизнес-школа | 3 |
| 28 | Graduate School of Business & Management | http://gsbm.com.ua/ru | Украинская | 2 |

Как видим из данных табл. 23, не наблюдается чёткой закономерности в превосходстве по результатам экспертного анализа сайтов какой-либо группы над другими – имеются весьма разнородные показатели среди сайтов и образовательных центров вузов Украины, бизнес-школ, представительств иностранных вузов. В целом сайты образовательных центров отечественных вузов демонстрируют более устойчивые показатели, ближе к середине, а сайты школ и представительств – чаще занимают более высокие, или напротив, более отстающие позиции. Связано это, возможно, с тем, что у образовательных центров вузов более выражен общий стандарт, которому они следуют, имеется большее количество сотрудников и размещаемых материалов, при этом – меньший разброс разнообразных эксклюзивных особенностей и продуктов. Поэтому они производят на экспертов некое более сглаженное впечатление. Сайты же бизнес-школ и представительств гораздо более ярко выражают особенности своего учреждения и его возможности – поэтому их достоинства и недостатки сильнее бросаются в глаза. Дополнительно мы рассмотрим несколько подробнее данный вопрос ниже, в подразделе «Позиции сайтов в SEO».

6.3. Рейтинг сайтов головных вузов МВА

Оценка объективности различных аналитических и поисковых систем – крайне важный параметр в функционировании как Интернета, так и информационного поля в целом, особенно если дополнительно к Интернету рассматривать такие составляющие информационного поля, как прочие СМИ и различные связи социума – горизонтальные и вертикальные. Учитывая, что многие параметры сайтов ОУ МВА Украины в значительной степени зависят от вузов, к которым эти ОУ относятся, для целей данного исследования весьма актуальным является сравнение результатов оценки автоматического ранжирования сайтов с использованием служебных инструментов (сервисов) Интернета с некоей объективной системой координат. Главными требованиями к выбору такой системы является минимальное приме-

нение в её работе основных параметров, применяемых сервисами Интернета, и достаточная распространённость её применения, чтобы можно было судить о её авторитетности.

Для решения данных задач нами была выбрана система Webometrics. Подробнее о ней было рассказано выше. Потому напомним лишь, что основными её свойствами, обусловившими выбор, является то, что наиболее значимые для итоговой оценки критерии: № 1 Size (S) (PRESENCE) и № 2 Visibility (V) (IMPACT) никак не пересекаются с основными инструмента Рунета: № 1 не принимает во внимание такие российские поисковые системы, как Yandex, № 2 опирается на системы Yahoo Search, Live Search и Exalead (не принимая во внимание Google и Yandex), а критерий № 3 Rich Files (R) (OPENNESS) имеет очень косвенную корреляцию с инструментами Google и Yandex.

Соответственно, данная глава имеет следующую структуру:

Данные мирового рейтинга лаборатории Webometrics (<http://www.webometrics.info/>).

Данные автоматического анализа ранжирования сайтов с использованием инструментов.

Сопоставление полученных таблиц, их анализ:

- для взаимного дополнения и составления максимально полной картины;
- для выявления корреляции между рейтингом Webometrics и ранжированием сайтов поисковыми системами;
- для выявления путей максимально эффективной оптимизации сайтов.

Как видим, однозначные лидеры – университеты Великобритании OUBS и Heriot-Watt University. Все дальнейшие следуют за ними с большим отрывом. В Украине лидирующие позиции занимает Частный университет IV уровня аккредитации «Крок» и Украинский католический университет, рядом с ними следует Международный институт бизнеса, г. Киев. Примерно в середине и существенно ниже находится германский Steinbeis-hochschule Berlin SHB (школой которого является Международный институт деловых связей с представительством в

Данные мирового рейтинга Webometrics

Таблица 24 – Рейтинг головных вузов, предоставляющих образование МВА в Украине

| № п/п | Вуз | Ссылка на головной офис | Ранг среди вузов своей страны | Мировой рейтинг | Университет | Presence Rank* | Impact Rank* | Openness Rank* | Excellence Rank* |
|-------|---|---|-------------------------------|-----------------|---|----------------|--------------|----------------|------------------|
| 1 | Открытый Университет Великобритании (OUBS) и ЛИНК | http://www.open.ac.uk/ | 15 | 236 | Open University UK | 436 | 138 | 523 | 473 |
| 2 | Heriot-Watt University | http://www.hw.ac.uk/ | 33 | 498 | Heriot-Watt University | 1 752 | 791 | 276 | 597 |
| 3 | Частный университет IV уровня аккредитации «Крок» | http://www.krok.edu.ua/ | 54 | 5 709 | Kyiv (Kiev) University of Economics and Law of the CRIC Krok University | 1 419 | 8 780 | 5 046 | 5 230 |
| 4 | Украинский католический университет | http://ucu.edu.ua/ | 71 | 7 564 | Ukrainian Catholic University | 9 241 | 4 562 | 9 809 | 5 230 |

Продолж. табл. 24

| № п/п | Вуз | Ссылка на головной офис | Ранг среди вузов своей страны | Мировой рейтинг | Университет | Presence Rank* | Impact Rank* | Openness Rank* | Excellence Rank* |
|-------|---|---|-------------------------------|-----------------|--|----------------|--------------|----------------|------------------|
| 5 | Международный институт бизнеса, г. Киев | http://www.mim.kiev.ua/ | 76 | 7 842 | International Management Institute Kiev | 10 126 | 9 087 | 4 622 | 5 230 |
| 6 | Steinbeis-hochschule Berlin SHB | http://www.steinbeis-hochschule.de/en/university.html | 291 | 10 325 | Steinbeis Hochschule Berlin | 12 804 | 7 111 | 9 809 | 5 230 |
| 7 | Киевский национальный торгово-экономический университет | http://www.knteu.kiev.ua/ | 129 | 10 752 | Kyiv (Kiev) National University of Trade and Economics | 10 452 | 10 475 | 8 345 | 5 230 |
| 8 | Одесский государственный экономический университет | http://www.oseu.edu.ua/ukr-rus/index_ru.php | 170 | 13 431 | Odessa State Economic University | 9 200 | 15 986 | 7 601 | 5 230 |
| 10 | Львовский институт менеджмента | http://www.mba.lviv.ua/ | 214 | 14 125 | Lviv Institute of Management | 15 573 | 12 680 | 10 219 | 5 203 |

Продолж. табл. 24

| № п/п | Вуз | Ссылка на головной офис | Ранг среди вузов своей страны | Мировой рейтинг | Университет | Presence Rank* | Impact Rank* | Openness Rank* | Excellence Rank* |
|-------|---|---|-------------------------------|-----------------|--|----------------|--------------|----------------|------------------|
| 9 | Киево-Могилянская академия | http://www.ukma.edu.ua/ | 207 | 15 304 | Mohyla Academy University of Kyiv (Kiev) | 12 876 | 15 734 | 9 809 | 5 230 |
| 12 | Киевский институт бизнеса и технологий | http://www.kibit.com.ua/ | 241 | 15 626 | School of Business KYBYT | 14 059 | 15 295 | 10 219 | 5 203 |
| 11 | Киевский университет рыночных отношений | http://www.kumr.edu.ua | 227 | 16 477 | Kyiv (Kiev) University of Market Relations | 16 649 | 15 735 | 9 809 | 5 230 |
| 13 | Национальная академия управления | http://nam.kiev.ua/ | Нет в рейтинге | | | | | | |

Одессе) и Киевский национальный торгово-экономический университет. И замыкают список, с существенным отрывом от средней его части, Одесский государственный экономический университет, Львовский институт менеджмента, Киево-Могилянская академия, Киевский институт бизнеса и технологий и Киевский университет рыночных отношений. Национальная академия управления, к сожалению, в рейтинге отсутствует – скорее всего, это связано с тем, что она начала свою деятельность относительно недавно и ещё не успела попасть в сферу внимания разработчиков рейтинга.

Из данных табл. 24 органично напрашиваются два вопроса:

- каковы могут быть причины именно такого распределения вузов;
- насколько объективно данный рейтинг отображает успехи вузов в продвижении их сайтов в Интернете?

Первый вопрос продиктован тем, что многие общепринятые критерии высокого положения вузов на рынке образования, такие как известность, штат сотрудников, научная библиотека и прочие нередко вступают в противоречие с положением этих вузов в рейтинге: иначе говоря, многие известные лидеры отечественного образования, по рейтингу Webometrix, находятся в самом конце списка. Особенно наглядно это заметно на примере сравнения Украинского католического университета (третье место) и Киево-Могилянской академии (предпоследнее, девятое место). Здесь уместным будет напомнить о критериях, на основании которых составляется рейтинг, и которые подробно описаны выше, в подразделе «Критерии оценки web-сайтов – обзор данных литературы». Вполне закономерно предположить, что если Украинский католический университет пользуется поддержкой всех учреждений Католической церкви как в размещении ссылок на тематических ресурсах (что образует 0,5 от общего уровня рейтинга), так и в привлечении разнообразных

поисковых роботов – и, соответственно, большем количестве страниц (ещё 0,25 от общего успеха), то шансы на успех весьма велики. Кроме того, закономерным будет предположение, что успех сайтов-лидеров должен быть обусловлен таким важным, с точки зрения создателей Webometrix, критерием, как наличие версий на различных языках.

Теперь рассмотрим второй вопрос. Насколько актуален этот рейтинг для целей нашего исследования? То есть понятно, что он весьма авторитетен в мире, однако в какой мере его показатели являются объективными, и насколько они коррелируют с данными анализа рейтинга сайтов с использованием сервисов (инструментов) Интернета?

Для освещения этого вопроса был проведён анализ позиций указанных сайтов в Интернете с использованием его сервисов.

Данные автоматического анализа сайтов

При анализе критериев сайтов вузов (табл. 21) были использованы следующие инструменты:

<http://mysitecost.ru/>

<http://pr-cy.ru/>

<http://www.websiteoutlook.com/>

<http://ahrefs.com/>

Распределение по уменьшению числа хостов (уникальных посещений) и числа просмотров в день в целом выглядит следующим образом (табл. 25–28).

Для статистического анализа был использован коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

Сравнение данных производилось с показателями системы Webometrix – одного из трёх наиболее авторитетных мировых рейтингов вузов. Подробнее о нём мы рассказывали выше.

Таблица 25 – Инструмент <http://mysitecost.ru/>

| № п/п | Вуз | Просмотров в день | Хостов в день | \$/сут. | \$/мес. | Google AdSense | Google Page Rank | Alexa Рейтинг | Ссылки в Alexa | Dmoz | Стоимость | Яндекс ТИЦ | Яндекс Rang |
|-------|---|-------------------|---------------|---------|---------|----------------|------------------|---------------|----------------|------|-----------|------------|-------------|
| 1 | Открытый университет Великобритании (OUBS) и ЛИНК | 411 312 | 137 104 | 534,7 | 16,041 | нет | 8/10 | 5 835 | 15 216 | да | 394 389 | 650 | |
| 2 | Heriot-Watt University | 58 667 | 19 556 | 76,27 | 2 288,1 | нет | 7/10 | 40 909 | 5 215 | да | 72 750,7 | 400 | |
| 3 | Steinbeis-hochschule Berlin SHB | 3 357 | 1 119 | 4,36 | 130,8 | нет | 7/10 | 715 085 | 271 | да | 33 203 | 10 | |
| 4 | Национальная академия управления | 3 216 | 1 072 | 4,18 | 125,4 | нет | 6/10 | 746 333 | 186 | да | 7 852 | 350 | 0 |
| 5 | Частный университет IV уровня аккредитации «Крок» | 3 167 | 1 056 | 28,15 | 844,5 | нет | 5/10 | 757 839 | 218 | да | 18 794,34 | 350 | 4/6 |
| 6 | Киевский национальный торгово-экономический университет | 1 888 | 630 | 36,78 | 1 103,4 | нет | 6/10 | 1 271 834 | 195 | да | 26 690,84 | 500 | 4/6 |

Таблица 26 – Инструмент <http://pr-cy.ru/> (сайты ранжированы по критерию «частота упоминаний в Яндексе» (сайты вузов.xls лист «pr-cy.ru»))

| № п/п | Вуз | Яндекс-каталог | Проиндексировано в Яндекс | Упоминаний | Google PR | Проиндексировано в Google | Ссылается сайтов в Google | PR-CY.Rank |
|-------|---|----------------|---------------------------|------------|-----------|---------------------------|---------------------------|------------|
| 1 | Открытый университет Великобритании (OUBS) и ЛИНК | нет | 11 000 | 575 000 | 8/10 | 4 690 000 | 575 000 | 129 |
| 2 | Heriot-Watt University | нет | 3 000 | 172 000 | 7/10 | 962 000 | 345 000 | 115 |
| 3 | Киевский национальный торгово-экономический университет | да | 1 000 | 61 000 | 6/10 | 6 800 | 80 300 | 104 |
| 4 | Украинский католический университет | нет | 7 000 | 20 000 | 6/10 | 70 800 | 10 700 | 104 |
| 5 | Steinbeis-hochschule Berlin SHB | нет | 24 | 14 000 | 7/10 | 2 610 | 917 000 | 95 |
| 6 | Частный университет IV уровня аккредитации «Крок» | да | 5 000 | 9 000 | 5/10 | 144 000 | 3 170 | 94 |
| 7 | Национальная академия управления | да | 18 000 | 6 000 | 6/10 | 33 100 | 376 000 | 110 |

Продолж. табл. 26

| № п/п | Вуз | Яндекс-каталог | Проиндексировано в Яндекс | Упоминаний | Google PR | Проиндексировано в Google | Ссылаются сайты в Google | PR-CY.Rank |
|-------|--|----------------|---------------------------|------------|-----------|---------------------------|--------------------------|------------|
| 8 | Международный институт бизнеса, г. Киев | да | 2 000 | 4 000 | 6/10 | 7 610 | 173 000 | 102 |
| 9 | Киево-Могилянская академия | нет | 1 000 | 4 000 | 7/10 | 2 730 | 1 410 | 89 |
| 10 | Одесский государственный экономический университет | нет | 1 000 | 3 000 | 4/10 | 10 700 | 1 400 | 67 |
| 11 | Киевский институт бизнеса и технологий | нет | 876 | 2 000 | 5/10 | 2 280 | 878 | 72 |
| 12 | Киевский университет рыночных отношений | нет | 256 | 688 | 4/10 | 379 | 258 | 66 |
| 13 | Львовский институт менеджмента | нет | 76 | 164 | 4/10 | – | | 62 |

Таблица 27 – Инструмент <http://www.websiteoutlook.com/> в сочетании с инструментом Alexa (сайты вузов.xls лист «Websiteoutlook»)

| № п/п | Вуз | Трафик-ранг | Просмотр в страниц в день | \$/день | Рейтинг WebsiteOutlook (макс 5) | Стоимость |
|-------|---|-------------|---------------------------|---------|---------------------------------|-----------|
| 1 | Открытый университет Великобритании (OUBS) и ЛИНК | 6 675 | 164 794 | 497,21 | 3 | 362 963,3 |
| 2 | Heriot-Watt University | 46 895 | 23 456 | 70,37 | 2,5 | 51 370,1 |
| 3 | Украинский католический университет | 507 704 | 2 166 | 6,5 | 1,5 | 4 745 |
| 4 | Частный университет IV уровня аккредитации «Крок» | 1 155 138 | 952 | 5,02 | 1,5 | 3 715,7 |
| 5 | Киевский национальный торгово-экономический университет | 1 271 834 | 864 | 2,59 | 1,5 | 1 890,7 |
| 6 | Международный институт бизнеса, г. Киев | 1 289 003 | 853 | 2,56 | 1,5 | 1 868,8 |
| 7 | Одесский государственный экономический университет | 1 896 161 | 580 | 1,74 | 1,5 | 1 270,2 |
| 8 | Steinbeis-hochschule Berlin SHB | 715 085 | 538 | 4,61 | 1,5 | 3 365,3 |
| 9 | Киево-Могилянская академия | 2 400 623 | 458 | 1,37 | 1,5 | 1 000,1 |
| 10 | Киевский институт бизнеса и технологий | 14 439 697 | 76 | 0,23 | | 167,9 |
| 11 | Киевский университет рыночных отношений | 16 777 215 | 65 | 0,2 | 1 | 146 |
| 12 | Национальная академия управления | 16 777 215 | 65 | 0,2 | | 146 |
| 13 | Львовский институт менеджмента | нет данных | | | | |

Таблица 28 – Инструмент <http://ahrefs.com/> (сайты вузов.xls лист «Ahrefs»)

| № п/п | Вуз | Ссылка на головной офис | URL Ранг | Ранг домена Ahrefs | Обратные ссылки | Ссылающиеся домены |
|-------|---|---|------------------|--------------------|-----------------|--------------------|
| 1 | Открытый университет Великобритании (OUBS) и ЛИНК | http://www.open.ac.uk/ | 85 | 71 | 1 245 303 | 16 797 |
| 2 | Heriot-Watt University | http://www.hw.ac.uk/ | 83 | 68 | 302 781 | 7,576 |
| 3 | Частный университет IV уровня аккредитации «Крок» | http://www.krok.edu.ua/ | 45 | 54 | 8 206 | 493 |
| 4 | Украинский католический университет | http://ucu.edu.ua/ | 39 | 56 | 314 520 | 1177 |
| 5 | Международный институт бизнеса, г. Киев | http://www.mim.kiev.ua/ | 45 | 54 | 81 389 | 565 |
| 6 | Steinbeis-hochschule Berlin SHB | http://www.steinbeis-hochschule.de/en/university.html | 16 | 59 | 845 | 8 |
| 7 | Киевский национальный торгово-экономический университет | http://www.knteu.kiev.ua/ | 14 | 52 | 25 984 | 442 |
| 8 | Одесский государственный экономический университет | http://www.oseu.edu.ua/ukr-rus/index_ru.php | 11 | 49 | 6 | 4 |
| 9 | Львовский институт менеджмента | http://www.mba.lviv.ua/ | 10 | 41 | 1446 | 84 |
| 10 | Киево-Могилянская академия | http://www.ukma.edu.ua/ | 13 | 52 | 6 953 | 147 |
| 11 | Киевский институт бизнеса и технологий | http://www.kibit.com.ua/ | 12 | 46 | 1315 | 45 |
| 12 | Киевский университет рыночных отношений | http://www.kumr.edu.ua | 10 | 46 | 174 | 58 |
| 13 | Национальная академия управления | http://nam.kiev.ua/ | нет в Webometrix | | | |

Таблица 29 – Итоговые результаты ранжирования

| Сервис | Критерий | Коэффициент корреляции | Ошибка корреляции | Ошибка |
|-------------------------------------|---------------------------|------------------------|-------------------|-----------|
| mysitecost | Просмотров в день | 0,65 | 2,965737 | p < 0,05 |
| | Хостов в день | 0,65 | 2,965737 | p < 0,05 |
| | Alexa. Рейтинг | 0,615 | 2,704494 | p < 0,05 |
| | \$/сут. | 0,552 | 2,295891 | p < 0,05 |
| | \$/мес. | 0,552 | 2,295891 | p < 0,05 |
| | Яндекс ТИЦ | 0,671 | 3,137718 | p < 0,05 |
| pr-cy | Упомянутый | 0,804 | 4,68705 | p < 0,01 |
| | Проиндексировано в Google | 0,898 | 7,077117 | p < 0,001 |
| | Ссылается сайтов в Google | 0,762 | 4,079222 | p < 0,01 |
| | Проиндексировано в Яндекс | 0,769 | 4,170288 | p < 0,01 |
| | PR-CY.Rank | 0,832 | 5,198539 | p < 0,01 |
| | websiteslook | Трафик ранг | 0,909 | 7,559289 |
| ahrefs | Просмотров страниц в день | 0,916 | 7,913999 | p < 0,001 |
| | Стоимость | 0,93 | 8,76976 | p < 0,001 |
| | Ранг URL | 0,876 | 6,29311 | p < 0,001 |
| | Ранг Домена Ahrefs | 0,841 | 5,374031 | p < 0,001 |
| | Обратные ссылки | 0,639 | 2,876876 | p < 0,05 |
| | Ссылающиеся домены | 0,653 | 2,988821 | p < 0,05 |
| Кол-во версий на иностранных языках | | недост. | 0,648617 | |
| | Мировой рейтинг | 0,972 | 14,26601 | p < 0,001 |
| | Presence Rank* | 0,898 | 7,053015 | p < 0,001 |
| | Impact Rank* | 0,918 | 8,002609 | p < 0,001 |
| | Openness Rank* | 0,799 | 4,596757 | p < 0,01 |
| | Excellence Rank* | 0,647 | 2,936789 | p < 0,05 |

| | |
|-----------|--------------------|
| p < 0,05 | 2,228138852 |
| p < 0,01 | 3,169272673 |
| p < 0,001 | 5,407882521 |

1. Коэффициент корреляции между позицией в Вебметрикс и сервисами Интернета составляет более 0,552 ($p < 0,05$), то есть достоверен для всех сервисов за исключением ahrefs.com.

2. Знак корреляции во всех случаях положителен.

3. Наиболее точно коррелирует с данными Webometrix сервис websitelook – по всем его критериям ошибка ($p < 0,001$). То есть ошибка корреляции составляет 0,1 %. На втором месте находится ahrefs с показателями ($p < 0,001$) и ($p < 0,05$), на третьем – mysitcost с показателем $p < 0,01$ (ошибка 1 %). На четвертом рг-су с показателем ($p < 0,01$) для всех критериев кроме критерия «Проиндексировано в Google», который составляет $p < 0,001$ (или 0,1 %).

Выводы.

1. Таким образом, подтверждена и получила дальнейшее развитие высказанная авторами ранее гипотеза о возможности использования данных Интернет-сервисов в оценке продвижения вузами своих образовательных услуг в IT-пространстве.

2. Не существует существенного отличия в результатах применения различных критериев одного и того же сервиса – они находятся между результатами применения различных сервисов.

3. Нет необходимости выявлять и применять какой-либо «более точный» критерий для оценки позиций сайта в Интернете (за исключением «Проиндексировано в Google») – лучше применять перечисленные сервисы в комплексе. При этом в случае необходимости можно выбирать для каждого сервиса только один критерий, с наименьшей ошибкой.

Особенный интерес представляет тот факт, что большинство используемых для ранжирования системой Webometrix факторов либо не относится к тем поисковым системам, по которым производилась оценка наших критериев: критерий № 1 Size не учитывает данные Yandex, критерий № 2 Visibility не учитывает ни Yandex, ни Google, либо вообще не имеет отношения к непосредственно «параметрам рейтингов Интернет» – показатель «№ 3 Rich Files учитывает число размещенных на сайте

файлов с данными (файлы публикаций результатов исследований и научных работ). Из этого следует важное предположение, что современное информационное поле уже в значительной степени соответствует ранее приписанным ему великими фантастами, в частности Станиславом Лемом, свойствам «Мыслящего океана», то есть оно вполне объективно оценивает качество учреждений и их продуктов по косвенным признакам, и позиции сайтов, отражающих данные учреждения в рейтингах Интернета, действительно точно коррелируют с достоинствами данных учреждений.

6.4. Позиции сайтов в SEO

Как мы помним, одной из основных, если не самой главной целью работы над сайтом является достижение высоких позиций его с точки зрения SEO. Однако, прежде чем стремиться к высоким позициям, совершенно необходимо определиться с системой отсчёта – так как без этого в принципе невозможно определить, какие позиции считать «высокими». Все прежние разделы нашей работы рассматривают достаточно общие вопросы, связанные с конкурирующей средой, которые также важны в силу того, что освещают различные аспекты конкурирующих учреждений и их сайтов, с точки зрения некоторых общих стандартов, потенциальных клиентов и поисковых машин. Данный подраздел будет посвящен краткому анализу предельно узкой, но исключительно важной, с точки зрения практических целей нашей работы, теме: анализу позиций тематических сайтов в Интернете.

Оценивались позиции сайтов в поисковых системах Google и Яндекс, количество поисковых запросов 38, их список приведен в табл. 1, использовались две основные системы оценок:

- позиций сайтов в ТОПе поисковой выдачи по ключевым запросам;
- стандартная оценка суммарного влияния всех основных факторов, оценивающих позиции сайта в Интернете.

Общие результаты

Таблица 30 – Позиции конкурирующих сайтов по выбранному нами списку ключевых словосочетаний в поисковой системе Google.com.ua*

| № п/п | Поисковая фраза | kbs.kiev.ua | mbs.strategy.ua | mbs-ou.com.ua | mim.kiev.ua | kibit.com.ua | iib.com.ua | mabit.com.ua | britishmba.in.ua | ey.com | mbc.ua | kmbs.ua | center-mba.com | osvita.org.ua | gsbm.com.ua | nikland.com.ua | mbs-kiev.com.ua | pmbs.com.ua | ivbs.com.ua | fpo.krok.edu.ua | e-mba.ru | scg.com.ua | itacademy.com.ua | ivk.knteu.kiev.ua | kumr.edu.ua | magister.com.ua | mbs.odessa.ua | |
|-------|-----------------|-------------|-----------------|---------------|-------------|--------------|------------|--------------|------------------|--------|--------|---------|----------------|---------------|-------------|----------------|-----------------|-------------|-------------|-----------------|----------|------------|------------------|-------------------|-------------|-----------------|---------------|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | |
| 1 | степень mba | - | 31 | 40 | 9 | 29 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2 | mba рейтинг | - | 4 | - | - | 6 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 3 | программа mba | 11 | 10 | 14 | 2 | - | 5 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 4 | mba логистика | 1 | 19 | - | - | - | 52 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 5 | mba маркетинг | - | 15 | - | 10 | - | 14 | 1 | - | - | - | - | 41 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 6 | получить mba | - | 5 | - | - | 24 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 7 | mba менеджмент | 21 | 20 | 95 | 1 | 23 | 5 | 10 | - | 93 | - | - | - | - | 56 | 34 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

* Сайты расставлены в порядке убывания частоты встречаемости поисковых запросов слева направо.

Как следует из анализа данных табл. 30, по результатам продвижения в ТОП-выдачи все сайты можно разделить на следующие группы:

1. Хороший результат – первые 10 участников. Относительно высокие результаты в поисковой выдаче – много поисковых запросов, по которым присутствуют достаточно высокие показатели по ним.

2. Удовлетворительный – следующие 3 участника: от трех до семи поисковых запросов, но с высокими позициями выдачи.

3. Плохой результат – следующие 4 участника: от четырех до одного поискового запроса, все с низкими позициями выдачи.

4. Никакого результата – 9 участников.

Полученные результаты легко объясняются данными табл. 31.

Как видим из табл. 31, то, что сайты занимают самые высокие, первые 10 позиций, соответствующие оценке «хорошо», в 9 из 10 случаев – результат того, что проводился полный комплекс мер по внутренней оптимизации сайтов по трём или даже четырём из четырёх основных методов внутренней оптимизации:

- простановка ключевых слов в тегах title;
- оптимизация заголовков текстов;
- оптимизация текстов;
- наличие Google Analytics.

При этом была достигнута высокая, не менее 8 баллов из 10 возможных, степень юзабилити сайтов.

Исключение составляет сайт Международного института бизнеса, который занимает четвертую позицию, хотя у него была проведена только оптимизация текстов – за счёт прямотаки выдающейся юзабилити, составляющей 10 баллов. Яркий пример того, что содержание важнее формы, и прекрасное содержание может при определённых обстоятельствах вытеснить даже мало оптимизированный сайт.

Таблица 31 – Наличие следов внутренней оптимизации и продвижения сайта

| Параметры сайтов | kbs.kiev.ua | mbsstrategy.ua | mbs-ou.com.ua | mim.kiev.ua | kibit.com.ua | ib.com.ua | mabit.com.ua | britishmba.in.ua | eu.com | nbc.ua | kmbs.ua | center-mba.com | osvita.org.ua | gsbm.com.ua | nikland.com.ua | mbs-kiev.com.ua | pmbs.com.ua | lvbs.com.ua | fpk.krok.edu.ua | e-mba.ru | scg.com.ua | itacademy.com.ua | ivk.knteu.kiev.ua | kumr.edu.ua | magister.com.ua | mbs.odessa.ua | |
|---|-------------|----------------|---------------|-------------|--------------|-----------|--------------|------------------|--------|--------|---------|----------------|---------------|-------------|----------------|-----------------|-------------|-------------|-----------------|----------|------------|------------------|-------------------|-------------|-----------------|---------------|----------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | |
| Ключевые слова в тегах title | да | да | да | да | да | нет | да | да | да | да | нет | да | да | нет | нет | нет | нет | нет | да | нет | да | нет | да | нет | нет | нет | нет |
| Оптимизация заголовков текстов | да | да | да | да | нет | нет | да | да | да | да | да | нет | да | да | нет | нет | нет | нет | да | нет | нет | нет | да | нет | нет | нет | нет |
| Оптимизация текстов | да | да | да | да | да | да | да | да | да | да | да | да | да | да | нет | нет | да | да | да | нет | да | да | да | да | нет | нет | нет |
| Наличие Google Analytics | нет | да | нет | да | да | нет | нет | да | нет | да | нет | нет | нет | нет | да | да | нет | нет | нет | нет | да | да | да | да | нет | нет | нет |
| Вывод о продвижении сайта | да | да | да | да | да | нет | да | да | да | да | нет | да | да | нет | нет | нет | нет | нет | нет | да | нет | да | да | нет | перс-адр | перс-адр | перс-адр |
| Оценка юзабилити сайта специалистом компании SEOfly от 1 до 10 баллов | 10 | 9 | 9 | 9 | 7 | 10 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 4 | 4 | 6 | 7 | 2 | 4 | 6 | 7 | 9 | 5 | 4 | 4 | 3 | нет данных | нет данных | |

Оценка «удовлетворительно» объединяет группу из трёх сайтов, у которых проводились мероприятия по двум или даже трём группам, но с недостаточным результатом и низкой оценкой юзабилити (две последних в группе позиции) при этом первая позиция, сайт Киево-Могилянской бизнес-школы, хотя и имеет признаки оптимизации по двум группам признаков, и высокую оценку юзабилити, в целом отнесен к неподвергавшимся целенаправленной оптимизации, а два других – отнесены к оптимизированным, но с незначительными результатами.

Четвёртая группа, оценка «плохо» объединяет 4 сайта, у каждого из которых имеются признаки оптимизации лишь по одному из основных методов оптимизации, средне-невысокие оценки юзабилити от 6 до 2 (за исключением одной позиции, с высокой оценкой 7, зато полным отсутствием всяких признаков оптимизации по какому бы то ни было из методов) и общее заключение об отсутствии комплекса мероприятий по продвижению сайта.

Следующая группа «никак» объединяет довольно разнородные сайты – в том числе и с признаками оптимизации вплоть до четырёх из четырёх возможных и с высокими (в ряде случаев) оценками юзабилити – даже до 7 и 9 баллов. Объединяющим является то, что в итоге наличие этих мероприятий дало такой же результат, как их отсутствие: полное отсутствие в поисковой ТОП-выдаче на какой бы то ни было позиции.

а) пять из них – без всяких признаков оптимизации (у одного – один признак) и с низкими показателями юзабилити (у одного – высокий показатель);

б) один – с некоторыми мероприятиями по оптимизации, но в итоге – без комплекса мер по продвижению и с неплохим юзабилити;

в) три – с полным комплексом мероприятий по продвижению, но невысокими результатами юзабилити.

Выводы.

Для успеха в поисковой выдаче необходимым условием является наличие полного комплекса мероприятий по продвижению сайта.

Это условие является обязательным, но недостаточным: только полностью проведённая, удачная оптимизация в сочета-

нии с высокой юзабилити сайта дают высокие стабильные результаты

Полное отсутствие комплекса мероприятий по продвижению сайта приводит к плохим или отсутствующим результатам примерно в 83 % случаев, но может позволить занять хорошую либо удовлетворительную позицию в остальных 17 % при условии без преувеличения выдающейся (не менее 8 из 10 баллов) юзабилити. Создатели сайтов сами могут определить, устраивает ли их такой процент вероятности успеха и подходит ли юзабилити их сайта под категорию «выдающаяся».

Группа «никаких результатов» в силу своей разнородности заслуживает рассмотрения по подгруппам:

А и Б) всё понятно. Отсутствие усилий по продвижению сайта закономерно привело к отсутствию успехов в продвижении. «Как потопаешь, так и полопаешь».

В) Достаточно интересная группа. Имеет место полный комплекс мероприятий по продвижению сайта, при этом – очень скромные результаты в ТОП поисковой выдачи. Причины могут быть различны, самая обыкновенная – продвижение по другим поисковым запросам. Также весьма распространена ситуация, когда на сайте был проведён комплекс мер по оптимизации, а в дальнейшем мероприятия, нацеленные на продвижение, не проводились – в этих случаях рейтинг сайта с течением времени закономерно и неизбежно существенно понижается.

Таблица 30 суммирует данные таблицы 29 и представляет их в более удобном для подробного анализа виде (табл. 32).

Результат 1

Как мы видим из табл. 29, значительное число интересующих нас тематических учреждений, а именно 9, начиная со Львовской бизнес-школы Украинского католического университета (позиция № 17), в принципе не были представлены в ТОПе поисковой выдачи по ключевым запросам, а ещё две – центр «Феникс» и Бизнес-академия практического менеджмента были представлены по единственному запросу каждый, соответственно на 95 и 93 месте, что является пренебрежимо малой величиной.

Таблица 32 – Анализ сайтов

| № п/п | Сайт | Учреждение | Тип | Головная структура |
|--------------|------------------|---|----------------------------|--|
| 1 | kbs.kiev.ua | Киевская бизнес-школа | Бизнес-школа международная | Университет Шеффилда |
| 2 | mbastrategy.ua | Информационный портал | Портал | Мощнейший тематический |
| 3 | mba-ou.com.ua | Представительство в Харькове | Представительство | OUBS |
| 4 | mim.kiev.ua | Международный институт менеджмента | Украинская бизнес-школа | |
| 5 | kibit.com.ua | Школа бизнеса «КИБИТ» | Украинская бизнес-школа | |
| 6 | iib.com.ua | Международный институт бизнеса | Украинская бизнес-школа | |
| 7 | mabit.com.ua | Международная академия бизнеса и информационных технологий | Украинская бизнес-школа | |
| 8 | britishmba.in.ua | Edinburg Business Scgool | Представительство | Sheriott-Watt University |
| 9 | ey.com | Академия бизнеса Эрнст энд Янг в СНГ | Международная бизнес-школа | |
| 10 | nbc.ua | Компания бизнес-центр «Национальный» | Украинская бизнес-школа | Сетевая структура |
| 11 | kmbs.ua | Киево-Могилянская бизнес-школа | | Киево-Могилянская академия |
| 12 | center-mba.com | Центр бизнес-образования Одесского государственного экономического университета | Представительство | Одесский государственный экономический университет |

| № п/п | Сайт | Учреждение | Тип | Головная структура |
|-------|-----------------|---|---|---|
| 13 | osvita.org.ua | Информационный портал | Портал | |
| 14 | gsbm.com.ua | Graduate School of Business & Management | Украинская бизнес-школа | |
| 15 | nikland.com.ua | НИКЛЭНД | Международная бизнес-школа | |
| 16 | mba-kiev.com.ua | Центр «Феникс» | Международная бизнес-школа | |
| 17 | pmba.com.ua | Бизнес-академия практического менеджмента | Украинская бизнес-школа | |
| 18 | lvbs.com.ua | Львовская бизнес-школа Украинского католического университета | Подразделение вуза | Украинский католический университет |
| 19 | fpo.krok.edu.ua | Учебно-научный институт магистерской подготовки и последипломного образования университета «Крок» | Подразделение вуза | Частный университет IV уровня аккредитации «Крок» |
| 20 | e-mba.ru | City Business School | Представительство российской бизнес-школы | |
| 21 | scg.com.ua | Strategic Consulting Group (SCG) | Украинская бизнес-школа | |

Продолж. табл. 32

| № п/п | Сайт | Учреждение | Тип | Головная структура |
|-------|-------------------|---|----------------------------|--|
| 22 | itacademy.com.ua | Академия БМС Консалтинг | Украинская бизнес-школа | |
| 23 | ivk.knteu.kiev.ua | Институт высшей квалификации Киевского национального торго-во-экономического университета (ИВК КНТЭУ) | Подразделение вуза | Подразделение Киевского национального торго-во-экономического университета |
| 24 | kumr.edu.ua | Киевский университет рыночных отношений | Подразделение вуза | Киевский университет рыночных отношений |
| 25 | magister.com.ua | Зеркало сайта mba-ou.com.ua | | |
| 26 | mba.odessa.ua | Международный институт деловых связей (IBR Institute of International Business Relations GmbH) | Представительство в Одессе | Steinbeis University Berlin |

Примечания.

Сначала мы рассмотрим крайние группы – аутсайдеров и лидеров, как носителей наиболее ярко выраженных сильных и слабых сторон тематических сайтов, а завершим обзор осмотром средней группы.

Ряд сайтов, внесенных в списки, является «не совсем тематическими». Хотя мы упоминаем их в ряду тематических на общих основаниях, потом мы охарактеризуем их отдельно.

Выводы.

Во-первых, это подтверждает уже установленное нами ранее, на этапе сбора информации о конкурентной среде, правило о том, что представительство большинства тематических учреждений в Интернете освещены достаточно скудно: почти все они были обнаружены в каталогах тематических информационных порталов, посвящённых теме МВА. О порталах мы подробнее поговорим отдельно, пока только обратим внимание на их высокое значение.

Во-вторых, в это число попало подавляющее большинство учреждений, являющихся подразделениями либо представительствами украинских вузов. Точнее говоря, существенно отделились от них лишь ОДГУ и Киево-Могилянская академия (11-е и 10-е место соответственно) – все прочие вузы находятся в числе этих 8 аутсайдеров. О причинах этого стоит подумать дополнительно, пока же можно назвать следующие:

1. Наличие гарантированного потока поступающих традиционными путями, минуя Интернет, соискателей, в сочетании с гарантированной зарплатой, создают малый мотивационный уровень для разработки и внедрения новых форм работы, к которым относится IT-продвижение.

2. Высокий уровень текущих бюрократических обязанностей сотрудников затрудняет внедрение новых технических решений своими силами, так как требует не только существенных затрат, но и постоянного овладения новыми узкоспециализированными знаниями из IT-сферы.

3. Существенные материальные ограничения бюджетных учреждений затрудняют оплату труда сторонних частных фирм, которые могли бы обеспечить IT-услуги надлежащего характера.

Тезисы 2 и 3 подтверждаются тем, что единственное представительство вуза, попавшее в первую десятку запросов, имеет, согласно табл. 30, признаки оптимизации текстов и их заголовков, то есть того, что относительно легко можно сделать без специальных знаний, но не имеет остальных признаков оптимизации и комплекса мероприятий по продвижению в целом, невозможных без привлечения специалистов.

Многоступенчатость иерархической пирамиды вуза делает это взаимодействие негибким и малопродуктивным, если оно всё же начинается: небольшие частные фирмы живут в другом ритме, как и бизнес в целом. Неизбежные в бюджетном учреждении длительные согласования каждого значимого шага на многих уровнях структуры управления вуза с частым изменением первоначального замысла на разных уровнях не просто плохо переносятся бизнесом – они губительны для IT-проектов.

Всё вышесказанное может усугубляться клановыми интересами, когда выбор людей для реализации задач подчиняется, в первую очередь, отнюдь не только их профессиональным качествам.

Пояснение.

Здесь мы считаем необходимым прерваться для пояснения.

Здесь и далее мы, скорее всего, будем не раз употреблять выражение «клановые интересы». Это обусловлено тем, что недоучёт этого фактора способен погубить самый многообещающий проект, как погубил уже бесчисленное их количество. Говоря о «клановых интересах», мы имеем в виду всю многообразную совокупность родственных, территориальных, «по знакомству» и прочих связей в обществе. Модный на современном этапе термин «коррупция» мы использовать не будем ввиду его неточности и явной ангажированности.

Итак, у нас сразу же принято добавлять «вот у нас в стране» как противовес другим странам, подчёркивание, что это явление бесспорно уродливое, а во-вторых, присуще только нам.

По второму мы можем сообщить, например, что в замечательной книге «Путь силиконовой долины» гуру американского инвестирования Элтон Б. Шеруин [1] посвятил множество страниц информации о том, как правильно провести бесчисленные мероприятия (планирование, составление бизнес-плана, исследования рынка и так далее, множество всего) по привлечению инвестиций к бизнесу. А подводит итог всему этому цитата одного из инвесторов: «Вы зря волнуетесь по поводу того, как мы воспримем ваш бизнес-план. На самом деле мы

дадим деньги только тому претенденту, которого нам представили» {имеется в виду – знакомому, либо тому, за кого просят влиятельные люди – прим. автора}. Стыдливый, но широко всем известный термин «лоббирование» характеризует то же самое явление, но уже в сфере не частных, а государственных инвестиций – продавливание сенатом и конгрессом нужных решений в обмен на определённые услуги или поддержку со стороны заинтересованных лиц. И происходит он отнюдь не из Совета или, скажем там, Думы. И тоже происходит в рамках родственных связей и знакомств – никто не станет лоббировать интересы незнакомого лица или организации, с другой стороны, и вознаграждение за помощь очень часто может быть не денежными средствами и даже нематериальным – однако сделано достаточно значимым для вознаграждаемого лица образом. Так что в странах, далеко опередивших нас в развитии экономики, как видим, с этим делом тоже полный порядок.

По первому тезису мы можем сказать, что с психологической точки зрения, это закономерно – больше доверять и благоприятствовать тем людям, которых ты знаешь, и с которыми ты связан – глубоко в природе человека. Настолько глубоко, что в природе этот же механизм ярко выражен у стайных животных, а человек ведь относится к ним же. Так что явление возможно и уродливое – например, как отправление естественных потребностей – но столь же неизбежное, как следствие жизни в несовершенном материальном мире.

Так что стыдливо игнорировать или сурово клеймить человеческую сущность конечно можно (так же как упомянутое отправление физиологических потребностей) – только проку от этого, к сожалению, будет не так много. Напротив, когда мы замалчиваем человеческий фактор – то есть делаем вид, что проблемы выбора тех исполнителей, которые явно не справятся, в ущерб делу, но по знакомству не существует, мы только усугубляем ситуацию. Гораздо полезнее будет понимать, что это явление является фактической данностью человека, которая не исчезнет никуда от наших ритуальных

проклятий, но при этом создать такие условия, при которых негативный эффект от этого явления будет минимизироваться.

Одним из простейших механизмов этого и является создание частных структур, которыми, в том случае если они не являются откровенно криминальными (то есть предназначенными для отмывания средств), по определению управляют люди если не гениальные, то, во всяком случае, способные – иначе фирмы эти очень быстро разоряются. Но это – отдельная тема.

В-третьих, этот результат вполне коррелирует с результатами анализа сайтов вузов мира по системе Webometrix (рейтинг лаборатории Webometrix), а также результатами анализа сайтов вузов с помощью сервиса Интернета, проведённым авторами (более подробно с ними можно ознакомиться в главе «Рейтинг вузов»), из которых следует, что представленность сайтов тематических вузов Украины в Интернете весьма скромна. Правда, сайты вузов – это одно, а сайты их организаций – совсем другое, однако у западных школ имеет место чёткая связь: высокие позиции в рейтингах вуза – высокие позиции его представительств.

В каждом правиле очень важны исключения. Поскольку случайность – не до конца познанная закономерность, постольку важно изучить исключения как дополнительные грани общего правила.

В данной группе таких случайностей три. Это сайт представительства Международного института деловых связей (IBR Institute of International Business Relations GmbH), сайт Львовской бизнес-школы Украинского католического университета и сайт представительства OUBS. Весьма интересно, что все три исключения разные.

Первое относится к германскому Университету Steinbeis-hochschule Berlin SHB, который продвигает свои образовательные услуги с помощью подразделения Международный институт деловых связей (IBR Institute of International Business Relations GmbH), представительство которого в Одессе и

создало свой сайт. Рейтинг сайта данного вуза в целом весьма неплох, он хотя и находится на 291-м месте среди вузов Германии и примерно в середине среди всех вузов мира, но уверенно опережает все украинские вузы. При этом, в рейтинге ТОП-позиций, а также, скажем, забегаая несколько вперёд – в анализе суммарных показателей рейтингов сайтов по сервисам Интернета, это мы рассмотрим чуть дальше, сайт данного представительства уверенно занимает последнее место. И это невзирая на 10-летнюю историю существования сайта (обычно с течением времени рейтинг сайтов растёт)! Вероятнее всего, это связано с тем, что головной офис не смог подобрать способных исполнителей проекта на месте и/или обеспечить им адекватную информационную и иную поддержку, а также контроль. Данный случай как раз не является чем-то совсем уж из ряда вон выходящим, поскольку характеризуется широко известным изречением: «И на старуху бывает проруха».

Вместе с тем, мы считаем нужным упомянуть, что другой иностранный институт – OUBS – тоже уже отметился в Одессе, причём с этой же стороны. Мы имеем в виду следующее: OUBS мы рассмотрим позже, потому что он – без преувеличения лучший по всем показателям, что неоднократно упоминалось нами в других главах. Подробно о нём мы говорили выше, планируем говорить в конце этого раздела, а в данном случае приведём только факты, имеющие непосредственное отношение к теме: данный вуз имеет на Украине 8 представительств, 4 сайта, обслуживающих эти представительства, и из всех его представительств только два в Одессе не имеют ссылки на сайт. Следует взять это на заметку и иметь в виду для дальнейшего изучения: случайная ли это флюктуация или всё же некая закономерность?

Второе является вроде бы продолжением первого в несколько усиленной форме, однако при внимательном изучении – превращается в его противоположность. То есть, Львовская бизнес-школа находится в числе отстающих. В том время, как сайт Львовского католического университета по рейтингу Вебومترкс занимает четвертое место, пропустив вперёд лишь два

английских университета и университет «Крок», по оценке сайтов вузов инструментами Интернета – занимает третье место, разделив его с «Кроком» (первые два лидера те же). Сайт его представительства находится на очень хороших позициях, как по критериям сервисов Интернета, так и по данным нашего экспертного анализа. Однако в поисковой выдаче он совершенно отсутствует. Вероятнее всего, объяснение этого кроется в том, что по результатам анализа сайта нашими специалистами SEO, мероприятия для его продвижения в Интернете не проводились. Это довольно странно, учитывая замечательные внутренние (структура и функционирование этого сайта), и внешние (связи с другими сайтами) характеристики сайта. Внешние однозначно обусловлены весом и влиянием Католической церкви в мире, которые трудно переоценить. И при всём вышесказанном – полное отсутствие в выдаче основных поисковых запросов. Критерий, который невозможно оспорить. Это может свидетельствовать о двух вещах:

– либо это редкий случай, когда близкая к идеалу вещь не становится идеальной из-за прекрасного развития общих потребительских свойств, но отсутствия углублённой разработки одного, узкоспециализированного, но жизненно важного (речь идёт в данном случае о SEO-продвижении);

– либо данная структура использует какие-либо другие методы продвижения – то ли совсем помимо Интернета, то ли в Интернете, но без использования поисковых запросов, то ли с использованием какого-то другого списка поисковых запросов.

При первом варианте объяснения нам остаётся лишь посетовать на имеющийся маленький недостаток в целом прекрасного сайта и учреждения. Во втором надлежит очень внимательно задаться рассмотрением нескольких вопросов по следующему алгоритму.

Третье относится к представительствам уже многократно упоминавшегося нами OUBS, ссылка magister.com.ua. На первый взгляд – просто заурядный неудачный сайт. Странно, что таковой имеется у OUBS, потому необходимо присмотреться внимательнее. Оказывается, этот сайт – редирект: адрес, с кото-

рого происходит автоматический перебрис входящего посетителя на основной. Является ли это приёмом продвижения на грани фола (создание страниц специально для редиректа считается поисковым спамом и карается поисковыми системами), вынужденная ли это мера в связи с также вынужденной сменой доменного имени или что-то третье?

В случае редиректа его признаками были бы заметные результаты по привлечению трафика, особенно по тем запросам, по которым низок прямой трафик на основную страницу, признаки доработки сайта и его оптимизации, существенные показатели в поисковых системах. Эти признаки отсутствуют.

Значит второе – просто смена доменного имени – видимо вынужденная. Однако судя по удачности доменного имени и давности регистрации домена – скорее всего третье: попытка таким образом заранее застолбить все возможные доменные имена. Достоинно восхищения: истинного мастера узнаешь по вниманию к мелочам!

Результат 2

В общем списке имеется несколько «не совсем тематических» сайтов. Это сайты: mbastrategy.ua и osvita.org.ua, и сайт mba-kiev.com.ua. Первые два являются мощными информационными порталами, где собрана разнообразная информация об образовании, прежде всего в формате МВА. Третий – Центр «Феникс». По имеющейся на нём информации, «предоставляет услуги подготовки к получению МВА-образования, и поскольку не имеет международной аккредитации, рекомендует тем соискателям, для которых принципиален характер диплома, после обучения на нём поступить в одну из аккредитованных школ МВА».

Такой подход не может не вызывать уважения, хотя бы потому, что такое откровенное информирование избавляет многих клиентов от излишней траты времени и средств и возможных горьких разочарований. Учреждениям, которые прячут истину о типе своей аккредитации глубоко в ворохе второстепенной информации, стоило бы этому поучиться. Тем более, что

при таком подходе данный сайт вполне находит свою нишу на рынке: это желающие подготовиться к поступлению, а также те, кто хочет отучиться и не придаёт большого значения диплому. Обилие иностранных преподавателей придаёт этой нише дополнительную специализацию – это подготовка к МВА и обучение по различным бизнес-вопросам по международным стандартам. В этом отличие от украинских бизнес-школ, которые готовят специалистов преимущественно с учётом местной специфики.

Так что данное учреждение хотя и не является конкурентным для нашей темы в самом строгом смысле этого слова – однако отнимает некоторую долю курсантов, которые в принципе могли бы предпочесть полный формат МВА с выдачей диплома международной аккредитации.

По частоте поисковых запросов он находится на 15-м месте, в категории «плохо», комплекс мероприятий по продвижению сайта не проводился, юзабилити крайне низкое – 2 балла, так что в целом не представляет собой ничего выдающегося. Во всех отношениях средний сайт средней бизнес-школы.

Два других сайта, mbastrategy.ua и osvita.org.ua – это информационные порталы, то есть не сайты отдельных учреждений, предоставляющих образовательные услуги, а специализированные сайты, где собрана разнообразная информация об образовательных услугах на Украине, прежде всего формата МВА. Первый из них характеризуется без преувеличения мощнейшими во всех отношениях характеристиками: второе место в рейтинге поисковых запросов, все следы внутренней организации и однозначный вывод о комплексе мероприятий по его продвижению, 9 баллов за юзабилити. Кстати говоря, авторам он хорошо знаком был задолго до проведения исследования: подавляющее большинство информации по теме МВА, особенно относительно образовательных учреждений на Украине, почерпнуто именно из него. Собственно говоря, больше половины рассматриваемых нами в данном труде образовательных учреждений попали в поле зрения благодаря этому сайту, так как их представленность в Интернете оказалась слишком скромной, чтобы удалось найти их в ходе поиска.

Второй гораздо скромнее, однако его позиции, в сравнении с сайтами других учреждений, весьма основательны: 12-е место в списке запросов (последнее из группы хороших результатов), признаки оптимизации по трём группам параметров, однозначный вывод о продвижении. Лишь общая оценка юзабилити невысока – 4.

Может возникнуть вопрос: правомочно ли рассматривать данные сайты в разрезе темы исследования: анализ конкурентного поля? На это можно ответить так.

Во-первых, по мнению ведущих системотехников современности (системотехника – относительно новая специальность. Возникла на стыке математики, программирования, кибернетики и психологии), «при анализе конкурентной среды нужно учитывать, что идёт борьба прежде всего за время пользователя. Короткие фразы, максимум наглядности информации, презентация её по принципу «перевернутой пирамиды» – то есть в первую очередь сообщается самое главное, всё более совершенствующийся поиск – всё преследует цель как можно больше сэкономить время пользователя, потому что современный пользователь находится в крайнем цейтноте и при этом исключительно требователен. Малейшая заминка, вызвавшая его недовольство – и он покинет ваш сайт, чтобы никогда больше на него не прийти». В своём крайнем проявлении это принимает формы борьбы с неэлектронными носителями информации – книгами, музыкой, живым человеческим общением, которую ведёт современный Интернет – поскольку данные носители информации отнимают время, на которое он претендует. На этом закончим дальнейшее погружение в тему и перейдём ко «во-вторых».

Во-вторых, эти сайты мало того, что отнимают время пользователя – они самым непосредственным образом на своих страницах рекламируют всех основных участников конкурентного процесса, таким образом сводя к минимуму все недостатки их продвижения во «Всемирной Паутине», так как вследствие хорошей работы информационного портала теряет значение то, что найти сайты этих учреждений очень трудно, а часто просто невозможно – клиент найдёт краткую информацию о них, а

также актуальные ссылки на портале, который найти, в свою очередь, не проблема.

Так что рассмотрение двух данных информационных сайтов несомненно является актуальной задачей. Кроме того, нужно активно задуматься над вопросом: каким образом можно использовать имеющиеся у них возможности во благо развития своего образовательного продукта?

Результат 3

Как мы помним по материалам первого раздела, хотя многие бизнес-школы вполне успешно конкурировали с образовательными центрами украинских вузов (содержание и качество учебных программ, научные и образовательные успехи), в целом они скорее существенно уступали вузовским ОУ МВА. В сфере сайтостроения напротив, они взяли сокрушительный реванш. Верхние 10 позиций в поисковой выдаче с оценкой «хорошо» занимают два сайта представительств иностранных вузов МВА, одно – упомянутый портал mbastrategy.ua, все остальные принадлежат сайтам различных бизнес-школ. Бизнес-школы самые разные, отечественные и международные, специализированные образовательные, или филиалы корпораций (информационных в широком смысле слова и даже производственных), которые возникли как одно из направлений подготовки своих сотрудников, и постепенно развились в школы МВА. В принципе, такое их доминирование неудивительно: их достоинства порождены их же недостатками. То есть отсутствие гарантированного потока студентов вынуждает прилагать все усилия к их привлечению, а Интернет на современном этапе является самым удобным из этих средств. При этом относительно малая иерархическая лестница таких бизнес-школ по сравнению с вузами позволяет с гораздо меньшим уровнем бюрократизма изыскивать и средства, и кадры, и методы для достижения успеха в деле продвижения сайтов. Данный тезис подтверждается тем, что все они характеризуются высоким уровнем внутренней оптимизации – по трём или четырём критериям каждая, комплексом мер по продвижению (кроме одной), высокой оценкой юзабилити: 10–8, только в одном случае – 7 (табл. 2).

Обращает на себя внимание тот факт, что лидирующие позиции (первую и третью) занимают бизнес-школы, являющиеся представительствами иностранных (английских) вузов, что представляет собой разительный контраст со скромными успехами МВА – подразделений украинских вузов.

Выводы: всё очень просто. Качественный многоплановый труд по продвижению сайтов был вознаграждён наличием результатов у упомянутых бизнес-школ. А англичане являются родоначальниками не только Интернета и компьютерных технологий, но и многих других ценных, с точки зрения прогресса, идей. В данном случае речь о том, что культура использования частных лиц и организаций под неясным, но чётким управлением государственных структур у них имеет давние традиции: начиная с пиратов и Ост-индской Компании и заканчивая современными Частными Военными Компаниями и «неправительственными организациями». Соответственно, умение организовать частные организации, в том числе в чужой стране, и их силами реализовать свои собственные замыслы, вплоть до уровня государственной политики, является характерной чертой Британских структур, и этому стоит поучиться.

6.5. Рейтинг сайтов в Интернете

Для оценки общих позиций сайтов в Интернете применяется большое количество разнообразных сервисов. Один из наиболее популярных в среде профессионального SEO – <http://netpeak.ua/soft/netpeak-checker/>. Он оценивает десятки различных параметров сайтов, и помещать все полученные нами данные анализа сайтов с его помощью здесь нет возможности, прежде всего ввиду ограниченности формата бумажного носителя.

Достаточно ограничиться основными показателями: показателем moz domain authority, который измеряет авторитет домена по версии сервиса seomoz, рассчитывается на основе внешних ссылок сайта, возраста и внутренних страниц сайта и является общим показателем. Его можно считать показателем качества и важности сайта с точки зрения аналитических систем Интернета, и показателем PR (ранг главной страницы).

Таблица 33 – Параметры сайтов по данным программы <http://netpeak.ua/soft/netpeak-checker/>

| № п/п | Учреждение | URL | Тип кратко | moz domain authority | PR главной |
|--------------|--|---|----------------------------|-----------------------------|-------------------|
| 1 | Академия бизнеса Эрнст энд Янг в СНГ | http://www.ey.com/RU/ru/Services/Specialty-Services/Academy-of-Business/Contact | Международная бизнес-школа | 91,25 | 8 |
| 2 | Киевская высшая банковская школа | http://www.osvita.org.ua/mba/ukraine/kuro/ | Укр. Вуз | 59,97 | 7 |
| 3 | Компания Бизнес-центр «Национальный» | http://nbc.ua/ | Украинская | 53,15 | 5 |
| 4 | Институт высшей квалификации Киевского национального торгово-экономического университета (ИВК КНТЭУ) | http://www.ivk.knteu.kiev.ua/pragrami-mva.html | Укр. Вуз | 50,57 | 5 |
| 5 | Учебно-научный Институт магистерской подготовки и последипломного образования университета «Крок» | http://fpo.krok.edu.ua | Укр. Вуз | 47,83 | 4 |
| 6 | Международный институт бизнеса | http://iib.com.ua/ru/ | Украинский | 45,56 | 6 |
| 7 | Киево-Могилянская бизнес-школа | http://www.kmbs.ua/uk | Укр. Вуз | 45,53 | 6 |
| 8 | Национальная академия управления | http://nam.kiev.ua/ | Укр. Вуз | 45,40 | 3 |
| 9 | Международный институт менеджмента | http://www.mim.kiev.ua/ | Укр. Вуз | 45,11 | 6 |

Продолж. табл. 33

| № п/п | Учреждение | URL | Тип кратко | moz domain authority | PR главной |
|-------|--|---|----------------------------|----------------------|------------|
| 10 | Киевская бизнес-школа | http://www.kbs.kiev.ua/ | Украинская | 42,65 | 4 |
| 11 | Львовская бизнес-школа Украинского католического университета | http://www.lvbs.com.ua | Укр. Вуз | 41,70 | 4 |
| 12 | City Business School | http://www.e-mba.ru/ua/ | Международная бизнес-школа | 40,02 | 4 |
| 13 | Strategic Consulting Group (SCG) | http://www.scg.com.ua/ | Украинская | 32,77 | 4 |
| 14 | Бизнес-школа Львовского института менеджмента | http://www.mba.lviv.ua/ | Укр. Вуз | 32,59 | 4 |
| 15 | Edinburgh Business School | http://britishmba.in.ua/ru/ | Представительство | 31,59 | 4 |
| 16 | НИКЛЭНД | http://www.nikland.com.ua/ | Международная бизнес-школа | 31,14 | 3 |
| 17 | Graduate School of Business & Management | http://gsbm.com.ua/ru | Украинская | 30,36 | 2 |
| 18 | Бизнес-школа университета экономики и права «Крок» | http://bskrok.com.ua/ | Укр. Вуз | 29,26 | 3 |
| 19 | Школа бизнеса Открытого университета Великобритании и Российского Линк | http://mba-center.com.ua/ | Представительство | 29,19 | 3 |
| 20 | Киевская школа бизнеса «КИБИТ» | http://www.kibit.com.ua/ | Укр. Вуз | 28,23 | 5 |

| № п/п | Учреждение | URL | Тип кратко | moz domain authority | PR главной |
|-------|--|---|--|----------------------|------------|
| 21 | Школа бизнеса открытого университета Великобритании и Российского Линк | http://www.mba-ou.com.ua/ | Представительство | 25,04 | 3 |
| 22 | Школа бизнеса открытого университета Великобритании и Российского Линк | http://www.bsrfc.com.ua/ | Представительство | 23,27 | 3 |
| 23 | Международная академия бизнеса и информационных технологий | http://mabit.com.ua/vertical.php?nomer_posicii=59 | Украинская | 22,93 | 2 |
| 24 | Школа бизнеса Открытого университета Великобритании и Российского Линк | http://www.rckiev.com.ua/ru/info/main/ | Представительство | 20,50 | 3 |
| 25 | Центр бизнес-образования Одесского государственного экономического университета | http://www.center-mba.com/ | Одесский государственный экономический университет | 20,19 | 4 |
| 26 | Бизнес-академия практического менеджмента | http://pmba.com.ua/ | Укр. Вуз | 14,83 | 1 |
| 27 | Международный институт деловых связей (IBR Institute of International Business Relations GmbH) | http://www.mba.odessa.ua/whatis.html | Представительство | 10,42 | 4 |
| 28 | Центр обучения «Феникс» | http://mba-kiev.com.ua/ | Международная бизнес-школа | 9,38 | 1 |

Полученные результаты легко объяснимы с точки зрения формальной логики. В первой десятке большинство составляют украинские вузы. Это естественно, если учесть, что анализируемые параметры учитывают не узкие, вроде продвижения на рынке МВА, а общие критерии сайта: количество ссылок на него, объём размещённых материалов, внутренние ссылки и так далее. Вузы, которые насчитывают большой педагогический состав и постоянно пополняют сайты новыми научными и учебно-методическими материалами, естественным образом будут превосходить своих конкурентов. С ними успешно конкурирует несколько наиболее ярких бизнес-школ. Первое место, с большим отрывом от всех занимает Академия бизнеса Эрнст энд Янг в СНГ – однако если мы вспомним, что это огромная транснациональная корпорация с десятками тысяч сотрудников и соответствующим сайтом, этот её успех будет выглядеть логичным и вполне объяснимым. Третье место занимает бизнес-школа «Компания Бизнес-центр «Национальный» – это подтверждает высказанное нами при рассмотрении предшествовавших характеристик сайтов предположение об активных мероприятиях по продвижению сайта данной школы в Интернете. Почётное шестое место занимает Международный институт бизнеса – учитывая его выдающиеся параметры во многих номинациях, в частности тот факт, что, как мы помним, это единственная бизнес-школа Украины, основанная решением правительства, впечатляющий состав его преподавателей, по которому он приближается ко многим вузам, если не превосходит их, в этом факте нет ничего удивительного. Десятое место занимает Киевская бизнес-школа – мы уже отмечали исключительно активное представительство этого заведения в СМИ, мероприятия по продвижению его в Интернете и т. д. в соответствующих разделах, так что и этот результат закономерен.

Во второй десятке почти поровну представлены все три вида ОУ МВА – образовательные центры вузов, бизнес-школы и представительства. В третьей десятке вузов меньшинство, большинство – представительства и бизнес-школы. При этом отно-

сительно наибольшее количество представительств – в третьей десятке, ближе к концу списка.

Это также легко объяснимо: бизнес-школы естественным образом уступают вузам в количестве продуцируемых материалов и связей в Интернете – просто вследствие меньшего количественного состава сотрудников, административного ресурса и т. д. А представительства иностранных вузов, целиком «заточенные» под предложение определённого образовательного продукта (в данном случае МВА) – уступают по этим же параметрам бизнес-школам. В этом нет никакого кажущегося противоречия с ранее упоминавшейся нами закономерностью о гораздо лучших позициях бизнес-школ и представительств в продвижении своих сайтов в ТОП по ключевым поисковым запросам. Дело в том, что относительно небольшие бизнес-школы и представительства, как мы уже указывали, стараются максимально плотно занять свою нишу и прилагают все усилия к продвижению немногих, зато целевых своих продуктов – чаще всего МВА. Соответственно их усилия достигают цели, и они достигают неплохих позиций в данной номинации. А несравненно более мощные вузы закономерно имеют более хорошие позиции в Интернете «в целом», но зачастую уступают в конкурентной борьбе в узкоспециализированных нишах.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Общеизвестным трендом развития современной экономики является её глобализация. Небывалый расцвет транспортных возможностей человека в сочетании с информационной революцией привёл к созданию «постиндустриального» общественного уклада, при котором прямо на наших глазах воплощаются в жизнь самые смелые мечты фантастов прошлого – в том числе и о экономически едином мировом пространстве, которое напрямую управляется из одного или нескольких руководящих центров. Однако мрачно нависшая над человечеством и уже несколько лет упорно сгущающаяся тень экономического кризиса убедительно свидетельствует: для того, чтобы такое управление было не только возможным, но и высокоэффективным, способным оперативно и адекватно реагировать на все многообразные вызовы стремительно меняющегося мира, одних управляющих центров мало. Если новый экономический уклад не сможет создать высокоразвитую систему передачи сигналов и принятия решений на местах, он рискует повторить судьбу динозавров, у которых сигнал о том, что хвост начали поедать, доходил до головного мозга к моменту окончания поедания. Говоря иными словами, только создание универсального унифицированного класса «профессиональных международных управленцев» может позволить этим глобальным «центрам силы» осуществлять по-настоящему эффективное руководство и обеспечить дальнейший экономический прогресс. При этом упомянутые управленцы должны быть подготовлены и обучены по единым стандартам, мыслить понятными друг другу образами и схемами и в то же время – быть способными понимать и мгновенно учитывать национальные особенности различных регионов, иметь схожие системы моральных и этических ценностей, иначе деятельность каждого из них по отдельности будет деструктивной, а совместная – невозможной.

В принципе, в этом нет ничего нового: создание новой по тем временам феодальной системы хозяйствования, вызвало возникновение и развитие класса феодалов (позже дворян) которые осуществляли руководство оптимальным для того уровня развития экономики и общественных отношений образом. Позднее

такую же роль сыграла буржуазия. Так что возникновения класса «управленцев», специально подготовленных для административной деятельности в новых экономических условиях, является не прихотью, но необходимой мерой на каждом этапе прогресса человеческой цивилизации.

Таким образом, нет ничего удивительного в том, что МВА, изначально созданное как методика универсальной подготовки руководителей, стало самым массовым вторым высшим образованием в мире, а прошедшие его люди по праву пополняют собой ряды деловой и экономической культуры мира.

При этом во всём мире имеет место достаточно чёткое деление образования формата МВА на две категории. «Визитной карточкой» классического МВА является именно ориентация на глубокую перестройку личности в процессе обучения: длительное проживание в стране обучения, необходимость изучить её культуру и язык, общение, причём самое активное, с выполнением многочисленных и сложных заданий, с преподавателями и соучениками из других стран, жёсткие требования при отборе и в ходе обучения, необходимость на какое-то время оставить работу и полностью изменить весь привычный образ жизни – всё это обеспечивает действительно коренную ломку личностных стереотипов. Не просто получение некоторой суммы новых знаний, но «переход количества в качество», создание человека новой формации, с иными базовыми ценностями и жизненными установками. Результатом всех этих усилий для самого обучающегося является гарантированное (не возможное, а практически гарантированное, с вероятностью 96 % и выше) существенное повышение заработной платы, карьерных возможностей, связей в обществе и иные бонусы. Неизбежными минусами – высокая стоимость обучения, необходимость на определённое время оставить работу и (часто) сменить страну проживания, а также существенное напряжение в ходе учёбы и перспектива глубоких личностных изменений, которые в зрелом возрасте многими воспринимаются совершенно без энтузиазма.

«Прочее» МВА отличается от классического тем, что обучение в значительной степени ограничивается получением обучающимся новых знаний в области экономики, методов управ-

ления, психологии и так далее – однако не ставит перед собой столь глобальных целей, как подготовка представителя «класса международных управленцев» и сопутствующая «перековка» личности обучающегося. Одно время даже применялся термин «Junk-MBA» (в переводе с английского – «отбросы»), которым некоторые особо строгие ревнители классического MBA клеймили школы, не соответствующие многочисленным признакам «настоящих». Сейчас настала эпоха политкорректности – потому словами ответственные лица разбрасываться избегают. Однако рука об руку со смягчением словесных формулировок идёт последовательное ужесточение в наведении порядка на деле – в Европе и Америке просто так приставку «MBA» к своему образовательному продукту присоединить нелегко, и часто могут последовать вопросы о правомочности её использования, вплоть до слушаний в суде. Как говорится, «ничего личного» – всё дело в том, что рынок образования – один из самых больших в мире вообще, а рынок образовательных услуг формата MBA – самый крупный сегмент этого рынка, где прибыль исчисляется миллиардами долларов. С такими деньгами шутить в развитых странах не принято, и это правильно.

В других странах, как развивающихся, так и постсоветского пространства, такие тенденции выражены намного мягче или в принципе отсутствуют – потому многие экономические образовательные продукты в них содержат в своём названии упомянутую аббревиатуру, вне зависимости от того, прошли ли они международную аккредитацию и насколько вообще соответствуют тому, что принято считать «классическим MBA». Отнесёмся к этому факту как к данности и не будем тратить время на попытки уточнить правомочность использования брендовой аббревиатуры, тем более, что они не являются сферой нашей компетенции. Ограничимся тем, что существует значительное количество образовательных продуктов MBA, не имеющих вышеперечисленных характерных признаков «классического» MBA. Между ними имеются существенные отличия – в наличии международной аккредитации и её типе, изучаемых предметах, степени интернациональности (часть цикла обучения проходит за рубежом или только месячная стажировка, либо

иностранный компонент отсутствует), так же как отличия в стоимости обучения, иногда весьма значительные. Некоторые из числа данных учреждений имеют весьма влиятельных партнёров по обучению, правительственную поддержку, мировое имя и так далее. Отличие, как мы уже заметили, состоит в том, что они не преследуют целью ни глобальное преобразование внутреннего мира своих студентов, ни системное включение их в класс «профессиональных управляющих мировой экономикой».

Вместе с тем, всё перечисленное вовсе не означает, что право на жизнь имеет только классическое MBA. Другие его формы (в особенности аккредитованные, и от солидных школ) также несут в себе важный компонент современного экономического образования и способствуют увеличению числа экономически образованных людей, без которых прогресс невозможен. Как правило, число таких образовательных учреждений существенно больше, чем «классических» MBA, а особенностью является акцент на национальных особенностях бизнеса, изучение его практических аспектов, как правило – значительно меньшая стоимость, нежели у классических MBA школ и форматы преподавания, позволяющие совмещать учёбу с работой. Чтобы подвести некий промежуточный итог в данной теме, заметим лишь, что, условно говоря, «классическое MBA» – это некое элитное образование, которое требует многого, но зато и открывает гарантированный вход в более обеспеченные слои общества, играет функцию не только образования, но инициации, приобщения к управленческой элите, а «просто» MBA – это экономическое образование, иногда – международного уровня, но прежде всего – это действительно образование.

Как уже было рассмотрено на страницах данного произведения, подавляющее большинство образовательных учреждений MBA в Украине относятся ко второму типу. Это вполне логично и закономерно, так как в нашей стране (как и в большинстве стран мира, за исключением Европы и США) отсутствует устоявшаяся традиция значительных привилегий и льгот для выпускников MBA. Им не только не гарантированы более высокие заработные платы, карьерный рост и так далее, но и

присутствует существенная вероятность, что работодатель предпочтёт им менее «дипломированных» специалистов, опасаясь их карьерных амбиций и зарплатных ожиданий. Таким образом закономерно, что отечественные соискатели, как правило, не готовы жертвовать и рисковать многим для получения «настоящего» МВА – и соответственно, образовательные учреждения идут им навстречу, предлагая наиболее удовлетворяющий их ожидания продукт.

На основании вышеизложенного возможно предложить тем читателям, которые подумывают о получении образования формата МВА, следующие рекомендации:

– если имеется достаточно свободного времени и материальных ресурсов, при этом наличествует желание выгодно поменять место проживания (предпочтительно на европейскую страну либо США) – имеет смысл приложить все усилия для того, чтобы попасть в школу «классического» МВА;

– при отсутствии первых двух факторов, но наличии третьего (намерение перебраться за границу) – предпочтительнее попытаться изыскать ресурсы и всё-таки поехать на учёбу опять-таки в «классическую» школу. Если такой возможности нет – получать образование ТОЛЬКО в школе с международной МВА аккредитацией и международным компонентом образования, преимущество при выборе отдаётся образовательным центрам иностранных вузов МВА;

– при отсутствии намерения работать за границей и чётком настрое применить полученные знания на Родине, приоритетными становятся совсем другие параметры учреждения – прежде всего практический опыт его преподавателей в сфере экономики, связи его сотрудников и выпускников в экономических кругах страны, состав изучаемых предметов и так далее. Аккредитации и международные признания, а также стажировки за рубежом занимают скорее второстепенную роль;

– при выборе в любом случае, рекомендуется уделить самое пристальное внимание показателям учреждения по работе с выпускниками: их количество, достижения по окончании учёбы, наличие организованного сообщества, степень участия в проектах этого сообщества «Alma mater», а также других организаций, предприятий и учреждений, как государственных, так и

частных. Наличие высокоразвитых связей потенциально может принести даже большую пользу, чем высокие зарплаты и другие факторы;

– и, разумеется, весьма внимательно надо изучить представительство как образовательного продукта, так и образовательного учреждения в Интернете. С одной стороны, крайностью будет утверждать, что у хорошей школы обязательно должен быть великолепный сайт, а если иначе – то значит и школа, и её образование «не на высоте». Однако ввиду того, что сейчас уже очевидно всем – ближайшее информационное будущее за Интернетом, следует быть взвешенным в выборе тех школ и продуктов, сайты которых существенно ниже среднего уровня. Тем более – тех, у кого сайты вообще отсутствуют. На современном этапе не только деловые люди, но и почти все просто культурные и образованные, черпают львиную долю информации в «Мировой Паутине», и будущее учреждений, которые откровенно пренебрегают настолько значимыми тенденциями всемирного значения, не может не вызывать вопросов.

В любом случае учреждение, в котором предстоит получить образование, нужно выбирать в высшей степени тщательно, после всесторонней оценки: МВА – это не то образование, которое стоит получать дважды. И мы надеемся, что данный труд сможет принести определённую пользу, представив всем интересующимся максимум информации о состоянии образовательного рынка МВА в Украине.

Для тех же, кто по роду своей профессиональной деятельности занят преподаванием в формате МВА, научными исследованиями в данной области, либо продажей образовательных продуктов данного формата либо близких к нему, возможно окажутся полезными следующие замечания:

– рынок образования – и в мире, и в Украине является весьма насыщенным, а образования формата МВА – тем более. Надежды без серьёзных и планомерных усилий занять на нём не то, что достойное, а хотя бы какое бы то ни было место – иллюзорны;

– необходимым начальным условием осуществления мероприятий на поприще продвижения образовательных услуг МВА является тщательное изучение конкурентной среды. Это звучит

банально, однако, как видно из вышеприведенных нами материалов сайтов образовательных учреждений, даже сам факт наличия конкурентов для многих является открытием;

– изучение должно включать в себя как оценку участников рынка образования, так и их продуктов, а также всестороннюю оценку их сайтов и представительства в Интернете в целом. Это позволит, как максимум, оценить наиболее эффективные решения по продвижению и наметить их себе в качестве целей, а как минимум – трезво оценить неизбежные издержки и отказаться от ненужной конкурентной борьбы на заведомо проигрышном поле;

– для достижения результата понадобятся усилия работников разных сфер: образования, IT, науки, взаимодействие с государственными и иностранными структурами, при этом ситуация будет высокодинамичной и необходимым условием успеха будет постоянное повышение знаний о ситуации на конкурентном поле и непрерывное развитие как своего продукта, так и способов его презентации. Ввиду высокой стоимости труда большинства необходимых специалистов, нужно быть готовым к перманентным неизбежным расходам и высоким рискам проекта.

– MBA – образование будущего, и сулит большие дивиденды как тем, кто его получает, так и тем, кто его предлагает. Однако нужно помнить о судьбе царя Мидаса и разумно взвешивать свою способность завладеть и пользоваться этим источником власти и богатства.

Подводя итог всему вышесказанному (и всей монографии в целом), скажем: свобода при капитализме – это осознанная возможность каждого выбрать наиболее подходящее для него лично на основании максимально подробно собранной и изученной информации по интересующей теме. В какой мере и как он ею сможет воспользоваться – тоже его и только его личное дело. И мы надеемся, что данный труд позволит сделать выбор максимально удачным и результативным.

СПИСОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Элтон Б. Шеруин. Путь кремниевой долины / Элтон Б. Шеруин. – М. : Издательство Транзиткнига, 2004.
2. Искусство войны / Сунь Цзы
3. Емельянов Е. Н. Психология бизнеса [Электрон. ресурс] / Е. Н. Емельянов, С. Поварницына. – Режим доступа: http://lib.vvsu.ru/books/psych_bis/default.asp
4. Бизнес как война [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.milresource.ru/index-business.html>
5. Козырин А. Н. Международное сотрудничество в сфере образования: к разработке концепции интегрирующего федерального закона об образовании [Электрон. ресурс] / Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный центр образовательного законодательства». – Режим доступа: <http://www.lexed.ru/pravo/theory/ezegod2/?kozirin.html>
6. Наталья Клименко. Тройная корона бизнес-образования [Электрон. ресурс] / Ежедельник «Компания», 24.10.2011 г. – Режим доступа: http://www.mba.su/articles/3_korony/
7. Режим доступа: <http://www.mba.odessa.ua/ibr.html>
8. Режим доступа: <http://ibr-mba.uaprom.net/>
9. Режим доступа: <http://www.magistr.net.ua/article/43.htm>
10. Режим доступа: http://www.mba-ou.com.ua/cm/content/about_us/partners
11. Секрет фирмы [Электрон. ресурс]. – 2009. – № 9 (290). – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/sf>
12. Financial Times, 2008, «Топ-40 дистанционных МВА программ» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ou-link.ru/quality/rating.htm>
13. http://www.mba-ou.com.ua/cm/content/news/ou_news/78078
14. http://www.mba-ou.com.ua/cm/content/news/ou_news/77498
15. Открытый университет вошел в тройку лидеров рейтинга Financial Times [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://cobs.ru/mim_link/otkrytyj-universitet-voshel-v-trojku-liderov-rejtinga-financial-times/

16. Режим доступа:
http://www.mba-ou.com.ua/cm/content/news/ou_news/77618
17. Режим доступа:
http://www.mba-ou.com.ua/cm/content/about_us/press_about_us/76919
18. Режим доступа:
http://mba-strategy.com.ua/download_files/buklet/buklet_mba.pdf
19. Режим доступа:
http://mba-strategy.com.ua/download_files/Pressaboutus/MBA_3_Result.pdf
20. Режим доступа:
http://www.mba-ou.com.ua/cm/content/news/mimlink_news/76999
21. Режим доступа:
http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%98%D1%F3%F0%E3%F1%EA%E0%FF_%E1%E8%E7%ED%E5%F1-%F8%EA%EE%EB%E0
22. Режим доступа: <http://britishmba.in.ua/ru/business-school/>
23. Режим доступа:
<http://britishmba.in.ua/ru/business-school/globally/>
24. Режим доступа: <http://britishmba.in.ua/ru/business-school/in-ukraine/>
25. Режим доступа: <http://www.ou-link.com.ua>
26. Режим доступа: <http://www.rckiev.com.ua/ru/info/main/>
27. Режим доступа: <http://mba-center.com.ua/>
28. Режим доступа: <http://www.mba-ou.com.ua/>
29. Режим доступа: <http://www.bsrfc.com.ua/>
30. Режим доступа: <http://www.mba.odessa.ua/whatis.html>
31. Режим доступа: <http://www.mim.kiev.ua/ru/activities/Inf-Res/>
32. Режим доступа: <http://fpo.krok.edu.ua>
33. Режим доступа:
<http://www.osp.ru/resources/company/?cid=3524>
34. Режим доступа: <http://bskrok.com.ua/>
35. Режим доступа: www.kumr.edu.ua
36. Режим доступа:

- <http://www.ivk.knteu.kiev.ua/programi-mva.html>
37. Режим доступа: <http://fpk.oseu.edu.ua/>
 38. Режим доступа: <http://www.nikland.com.ua/>
 39. Режим доступа:
<http://www.ey.com/RU/ru/Services/Specialty-Services/Academy-of-Business/>
 40. Режим доступа: www.ey.com
 41. Режим доступа: <http://iib.com.ua/ru/>
 42. Режим доступа: <http://www.ceeman.org/>
 43. Режим доступа: <http://www.lvbs.com.ua>
 44. Режим доступа: <http://ucu.edu.ua/>
 45. Режим доступа: www.mba.lviv.ua
 46. Режим доступа:
<http://www.osvita.com.ua/courses/company/1044/>
 47. Режим доступа: <http://www.kibit.com.ua/>
 48. Режим доступа: <http://www.nam.kiev.ua/>
 49. Режим доступа: www.mabit.com.ua
 50. Режим доступа: <http://pmba.com.ua/>
 51. Режим доступа:
http://www.educate.com.ua/company/5/Graduate_School_of_Business_&_Management_Vysshaya_shkola_biznesa_&_menedzhmenta.html
 52. Режим доступа: <http://gsbm.com.ua>
 53. Режим доступа: <http://www.e-mba.ru/ua/>
 54. Режим доступа: <http://nbc.ua>
 55. Режим доступа: <http://mba-kiev.com.ua/>
 56. Режим доступа: <http://www.scg.com.ua/>
 57. Режим доступа: <http://www.kmbs.ua/uk>
 58. Режим доступа: <http://www.magistr.net.ua/article/648.htm>
 59. Режим доступа: <http://www.magistr.net.ua/article/934.htm>
 60. Режим доступа: <http://www.magistr.net.ua/article/142.htm>
 61. Режим доступа:
<http://www.mim.kiev.ua/ru/community/partners/>
 62. Режим доступа: <http://www.mim.kiev.ua/ru/activities/projects/>
 63. Режим доступа: <http://www.mim.kiev.ua/ru/activities/Inf-Res/>
 64. Режим доступа: <http://www.osvita.org.ua/mba/ukraine/kuro/>

65. Режим доступа: <http://icmre.kiev.ua/39-kievskaya-vyssshaya-bankovskaya-shkola.html>
66. Критерии оценки сайтов [Электрон. ресурс]. – Режим доступа:
http://copy.yandex.net/?text=%D0%BA%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B8%20%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B8%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B0&url=http%3A%2F%2Fnoy-kck.do.am%2Fkriterii_ocenki_web.doc&fmode=envelope&lr=213&mime=doc&110n=ru&sign=ec9cb6e7a70d5e90784f4b4f7d425b8c&keyno=0
67. Режим доступа:
<http://www.botik.ru/~robot/sidorov/nzam23.htm>
68. Международные критерии оценки сайтов вузов: проблема транспарентности научно-образовательной информации [Электрон. ресурс] / С. С. Гельбух, Е. В. Изотова, В. В. Бедринцев. – Саратовский государственный технический университет, Саратов – Режим доступа:
http://tm.ifmo.ru/tm2009/db/doc/get_thes.php?id=156
69. Марина Муравьева. Не так плох вуз, как его сайт [Электрон. ресурс] / Муравьева Марина. – Режим доступа:
http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=20709#.Uo8uJeGuZ2M
70. Режим доступа:
http://copy.yandex.net/?text=%D0%BA%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B8%20%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B8%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B0&url=http%3A%2F%2Fwiki.iteach.ru%2Fimages%2F5%2F51%2F%25d0%259a%25d1%2580%25d0%25b8%25d1%2582%25d0%25b5%25d1%2580%25d0%25b8%25d0%25b8_%25d0%25be%25d1%2586%25d0%25b5%25d0%25bd%25d0%25b8%25d0%25b2%25d0%25b0%25d0%25bd%25d0%25b8%25d1%258f_%25d1%2581%25d0%25b0%25d0%25b9%25d1%2582%25d0%25b0.doc&fmode=envelope&lr=213&mime=doc&110n=ru&sign=8e4473cb42452b74119393414f802781&keyno=0

76. Isidro F. Aguillo. Международный рейтинг сайтов высших учебных заведений Webometrix и анализ позиций сайтов российских вузов. Доклад в ГУ-ВШЭ 3 июня 2009 г. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/news/recent/8939617.html>
77. Издание «Газета» (18 сент. 2008) [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/news/recent/8939617.html>
78. Опубликован июльский рейтинг сайтов вузов Webometrics. 4 августа 2009 г. / «Информационные технологии в образовании». Ежеквартальный бюллетень НГТУ и Ассоциации «Сибирский открытый университет» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://bit.edu.nstu.ru/news/fullnews/?id=307>
79. Александр Кузьменко. Рейтинг Webometrics: мировые вузы в виртуальном пространстве [Электрон. ресурс] / Кузьменко Александр. – Режим доступа: http://www.edu-all.ru/pages/zamet/08_pub_0702_01.php
80. Сказов Л. Б. Российские вузы в международном рейтинге Cybermetrics Lab CSIC. РейтОП [Электрон. ресурс] / Сказов Л. Б. – Режим доступа: <http://ispu.ru/node/8218>
81. Режим доступа: <http://www.tsogu.ru/1720/1028/6028/6034/>
82. MBA (Master of Business Administration).[Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mbastrategy.ua/content/view/1079/215/lang,Rus/>
83. \$1 млн для выпускника Wharton 2011? [Электрон. ресурс] / Источник: beatthegmat.com. – Режим доступа: <http://www.mbastrategy.ua/content/view/3016/184/lang,Rus/>
84. Новый выбор Financial Times: MBA-программы. По материалам Financial Times [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mbastrategy.ua/content/view/1730/181/lang,Rus/>
85. Режим доступа: <http://www.mbastrategy.ua/content/view/3351/209/lang,Rus/>
86. Режим доступа: <http://www.mbastrategy.ua/content/view/3337/209/lang,Rus/>

87. Самые успешные обладатели MBA [Электрон. ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.mbastrategy.ua/content/view/3334/181/lang,Rus/>
88. Режим доступа: <http://www.webometrics.info/>
89. Режим доступа:
http://www.nstar-spb.ru/articles/article_5376.html
90. Муравьёва Марина. Определены лучшие сайты вузов [Электрон. ресурс]. – Режим доступа:
http://dmcp.mipt.ru/student/diff_articles/site_univer_16022010.html
91. Информационные ресурсы планеты. Мировой рейтинг веб-сайтов вузов и научно-исследовательских институтов. 1 марта 2009 г. [Электрон. ресурс] / «Информационные технологии в образовании». Ежеквартальный бюллетень НГТУ и Ассоциации «Сибирский открытый университет». – Режим доступа:
http://bit.edu.nstu.ru/archive/issue-1-2006/mirovoi_reiting_veb-saitov_vuzov_i_nauch_129/
92. Режим доступа: <http://lib.nmsu.edu/instruction/evalcrit.html>
93. Исидро Агийо. Российские вузы игнорируют возможности Интернета [Электрон. ресурс]. – Режим доступа:
http://www.opec.ru/docs.aspx?id=224&ob_no=88603