

РОЛЬ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ РОССИИ

© 2010 Е.А.Алонцева¹, И.В.Хорина²

¹ Самарский государственный архитектурно-строительный университет

² Самарский государственный технический университет

Статья поступила в редакцию 16.11.2009

Выявлены и рассмотрены основные формы бизнес-образования в России и за рубежом. Предложена классификация модульных бизнес-программ. Приведены данные результатов опроса кадровых агентств.

Ключевые слова: повышение квалификации, бизнес-образование, российская модель бизнеса, качество образования, кадровый дефицит, модульные образовательные программы.

Темпы роста рынка бизнес-образования свидетельствуют о том, что знание – один из самых дорогих продуктов. В конкурентной борьбе выигрывают те, кто позаботится о повышении квалификации персонала раньше. Бурно развивающаяся экономика повышает требования к компетенции участников рынка. Это заставляет бизнес искать новые инструменты, позволяющие не только поднять эффективность работы, но и адаптироваться к меняющимся условиям. Работодатели, ужесточая требования к персоналу, мотивируют его к росту профессионального уровня. В то же время у квалифицированного специалиста обостряется чувство независимости, он придирчиво выбирает место и условия труда. Так рождается спрос на услуги в сфере бизнес-образования.

Среди прочих сегментов рынка образования ударение в термине «бизнес-образование» следует ставить на слово «бизнес». Критерий здесь – практика применения знаний и навыков в предпринимательстве. Этим обусловлен жесткий подход к отбору преподавателей: они обязаны иметь не только обширные теоретические знания, но и успешный, передовой и даже инновационный опыт создания и ведения своего дела. Наполнение программ обязано отражать реалии бизнеса.

На сегодняшний день в РФ развивается два типа подготовки по программам МВА (Master of Business Administration): «дженералисты» (американская модель, подготовка специалистов широкого профиля, в первую очередь умеющих работать с людьми) и «специалисты» (европейская модель подготовки более специализированных, отраслевых менеджеров). Базо-

вая российская модель бизнес-образования тяготеет скорее к «немецкому варианту европейской модели»: немецкие специалисты самостоятельно развивают ряд элементов прикладного инструментария бизнеса и менеджмента, но в теории бизнеса и менеджмента активно используются американские разработки¹.

Большинство западных программ реализуются совместно с российскими учебными заведениями. Наиболее распространена схема, когда модуль бизнес-образования функционирует на базе вуза, пользуясь его инфраструктурой и профессорско-преподавательским составом. Такая схема позволяет сравнительно легко получить лицензию на выдачу диплома российского образца наряду с международным. Филиалов западных бизнес-школ, самостоятельно осуществляющих подготовку по западным программам, в России крайне мало.

Западные вузы, реализующие в РФ свои программы, как правило, не относятся к числу крупнейших или лучших в мире школ. В основном это школы среднего уровня, за исключением только Школы бизнеса им. Хааса. Крупные западные бизнес-школы проводят политику привлечения студентов для обучения в США или Европе.

Но, несмотря на такое противоречие, количество желающих учиться и получать бизнес-образование в России не уменьшается, а только растет с каждым годом. Уровень конкуренции на рынке бизнес-образования возрастает, в среднем ежегодно появляется 5 – 10 новых компаний, в основном небольших. Такое увеличение заставляет крупных операторов рынка корректировать ценовую политику, поскольку новые небольшие компании привлекают неискушенных потребителей низкой стоимостью

¹ Алонцева Елена Анатольевна, начальник учебного управления. E-mail: eaqorlova@hotmail.ru
Хорина Ирина Вениаминовна, старший преподаватель кафедры национальной и мировой экономики. E-mail: eaqorlova@hotmail.ru

¹ Новые формы образования // Эксперт. – 2005. – №43.

обучения². В условиях конкуренции у клиентов появляется выбор – где пройти обучение, по какой программе. Поэтому данный рынок находится в фазе бурного роста и еще не достиг стабилизации. В связи с этим повышается качество образования, улучшается сервис, вводятся различные инновации.

Рост объемов сопровождается расширением преподавательского состава: за минувший год в целом по рынку он увеличился на 16% (до 1493 человек). Сдерживает рост рынка дефицит кадров: бизнес развивается быстрее, чем специалисты адаптируют системные знания и опыт для передачи другим. На данный рынок услуг наложил отпечаток и мировой экономический кризис, когда были приостановлены ряд бизнес-программ, слушатели которых не смогли в дальнейшем оплачивать данные курсы. Но однако на сегодняшний день ситуация на Российском рынке претерпевает большие изменения.

Участники рынка бизнес-образования ожидают изменений в отраслевой структуре рынка в сторону увеличения спроса со стороны производственных и сервисных компаний. То есть, потенциальными клиентами центров бизнес-обучения станут развивающиеся отрасли промышленности – приборостроение, машиностроение, добыча природных ресурсов, производство стройматериалов, мясопереработка и производство молочной продукции. Качественные изменения в этих отраслях обуславливают появление потребности в обучении. В сегменте сервисных компаний ожидается рост спроса со стороны авторынков и связанных с ним сервисом, логистики, перевозок, инжиниринга, рекламы, полиграфии, СМИ и т.д.

Пережив экономический кризис, население России и особенно регионов начинает понимать всю значимость процесса получения образования. Постепенно появляется тенденция к увеличению спроса на образовательные услуги: повышение квалификации или переквалификация и получение новой профессии. Особенно это проявляется со стороны физических лиц: люди стремятся быть более независимыми на рынке труда. Это приведет к тому, что за свой счет будут учиться больше. Но юридические лица пока остаются основными клиентами центров бизнес-обучения.

По результатам опроса кадровых агентств, проведенного в ходе исследования, видно, что затраты на программы бизнес-обучения МВА окупаются в течение одного – двух лет: например, Санкт-Петербурге зарплата управленца,

имеющего диплом МВА, выше на 500 – 1000 долларов. А наиболее активный карьерный рост происходит у менеджеров среднего звена. Ежегодное количество выпускников МВА в России – примерно три тысячи человек, при этом рынок сильно централизован: львиная доля (80%) приходится на Москву, 10% – на Санкт-Петербург, еще 10% – на регионы³. Кроме Москвы и Санкт-Петербурга школы МВА есть во многих городах: Саранск, Воронеж, Казань, Самара и т.д. Основное направление развития данных образовательных программ – модульные программы столичных МВА в регионах.

Одной из модульных программ является создание *корпоративных университетов*. Особенностью корпоративного университета, отличающего его от обычного Training Department или вуза, считается целенаправленность его образовательной политики: обучение именно тому, что необходимо для реализации стратегии компании. Серьезных корпоративных университетов в РФ немного, они существуют при крупных предприятиях, при этом полноценно не функционирует ни один из них.

Крупные компании – «Сибнефть», «Русский алюминий», «Татнефть», «Вимм-Билль-Данн», «Северсталь», «Вымпелком» – ставят себе системы *дистанционного обучения*. Такая модель образования сейчас стремительно распространяется по всему миру. На этот шаг компании подвигает оценка перспектив образования для сотрудников: когда выясняется, что за несколько лет более 80% сотрудников должны пройти переподготовку, установка системы дистанционного образования оказывается дешевле и эффективнее.

Особое место среди учебных модульных программ занимают тренинги, возникшие на Западе в 40-х годах XX века. Тренинг – один из способов ускоренной подготовки к работе в условиях гипердинамичного рынка труда. В нем не просто передаются знания о тех или иных объектах, а приобретаются практические навыки обращения с ними. Появились тренинги в России в начале 90-х годов с приходом крупных западных корпораций, которые и были поначалу единственными заказчиками тренингов. Сегодня тренинговые программы как способ быстрого достижения результатов наиболее популярны среди методов повышения квалификации.

Однако достаточно трудно сделать бизнес-образование в России рентабельным. Хотя большинство отечественных компаний понимают, что их управляющим не хватает знаний в области общего менеджмента, но тем не менее

² Логина О. Время точить топоры // Эксперт Урал. – 2006. – №13.

³ Новые формы образования...

платить за образование сотрудников не готовы. Во-первых, не считают эту задачу приоритетной, во-вторых – из-за психологических факторов (многие русские предприниматели боятся быть не компетентными в вопросах развития бизнеса, нежели чем подчиненные). В-третьих, компании зачастую не могут адекватно использовать специалистов уровня MBA в силу плохой организации бизнеса в целом.

Сделать бизнес-образование в России рентабельным может лишь кадровая революция, когда владельцы и руководители компаний при-

дут к убеждению, что дальнейший рост экономики невозможен без хорошо образованных менеджеров. На первые позиции в компаниях выходит все больше выпускников бизнес-школ, хорошо понимающих истину в дальнейшем прогрессе образования. Поэтому на сегодняшний день модернизация управления компаниями, обеспечивающая адекватное использование образованных менеджеров, идет весьма интенсивно, так же как и обновление производственных кадров.

BUSINESS EDUCATION IN STAFF TRAINING FOR RUSSIA

© 2010 E.A.Alontseva¹, I.V.Khorina²

¹ Samara State University of Architecture and Civil Engineering

² Samara State Technical University

The main forms of business education in Russia and abroad are revealed and examined in the article. The authors offer a classification of module business programs. They also provide with the employment agencies Q-date.

Key words: advanced training, business education, Russian business model, quality of education, staff deficit, module curricula.

^o Alontseva Elena Anatolievna, Head of Studies.
E-mail: eaqorlova@hotmail.ru
Khorina Irina Veniaminovna, Senior Teacher
of the National and world economy department.
E-mail: eaqorlova@hotmail.ru