

Интернет-обзор бизнес-образования в Беларуси



Наталья Рябова

Наталья Рябова — консультант по организационному развитию, магистр бизнес-образования.

“Образование — это оружие в конкурентной борьбе, как для индивидуумов, так и для компаний”.

*Келл Нордстрем, Йонас Риддерстрале
“Бизнес в стиле франк”*

Необходимость адаптироваться к изменениям, стремительно происходящим в современной жизни, вовлекает нас в бесконечный процесс приобретения новых знаний и навыков. Непрерывное обучение становится стержнем жизни, способностью быстро обучаться — залогом профессионального успеха специалиста и ключевым фактором конкурентоспособности организации. Появился даже термин “обучающаяся организация”.

Бизнес-образование играет значительную роль в системе развития профессиональной компетентности во всем мире. Есть свой постепенно развивающийся и расширяющийся сектор бизнес-образования и в Беларуси. Все больше и больше на белорусских предприятиях приходит понимание необходимости непрерывного образования, повышения квалификации специалистов, планирования их обучения, развития и карьеры. Становится ясно, что одного образования, полученного специалистами в государственном вузе, недостаточно, чтобы сделать свое предприятие конкурентоспособным даже в ситуации нашей условно рыночной экономики. Наиболее гибко реагируют на потребности клиентов и решают их задачи именно частные консалтинговые компании и тренинг-центры.

Эти компании осознают роль сектора бизнес-образования в повышении профессиональной компетентности и тесно связанной с ней конкурентоспособности (как частных лиц, так и компаний-клиентов), и соответствующим образом позиционируют себя на рынке. В качестве примера приведем миссии некоторых белорусских компаний, работающих в области бизнес-образования:

- **Наша специализация — актуализация профессиональных знаний!** (Информационно-консультационный центр и центр поддержки предпринимательства БЕЛИМЕНЕДЖМЕНТ)

- **Мы работаем для людей, помогая им достигнуть высоких результатов, стать эффективными и успешными.** (Тренинговая мастерская “100 лиц успеха”)

- **Свою цель мы декларируем как — продвижение наших клиентов к общепринятым международным стандартам за счет улучшения качества персонала и как следствие — увеличения эффективности их бизнеса.** (Кадровое агентство KIAT)

- Самая большая обучающая и консультационная компания в области продаж — Merisil International — была основана более 50 лет назад со следующей бизнес-концепцией: **единственный путь развития организации — это развитие персонала этой организации.**

- **Мы делаем упор на целостное личностное и профессиональное развитие, цель которого — вдохновить людей на проявление их лучших качеств и использование своего потенциала как на работе, так и в личной жизни, что является ключом к развитию и позитивным переменам в организации.** (“МЕНЕДЖЕР СЕРВИС”, Центр профессионального обучения менеджменту)

- **Мы видим свою миссию в повышении национальной конкурентоспособности страны через образовательную поддержку компаний и населения.** (Институт приватизации и менеджмента)

Что же представляет из себя рынок бизнес-образования в Беларуси?

В белорусском Интернете представлены и более-менее активно рекламируют себя и свои услуги в области бизнес-образования более 60 компаний, позициониру-

рующие себя как консалтинговые компании, бизнес-школы, кадровые агентства или тренинг-центры. Около 10 из них являются структурными подразделениями государственных учреждений образования. В основном все эти компании расположены в Минске. Это не очень обнадеживающий факт, учитывая, что во многих даже крупных региональных городах зачастую нет практически никаких возможностей для обучения взрослых — вплоть до отсутствия курсов иностранных языков. И если региональное предприятие может отправить сотрудника “на учебу” в Минск, то отсутствие достаточных возможностей для частных лиц является фактором, который может ограничивать конкурентоспособность жителей регионов на рынке труда и самостоятельное планирование ими собственной карьеры.

Что предлагают эти компании?

- Краткосрочное, среднесрочное или даже долгосрочное **образование** (МВА¹, мини-МВА), **повышающее профессиональную компетентность руководителей** разного уровня в области менеджмента, маркетинга, стратегического планирования, управления проектами, управления персоналом, повышения личной эффективности, тайм-менеджмента, стресс-менеджмента, навыкам проведения переговоров и т.п.
- **Обучение по основным бизнес-дисциплинам для специалистов:** менеджмент, маркетинг, реклама и PR, логистика, финансы, управление персоналом, навыки работы с клиентами, продажи и т.п. В обучении специалистов также есть предложение как краткосрочных, так и средне- и даже долгосрочных программ (примеры: программа Института бизнеса и менеджмента технологий БГУ “Магистр в области логистики” или программа компании Mercer International “Академия управления продажами”).
- **Корпоративные программы обучения.** Корпоративные программы обучения, как правило, предполагают изучение потребностей персонала в обучении и посттренинговое сопровождение. Корпоративные программы могут быть направлены на отдельные аспекты деятельности организации, и, следовательно, обучаться могут сотрудники одного отдела (например, отдела продаж). Программы могут быть также комплексными и носить стратегический характер (например, построение стратегии обучения персонала в компа-

нии, или стратегическое планирование для компании в целом) — в таком случае в обучении и планировании задействованы ключевые сотрудники компании. Корпоративные программы — это очень гибкое предложение, которое формируется в процессе переговоров с заказчиком.

- **Тренинги командообразования (team building)** проводятся как бы на пересечении корпоративного обучения и корпоративного развлечения. Поэтому такие тренинги предлагают как компании, позиционирующие себя как бизнес-школы, так и компании, предлагающие организацию мероприятий, в том числе корпоративных.
- **Развитие личной эффективности** — достаточно популярная тематика и предлагается большинством компаний в форме открытых краткосрочных тренингов на разнообразные темы: планирование личного времени (тайм-менеджмент), стресс-менеджмент, эффективные коммуникации, управление имиджем и т.п. Ряд компаний специализируется на тренингах личного роста и НЛП, и также позиционирует свои программы как способствующие развитию профессиональной компетентности.
- **Дистанционное обучение или мультимедиа-тренинги** представляются несомненно. В качестве примера можно привести мультимедийные тренинги по темам “Техники активных продаж”, “Мерчендайзинг”, “Выставка”, “Искусство жестов”, “Мотивация” (консалтинговая группа “Здесь и сейчас”).
- Значительную часть по объему предлагаемых программ представляют собой разнообразные **курсы, повышающие профессиональную компетентность.** Тематика этих курсов весьма разнообразна: это могут быть многодневные курсы для повышения компетентности менеджеров в области менеджмента, маркетинга или финансов; курсы, направленные на подготовку человека к определенной профессии (например, офис-менеджер, таможенный агент, дизайнер или парикмахер); и, конечно, курсы иностранных языков и компьютерные курсы. В целом, можно сказать, что иностранные языки и IT-технологии являются двумя самыми “востребованными” тематическими областями в широком спектре предлагаемых курсов. И хотя компании, специализирующиеся на курсах иностранных языков и компьютерных курсах, не относятся обычно к сектору бизнес-образования, не упомянуть их в контексте повышения профессиональной компетентности было бы неверно.

¹ МВА — двухгодичное образование с присвоением выпускникам степени магистра бизнес-администрирования (**Master of Business Administration**). Основная концепция образовательной программы МВА заключается в том, чтобы выработать системный взгляд на управление и подготовить специалистов, способных компетентно принимать комплексные решения. Finalcial Times, публикация ежегодный топ-лист бизнес-школ за 2006 г., констатировала все возрастающий спрос на степень МВА. Приводятся данные, согласно которым ежегодно около 100 тыс. человек в мире готовы отдавать \$11–120 тыс. за диплом стандарта МВА, удостоверяющий их компетентность в области бизнес-администрирования. Спрос на такое системное бизнес-образование проявляется в последние времена и в Восточной Европе. Однако в Беларуси, России и Украине степень МВА по-прежнему не является решающим фактором при трудоустройстве: работодателями гораздо выше ценят опыт.

Таблица 1.

Данные о семинарах и курсах по той или иной тематике
(информация взята с портала tut.by — 3.01.2008)

Бизнес-образование (семинары, тренинги)	Курсы
<p>Личная эффективность (81) Тайм-менеджмент (11) Стресс-менеджмент (8) Презентации, выступления (8) Переговоры (13) Навыки лидерства (8) Общение по телефону (1) Имидж (5) Командообразование (8) Навыки коммуникации (8) Креативное мышление (1) Карьера (9) Технологии ведения (1)</p> <p>Менеджмент (79) Управление проектами (11) Эффективный руководитель (9) Эффективное управление (25) Стратегическая логистика (3) Мотивационный менеджмент (4) Управление изменениями (2) Стратегический менеджмент (14) Интеллектуальная собственность (1) Менеджмент качества (6) Операционный менеджмент (1) Реструктуризация (1) Управление ассортиментом (2)</p> <p>Маркетинг (56) Брэндинг (2) Логистика, снабжение (11) Маркетинговые исследования (2) Мерчандайзинг (11) PR (7) Прикладной маркетинг (8) Реклама (2) Сбыт (3) CRM (1) Интернет-маркетинг (4) Стратегический и прикладной маркетинг (4) Дистрибуция (1)</p> <p>Продажи и работа с клиентами (70) Продажи (44) Телемаркетинг (3) Управление продажами (10) Клиент прежде всего (13)</p> <p>Делопроизводство, секретариат (1) Эффективный секретарь (1)</p> <p>Экономика, учет, финансы (65) Финансовый менеджмент (23) Бухгалтерский учет (10)</p>	<p>Личная эффективность (8) Тайм-менеджмент (1) Командообразование (1) Имидж (1) Общение по телефону (1) Презентации, выступления (2) Креативное мышление (1) Голос и речь (1)</p> <p>Маркетинг (6) Прикладной маркетинг (4) Решение рекламных, PR и бизнес-задач (1) Стратегический маркетинг (1)</p> <p>Менеджмент (23) Управление проектами (9) Эффективный руководитель (11) Офис-менеджер (2) Стратегический менеджмент (1)</p> <p>Психология и психотерапия (18) Когнитивно-поведенческая терапия (1) Гештальт-терапия (2) Экзистенциальная терапия (1) Телесно-ориентированная психотерапия (1) Развитие памяти и скорочтения (4) Релаксационный тренинг (1) Нейро-лингвистическое программирование (4) Личностное развитие (2) Гипноз (2)</p> <p>Иностранные языки (50) Английский язык (25) Немецкий язык (9) Французский язык (3) Итальянский язык (3) Испанский язык (3) Нидерландский язык (1) Шведский язык (1) Китайский язык (2) Польский язык (2) Хорватский язык (1)</p> <p>Продажи и работа с клиентами (10) Продажи (8) Управление продажами (1) Организация сервисной деятельности (1)</p> <p>Экономика, учет, финансы (37) Финансовый менеджмент (9) Бухгалтерский учет (7) Налогообложение и аудит (1) Внешнеэкономическая деятельность (2) Экономика (7)</p>

<p>Налогообложение и аудит (2) Внешнеэкономическая деятельность (2) Бизнес планирование (1) Планирование и бюджетирование (9) Управление затратами компании (8) Личные финансы (6) Финансовая грамотность (4) Управление персоналом (34) Корпоративная культура (3) Управление конфликтами (5) Мотивация, стимулирование (3) Подбор персонала (5) Оценка персонала (1) Трудовое законодательство (2) Тренинг тренеров (5) Управление человеческими ресурсами (8) Делегирование и мотивация (2) Другие темы (75) Консалтинг (9) Информационные технологии (2) Описание бизнес-процессов (3) Контроллинг (1) Нейро-лингвистическое программирование (10) Личностное развитие (5) Телекоммуникационные технологии (11) Личностный рост (6) Психология / Гештальт-терапия (1) Отношения родителей и детей (4) Путь к самому себе (3) Парикмахерское искусство (10) Гостиничный и ресторанный бизнес (1) Психогенетика (1) IT-обучение (2) Телесориентированная терапия (1) Отношения мужчина-женщина (2) Кризисная интервенция (1) Образовательный бизнес-тур (1) Оформление интервьюера (1)</p>	<p>Финансовый и управленческий учет (3) Трейдинг (3) Управленческий учет и контроллинг (1) Переподготовка (1) Повышение квалификации (3) Управление персоналом (11) Подготовка HR менеджеров (6) Подбор персонала (1) Трудовое законодательство (1) Управление человеческими ресурсами (3) Компьютер и интернет (117) Web-дизайнеров и web-мастеров (7) Компьютерные курсы, IT-обучение (85) Программное обеспечение (2) Компьютерная графика (8) Проектирование на компьютере (2) Программирование (3) Локальная сеть, (ПВС)+системное обслуживание (3) Web-программирование (3) Полиграфия (1) Компьютер (3) Другие курсы (71) Автослесарей и автомехаников (1) Дизайнеров и оформителей (13) Медицинские, массажа и мануальной терапии (5) Парикмахеров, косметологов, стилистов (7) Секретарей, машинописи и стенографии (6) Туризм и гостиничное хозяйство (1) Для поступающих в вузы, репетиторство (1) Спортивно-логические игры (1) Флористика (3) Швейное производство (1) Телекоммуникации (25) Ароматерапия (1) Раннее развитие детей дошкольного возраста (1) Воспитание детей (1) Деньги (4)</p>
---	--

Из этой таблицы видно, что "лидером" по частоте предложения являются тренинги по темам менеджмент и личная эффективность (а не продажи, вопреки распространённому мнению), аутсайдером — отраслевые программы обучения (в данной таблице представлено только один тренинг по ресторанному и гостиничному бизнесу). Среди курсов лидером являются программы, отнесенные к разделу "компьютер и Интернет".

Если сравнивать белорусский рынок бизнес-образования с украинским, то можно сказать, что у нас он развивается похожим путем, только несколько более медленными темпами. На украинском рынке представлены более 90 компаний. В настоящее время "лидером" среди украинских тренингов являются

"продажи". Как и у нас, популярны программы по управлению персоналом, маркетингу, логистике, управлению финансами. Отраслевые программы еще не заняли должного положения, хотя представлены значительно большим количеством, чем у нас — это специализированные тренинги по управлению ресторанным, банковским, страховым бизнесом. Увеличилось количество компаний, предлагающих образование стандарта MBA. Если еще 6–7 лет назад большим спросом на украинском рынке пользовались курсы как форма обучения (этот интерес сохраняется), то сегодня большей популярностью пользуются краткосрочные и интенсивные тренинги, а со стационарным образованием начинает конкурировать дистанционное (в том числе дистанционное MBA).