

Бизнес-образование

Вписаться в поворот

Коваленко Артем

Ренкинг Уральских компаний, предлагавших услуги бизнес-образования в 2009 году и I полугодии 2010 года

Бизнес-школам и деловому сообществу пора подумать о разработке новой системы стандартов бизнес-образования - критериев качества продуктов и квалификации игроков.

Полгода назад я почти ежедневно получал от одной и той же конторы приглашения на курсы по управлению продажами. Когда поток электронных писем прекратился, ради интереса набрал телефон, указанный в послании: фирма закрылась. Застал лишь новых арендаторов, которые объяснили, что обанкротившаяся компания не смогла подстроиться под рынок, распуская клиентов программами, которые пользовались спросом еще до кризиса.

Какой запрос для рынка формирует сегодня предпринимательство и что должны сделать бизнес-школы, чтобы его удовлетворить? Для обсуждения перспектив рынка бизнес-образования «Эксперт-Урал» в конце сентября собрал игроков за круглым столом.

Я б в топ-менеджмент пошел

- Кризис вытеснил непрофессионалов: выжили и успешно работают бизнес-школы, предлагающие качественные образовательные продукты, - рассказывает председатель совета директоров Урало-Сибирского Института Бизнеса Лариса Гусева. - Одной из тенденций рынка стало развитие корпоративного направления - появилось много корпоративных университетов, сотрудничающих с региональными и федеральными специалистами. Растут консалтинговые услуги, направленные на конкретные запросы бизнеса. Успешно развивается рынок тренинговых услуг. Существенно расширился сегмент фундаментального бизнес-образования.

Региональные центры бизнес-образования, сохранившие доверие потребителей знаний, вынуждены оперативно реагировать на рыночные потребности и искать новые ниши. А они есть. Например, некоторые топ-менеджеры отказались от обучения в московских и зарубежных бизнес-школах в пользу региональных игроков.

Директор программ бизнес-образования экономического факультета УрГУ Сергей Лукьянов считает, что в настоящее время потенциальный слушатель московских программ MBA предпочитает обучение в Екатеринбурге: «Этому есть разумные экономические причины. Прежде всего обучение у нас существенно снижает затраты, связанные с авиаперелетами и гостиницами, что в посткризисных условиях аргумент существенный: в общей структуре расходов на образование трансферт и проживание составляли львиную долю».



Но не стоит обольщаться: это лишь следствие кризиса, а не тенденция, продолжает Лукьянов:

- Многие компании, «прописанные» на Урале, являются филиалами федеральных и международных предприятий с головным офисом в Москве, где и принимаются решения. Понятно, что те же московские банки не будут заказывать обучение на Урале. Конкурировать в этой нише можно, только получив международную аккредитацию, а это быстро не произойдет.

Мнения, однако, разделились. Так, заведующая кафедрой теории и практики менеджмента экономического факультета УрГУ Людмила Ружанская убеждена, что топы останутся на региональном рынке: «Какой бы замечательной зарубежная школа ни была, руководитель компании не сможет надолго оставить свой бизнес, особенно в период, когда экономика восстанавливается после кризиса».

Генеральный директор «Центра Бизнес-Образования» (ЦБО) Ольга Жигальцова предлагает свой вариант сохранения клиентов, пришедших к регионалам в кризис: «Нужно привозить московских и зарубежных консультантов, к которым едут топы, в регионы. Это дорого. Но бизнес готов за это платить».

Чтобы конкурировать с Москвой, требуются новые нишевые продукты, которых нет у федеральных игроков, считает директор Уральской школы бизнеса (Челябинск) Татьяна Вальчук. По мнению Ларисы Гусевой, такими продуктами могут стать обучающие программы, учитывающие специфику бизнеса, которым руководит слушатель. Например, управленец строительной компании, занимаясь вместе с представителями торговли, недополучает необходимой ему специализированной информации. Значит, нужна программа, которая полностью позволит учесть его интересы.



Кризис привнес еще одну тенденцию, свойственную нестабильным временам, - рост краткосрочных программ. Ольга Жигальцова отметила, что рынок бизнес-образования получил тех клиентов, которые никогда в «краткосрочке» не обучались. Те, кто говорил «что я там за три дня получу?! Лучше системно учиться» пришли за актуализацией знаний. Это признак того, что в турбулентный период особенно востребованы «быстрые» знания от авторитетных экспертов. При этом стоимость двух-трехдневных программ ниже. Тренинги всегда будут в почете, но не могут заменить системного образования, спрос на который, по мнению Жигальцовой, восстановится во втором полугодии 2010 года, что позволит комплексно повышать компетенции менеджеров.

Другой интересный момент - рост числа чиновников среди клиентов центров образовательных услуг. Главная задача: переподготовка специалистов, не имеющих профильного образования по направлению «государственное и муниципальное управление». Государство решило повысить компетенцию госслужащих. По словам заместителя директора Института управления и предпринимательства УрГУ Андрея Лёгостева, его институт выиграл грант на сумму 18 млн рублей на обучение 400 человек.

Одно из ключевых требований к обучающим программам - расширение компетенции управленцев высшего и среднего звена. По словам руководителя Уральского офиса кадровой компании «Ventra Employment» Елены Ларичевой, в период кризиса главной задачей бизнеса было сокращение расходов, а сейчас оставшихся сотрудников нужно сделать максимально эффективными, а для новых вакансий найти грамотных специалистов.

Тем временем на рынке

В августе этого года количество вакансий и количество резюме на региональном рынке труда сравнялось. Рынок вернулся к ситуации острого кадрового дефицита. Однако бизнес-образование не дает своим клиентам профессиональных компетенций, которые нужны бизнесу.

- Человек может иметь огромное количество дипломов и сертификатов, но быть слабым профессионалом. Это прямая корреляция с качеством образовательных программ, - считает Елена Ларичева. - Если раньше, чтобы подобрать нормального кандидата для предоставления заказчику у профессионально работающих рекрутеров отсеивался был 1 к 10 (из десяти резюме можно было выбрать одно подходящее), то сегодня по некоторым позициям эта пропорция составляет 1 к 50. Сейчас у меня в работе позиция директора ИТ: откликов 247, отобрали 69 для телефонного интервью, девять - для личного интервью, один представлен в компанию. И то компания сказала, что представленный им специалист на должность не подходит по личностным характеристикам. Поэтому участникам рынка бизнес-образования нужно задаться вопросом о том, кого они готовят и нужны ли такие специалисты бизнесу. При низком объеме навыков и малом опыте работы у кандидатов завышенные требования.



Директор представительства Международного института менеджмента ЛИНК Владимир Ромашов соглашается: не все игроки выпускают на рынок труда компетентных специалистов. И ставит диагноз:

- Рынок бизнес-образования находится на начальном этапе развития. Об этом свидетельствует дисбаланс в его структуре: предложений качественного долгосрочного системного бизнес-образования недостаточно, и это не может быть компенсировано насыщением рынка краткосрочными программами через тренинги и семинары.

Так каким представляют себе действенное бизнес-образование участники рынка?

Учи ученого

- На Западе выделяют несколько моделей бизнес-образования: от «ремесленного училища» до «университетской». Бизнес-школа в западном понимании - это неразрывная цепочка, связывающая исследования, магистратуру, постдипломные программы. Это как минимум холдинг, состоящий из набора разного рода программ, - рассказывает Сергей Лукьянов. - Там профессора не выходят на магистерские курсы, на программы MBA с чтением лекций по учебникам. Их читают по собственным исследованиям, которые опубликованы в ведущих мировых журналах. Кто может этим похвастать из наших игроков? В России, и на Урале в частности, мы максимум реализуем модель ремесленного училища. А сегодня потребитель информирован о том, что должно быть в бизнес-школе, как должен быть организован процесс обучения. Мировые стандарты образования известны.

Ключевое слово «стандарт» не раз звучало на круглом столе. Сегодня рынок бизнес-образования разношерстен, на нем отсутствует точка отсчета - образовательные стандарты.

Импульс к их формированию может дать открытие бизнес-школы при Уральском федеральном университете. Эта школа обязана получить западную аккредитацию, сертифицировать программы и преподавателей. По мнению директора Уральской школы тренинга Ольги Катаевой, если проект создания бизнес-школы при УФУ будет реализован, это событие окажет влияние на рынок: «Некачественные игроки его покинут, остальные подтянутся до новых стандартов».

Именно стандарты качества должны помочь сегментировать рынок: есть школы и долгосрочные программы - у них свои клиенты и задачи, а есть образовательные центры, перед которыми стоят другие цели. Игроки и их программы должны оцениваться по-разному, соответствовать разным критериям. «Потребность в квалифицированных сотрудниках, обладающих не просто знаниями, а прикладными умениями, останется, - говорит Ольга Катаева. - А значит, будут и образовательные центры, оказывающие такие услуги. В каком бы виде или формате мы ни работали, клиент и его потребности будут определять рынок».

Дискуссия в «Эксперт-Урале» показала: участникам рынка и бизнесу, которому они оказывают услуги, пора встретиться для серьезной беседы. Ее тема - профессиональные требования в отношении выпускников бизнес-школ, иными словами - профессиональные стандарты качества. В них важно учесть не то, насколько бизнес-школы копируют зарубежный опыт, а насколько они в состоянии соотнести управленческую теорию с особенностями российского рынка. Известно, что аккредитации министерства образования всегда ориентируются на вузовские программы и по большей части не могут оценить качество бизнес-образования. Во всем мире оценки ему дают ассоциации менеджеров и предпринимателей, СМИ, которые составляют рейтинги бизнес-школ, торгово-промышленные палаты или специальные деловые объединения. Время для этого пришло и у нас.

Дополнительные материалы:

Преимущество в особенностях

Ближайшие годы для региональных игроков рынка бизнес-образования главным конкурентным преимуществом будет специализация, считает председатель Совета директоров Урало-Сибирского Института Бизнеса Лариса Гусева.

- У каждого участника рынка сегодня есть свои преимущества: кто-то делает ставку на экономику, кто-то на изучение рынка, кто-то на стратегический менеджмент. Все большее значение имеют исследовательская база, опыт и собственная специфика, которые формируются интеллектуальным потенциалом преподавателей и менеджеров. Это те вещи, которые тяжело передаются и составляют суть услуги.

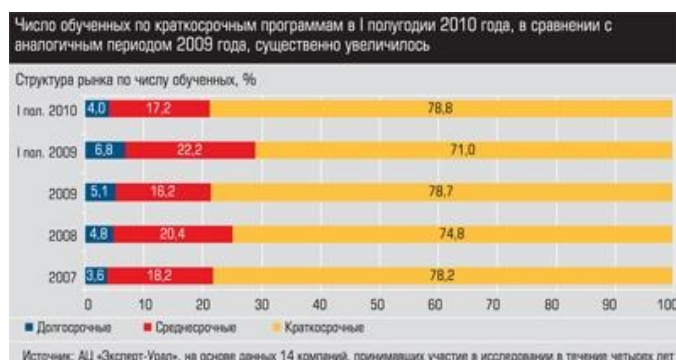


Я считаю, что на рынке завершился этап становления, который будет определять дальнейший рост: остались только участники, которые инвестировали в собственное развитие и следили за потребительским спросом. Наша ключевая компетенция - развитие предпринимательского потенциала. Это 15 лет исследований, опыт, который нарабатывается годами. Быстро войти на рынок никому не удастся. Появление на региональном рынке федеральных игроков создаст новый толчок для развития, для актуализации потребности потенциальных студентов, для улучшения качества самого образования в новых условиях конкуренции. В результате изменения к лучшему произойдут как у бизнесменов, потребителей образовательных продуктов и услуг, за счет достижения более высоких результатов, так и у самих бизнес-школ - за счет выхода на новый уровень качества.

Подготовил Артем Коваленко

Арифметика бизнес-образования

По показателям ключевых игроков (данные 19 компаний, принимавших участие в исследовании АЦ «Эксперт-Урал»; см. методику на сайте www.expert-ural.com), за первые шесть месяцев 2010 года ситуация складывается оптимистичная: общая выручка по сравнению с аналогичным периодом 2009 года выросла на 33%.



Краткосрочные программы на подъеме, а доля долгосрочных в общей структуре сократилась (минус 25% по числу обученных по сравнению с тем же периодом прошлого года - на основе данных 14 компаний, принимавших участие в исследовании на протяжении четырех лет). В лидерах - программы по бухучету, управлению предприятием и управлению персоналом. Последняя тема - особый знак: бизнес снова вкладывает средства в HR-менеджеров, которые в кризис стали первыми жертвами минимизации расходов на образование.

