

УДК 65.01:378

Чепоров В.В.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В КЛАССИЧЕСКИХ УНИВЕРСИТЕТАХ

ВВЕДЕНИЕ

Что такое бизнес-образование? В Украине обычно под бизнес-образованием в широком смысле понимают подготовку студентов по направлению «Менеджмент» и/или по направлению «Экономика и предпринимательство», а в узком смысле – подготовку магистров деловой администрации. Традиционно считается, что высшим уровнем бизнес-образования являются программы MBA. Ныне в Украине шесть бизнес-школ предлагают программы MBA [1]. Пять из них сконцентрировано в Киеве и одна – во Львове. Традиционное образование на уровне бакалавра, специалиста и магистра имеет гораздо более широкую географию. По данным Министерства образования и науки Украины специальность «Менеджмент организаций» – самая распространенная среди вузов Украины. Осмелимся высказать точку зрения, что такая популярность связана с кажущейся простотой подготовки менеджеров, как со стороны спроса, так и со стороны предложения.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

С началом перехода Украины к рыночной экономике большое количество традиционных «политических экономистов» (американская терминология) и специалистов в других областях знаний (обычно «технарей») переключились на подготовку экономистов и менеджеров. Как правило, достаточно было прочтения одной книги, чтобы стать «специалистом» в области менеджмента. Некоторые выпускники наших вузов продолжают эту «традицию». Так, вызывает удивление, что многие наши молодые вузовские коллеги, недавние студенты, называют среди читаемых ими курсов стратегический менеджмент. Любые функциональные знания для таких преподавателей – это проза.

Тезис первый. Нельзя быть хорошим специалистом в области менеджмента, не будучи специалистом-функциональщиком (технологом, бухгалтером или маркетингологом).

Почему же такое существенное различие в количестве высших учебных заведений, занимающихся подготовкой традиционных специалистов или магистров, и новых школ бизнеса? На мой взгляд, самым существенным моментом является цена. Цена за обучение в украинских бизнес-школах колеблется [1] от 3600 долларов во Львовском институте менеджмента до 10750 в Киево-Могилянской бизнес-школе. В украинских условиях потребителю образовательных услуг сложно понять, почему образование в Киево-Могилянской бизнес-школе в 10 раз лучше, чем во Львовском национальном университете (см. таблицу 1).

ЧЕПОРОВ В.В.

Разница в ценах между ЛИМом и ЛНУ уже меньше, но все равно существенная.

Цены за обучение на экономических и менеджерских специальностях в некоторых классических университетах Украины [2] в 2002/2003 учебном году (грн.)

Таблица I

Высшие учебные заведения и специальности экономического и менеджерского направления	Годовая плата за обучение
Львовский национальный университет	
Экономическая кибернетика, информационные системы в менеджменте, экономическая статистика	2546
Финансы, учет и аудит, экономика предприятий, менеджмент организаций, банковское дело, экономическая теория	3820
Харьковский национальный университет	
Все специальности	4158
Экономическая кибернетика	2287
Запорожский государственный университет	
Экономическая кибернетика	2000
Финансы, менеджмент организаций	2700
Учет и аудит	2300
Менеджмент внешнеэкономической деятельности	3100
Таврический национальный университет	
Все специальности	3000

Тезис второй. Потребители образовательных услуг позиционируют образовательные продукты (магистерские программы) классических государственных вузов и бизнес-школ как близкие.

Возможно ли сближение цен на программы MBA и классических украинских вузов? Весьма маловероятно в краткосрочном периоде. Школы бизнеса не пойдут на это по «идейным соображениям» и по соображениям собственников этого прибыльного бизнеса. За счет стратегии дифференцирования они достигают прибыльности при меньших количествах студентов, но и меньших затратах на обеспечение учебного процесса. Классические вузы со сформировавшейся инфраструктурой пытаются максимально использовать имеющиеся ресурсы, организуя обучение в две, а то и три смены. Топ-менеджеры классических государственных вузов пытаются максимизировать текущие доходы вузов. Трудно не согласиться с К. Друри [3], который придерживается точки зрения, что основной целью компании является максимизация ценности будущих чистых денежных потоков, или, более точно, максимизация чистой приведенной стоимости будущих поступлений наличных средств. Как мне кажется, тезис Друри [3] о том, что «было бы излишним упрощением утверждать, что максимизация прибыли – единственная цель компании. Некоторые руководители организаций стараются через бизнес заложить основы для личного могущества и построить собственную империю»,

вполне подходит для оценки тенденций в украинском государственном высшем образовании. Государственная форма собственности, отсутствие публичного контроля за деятельностью руководителей государственных вузов создает ситуацию, подобную той, в которой находились государственные предприятия в 90-х годах, и часть из которых продолжает находиться и сейчас. К чему привела задержка с приватизацией - видно невооруженным глазом.

Тезис третий. Цель собственников школ-бизнеса и топ-менеджеров государственных вузов одна и та же – максимизация приведенных чистых денежных потоков. Разница лишь в оценке горизонта. Топ-менеджеры планируют на более короткие сроки, поэтому ставки дисконтирования должны быть у них очень высокими.

Короткий горизонт не мотивирует топ-менеджеров государственных вузов финансировать высокотратный запуск программ MBA в условиях их узкого сегмента рынка. Они предпочитают формировать широкий портфель традиционных бакалаврских и магистерских программ. Такой портфель классических университетов содержит несколько десятков специальностей. Абсолютный рекорд, вероятно, принадлежит Восточно-украинскому национальному университету, чей портфель содержит около 70 специальностей. Такой подход позволяет классическим университетам доминировать на своем географическом сегменте рынка и быть ценовым лидером. Университеты других регионов стараются проникнуть на «чужие» географические сегменты с помощью филиалов или учебно-консультационных центров.

Тезис четвертый. Основная конкуренция в экономическом и менеджерском образовании осуществляется на географических сегментах. Соответствующие программы выступают как товары-заменители, и основным фактором является цена.

Подтверждением данного тезиса являются материалы Итоговой коллегии Министерства образования и науки Украины по вопросу "О состоянии и перспективах развития высшего образования и науки в Украине (по материалам деятельности высших учебных заведений)", прошедшей 28 февраля 2003 года [2]. Коллегия отметила, что в контексте сети крайне важной проблемой стало функционирование филиалов вузов. «Их создание было обусловлено необходимостью приближения места представления образовательных услуг к месту проживания студентов. Однако, к сожалению, в целом позитивное явление приобрело гипертрофированные формы. Только за последние 2 года количество внебазовых подразделений увеличилось с 438 до 710. Главное же в том, что в большинстве из них отсутствуют возможности осуществлять качественное образование». Проверки Министерства показали, что в большинстве случаев отсутствуют правовые основы их создания; несоответствие содержания деятельности названию; отсутствие надлежащего кадрового и методического обеспечения; деятельность без лицензии, либо превышение лицензионных объемов; отсутствие согласия с областными органами управления, что предусмотрено законодательством и открытие подготовки специалистов по специальностям, которыми область перенасыщена.

Практические данные опроса студентов УКЦ ТНУ, проведенного автором, показали, что 50% студентов не согласились бы на обучение на базовой территории вуза в другом городе ни при какой скидке за обучение.

Таким образом, руководство государственных вузов поступает как хороший менеджер, понимая, что основная конкуренция существует на географических сегментах. В этом случае нет смысла позиционировать программу, поскольку позиционируется сам вуз. Короткий горизонт не стимулирует развитие стратегического планирования в вузе, цели топ-менеджеров вступают в явный конфликт с целями общества.

Интересный феномен возник в поведении некоторых коммерческих вузов. Они, как «рыбы-прилипалы», территориально расположились рядом с лидером в отрасли, и за низкую плату «подбирают» отчисленных студентов, помогая им не потерять год в обучении.

В научном и прикладном аспекте анализ региональных образовательных предпочтений является достаточно интересным. По данным Министерства образования и науки Украины, [2] в восьми областях Украины (Киевская, Одесская, Закарпатская, Волынская, Кировоградская, Донецкая, Черниговская и Тернопольская) на начало 2002/2003 снизилась доля студентов, обучающихся в вузах 3-4 уровня аккредитации не за государственный счет, несмотря на рост данного контингента в целом по Украине с 60,2% до 63,4%. Велико различие между разными областями Украины (от 48,2% в Днепропетровской области до 74,4% в Тернопольской). На вопрос, что явилось основным фактором: увеличение количества бюджетных мест или уменьшение притока коммерческих студентов в вузах этих областей, сайт Министерства ответа не дает.

Исследование автора [4] зависимости количества абитуриентов Таврического национального университета в 2000 году от расстояния между Симферополем и местом проживания студента свидетельствует, что в среднем спрос на дневное обучение является эластичным для небольших расстояний (приезд к месту учебы и отъезд к месту жительства в течение одного дня), и неэластичным для больших, однако зависит и от специальности. Например, на специальность "Английский язык и литература" на коммерческой основе в ТНУ (Симферополь) поступило 3 абитуриента из Керчи, а на ту же специальность, но за меньшую плату в Керчи (расстояние 220 км) – 47 человек.

Интересным в практике УКЦ ТНУ является тот факт, что в разных регионах существуют разные приоритеты у абитуриентов. Так, на заочную форму обучения в Керчи наибольшее число поступило на специальность "Английский язык и литература", в Севастополе - на "Правоведение", в Евпатории и Армянске - на "Финансы", в Ялте - на "Психологию", в Феодосии - на "Географию". Этот феномен требует дальнейших исследований.

Высокими остаются доли абитуриентов и студентов из сельских районов для специальностей "Украинский язык и литература" и "Крымско - татарский язык и литература", что в целом является предсказуемым в условиях традиционно русскоязычных городов Крыма. Большая доля сельской молодежи на специальностях "Менеджмент внешнеэкономической деятельности" и "Менеджмент организаций" также требует дальнейших исследований.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В КЛАССИЧЕСКИХ УНИВЕРСИТЕТАХ

Снижение доли абитуриентов и студентов из сельских районов является социальной проблемой. Качество подготовки сельской молодежи в целом ниже, чем городской, в первую очередь, за счет недостаточного финансирования среднего образования из местных бюджетов.

Большой портфель специальностей классических университетов позволяет лучше реализовывать предпочтения абитуриентов. Несмотря на бытующий среди их родителей подход - мой ребенок не знает математики, неграмотно пишет, слабо разбирается в географии и не переносит вида крови, поэтому может учиться на экономическом или юридическом факультете, - большинство абитуриентов делают свой выбор осознанно. В работе [5] предлагается модель, основой которой является ранжирование студентами элементов образовательных программ (учебных дисциплин) перед и после прочтения данной дисциплины. Студентам специальности «Финансы» было предложено проранжировать учебные дисциплины с точки зрения их полезности для будущей работы. В результате была отмечена высокая корреляция между предпочтениями студентов всех пяти лет обучения и сделан вывод, что данные студенты определяют свои предпочтения дисциплин перед поступлением в университет: они могут сравнить ожидаемое содержание учебной дисциплины с фактическим содержанием, т.е. оценить качество того товара, который он покупает – образовательную программу данного университета. Результаты анализа показывают, что студентов специальности «Финансы» можно разделить на две группы: большая ориентирована на макроуровень, меньшая - на бизнес. Слушатели, получающие второе высшее образование, в большей степени ориентированы на бизнес-дисциплины.

Тезис пятый. У студентов, получающих экономическое и бизнес-образование, представления о их будущей работе и потребностях в дисциплинах формируется еще до поступления в университет.

Нельзя не сказать о влиянии Болонского процесса на высшее образование в Украине. На мой взгляд, потенциальная мобильность студентов и преподавателей в первую очередь коснется вторых. Сильная конкуренция на географических сегментах будет способствовать перетеканию наиболее квалифицированных преподавателей в вузы, работающие на сегментах с большей емкостью и большей платежеспособностью студентов. Это будут Киев и, возможно, еще несколько крупных городов Украины. Интересными для украинских преподавателей могут оказаться вузы Польши и России, особенно последней, в связи с наметившейся агрессивной образовательной политикой по привлечению лучших абитуриентов и преподавателей из СНГ.

ВЫВОДЫ

Таким образом, региональная концентрация бизнес-школ, вероятно, является правильной, однако в долгосрочной перспективе. Рассмотрение долгосрочной перспективы в государственных вузах - явление нетипичное.

Данные исследования свидетельствуют, что у студентов, получающих экономическое и бизнес-образование, представления о их будущей работе и

потребностях в дисциплинах формируется еще до поступления в университет. При этом нельзя быть хорошим специалистом в области менеджмента, не будучи специалистом-функциональщиком (технологом, бухгалтером или маркетологом).

Основная конкуренция в экономическом и менеджерском образовании осуществляется на географических сегментах. Соответствующие программы выступают как товары-заменители, и основным фактором является цена. Потребители образовательных услуг позиционируют образовательные продукты (магистерские программы) классических государственных вузов и бизнес-школ как близкие.

Цель собственников школ-бизнеса и топ-менеджеров государственных вузов одна и та же – максимизация приведенных чистых денежных потоков. Разница лишь в оценке горизонта. Топ-менеджеры планируют на более короткие сроки.

Список литературы

1. Каніщенко О.А. Бізнес-освіта в Україні: Нові тенденції та перспективи в перехідній економіці // «Бізнес освіта як бізнес: Якість послуг і соціальна відповідальність» Матеріали 5 щорічної міжнародної конференції «Розбудова менеджмент-освіти в Україні» (Харьков, 13-15 листопада 2003 р.) Київ, СЕУМЕ, 2003, с.47-55
2. Сайт Министерства образования и науки Украины (www.mon.gov.ua)
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.; Учебник.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 1071 с.
4. Чепоров В.В. Дистанційна освіта: соціально-економічний аспект. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Дистанційне навчання у ХХІ столітті (Щорічник наукових праць): Наукові доповіді на міжнародній науково-практичній конференції, м.Львів, 9-10 жовтня 2000/ НАН України, Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2001.- Вип . XXVII.- 203 с. с.102-105.
5. Чепоров В.В., Чепорова Г.Е. Является ли студент уместным агентом для оценки качества образования? Сборник научных трудов "Глобальная интеграция программ последипломного образования GIGP2003".- Киев, 2003.- с. 69-73

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.