

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

© 2011 Д.В. Оводенко*

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, глобализация, особенности опережающих образовательных программ, высококвалифицированные управленческие кадры, компетентностный подход, образовательные технологии.

Рассмотрены особенности развития системы бизнес-образования. Выявлены специфика российского рынка образовательных бизнес-услуг, его отличия от западного рынка и тенденции развития. Изучены основные принципы деятельности стратегических образовательных альянсов и их роль в подготовке конкурентоспособных специалистов. Определены направления совершенствования бизнес-образования экономического университета.

В Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года поставлена задача перевода экономики страны на инновационный путь развития, выведения ее на траекторию быстрого и устойчивого роста на передовой технологической основе. В настоящее время современное, качественное образование напрямую способствует построению общества с высокоразвитой экономикой. Кадры являются важнейшим интеллектуальным и профессиональным ресурсом, обеспечивающим социально-экономическое развитие страны, региона, предприятия.

В Самарской области разработана областная целевая программа развития инновационной деятельности на 2008-2015 гг. (Закон Самарской области от 12 декабря 2007 г. № 154-ГД), в которой значительное внимание уделено проблеме подготовке специалистов к инновационной деятельности. Для удовлетворения потребностей экономики Самарской области в специалистах требуется развитие региональной системы дополнительного профессионального образования.

Современную эпоху принято характеризовать терминами “глобализация” или “постиндустриализм”. Необходимо выделить ряд особенностей, которые непосредственно влияют на проблемы образования вообще и бизнес-образования в частности. Особенности этой эпохи не могут не накладывать серьезный отпечаток на формирование системы данной неотъемлемой части единого образовательного потока.

Во-первых, невозможность сохранения традиционной для индустриального общества мо-

дели образования, основанной на интенсивном предоставлении образовательных услуг в первые 20-25 лет жизни с эпизодической “проф-переподготовкой” в дальнейшем. Теперь речь должна идти о формировании принципиально новой системы непрерывного образования, которая принимала бы в расчет рост динамизма потребностей, как и индивидуализацию спроса и возможностей его удовлетворения.

Во-вторых, неизбежно должно происходить изменение финансовой модели образования. Усиливается рост частных (личных) расходов при формировании образовательной стратегии человека. Усиление платности образования в современной России принято связывать с посткоммунистической трансформацией, сопровождавшейся тяжелым бюджетным кризисом.

В-третьих, усиление индивидуальных тенденций (траекторий) в образовании. Индивидуальные предпочтения проявляются не в выборе учебного заведения, а в индивидуализации программ самого учебного заведения. Граждане и корпорации предъявляют свои, специфические требования к компетенциям, которые должна предоставить школа. Личная образовательная программа складывается как комбинация из большого числа модулей, предлагаемых образовательным учреждением.

В-четвертых, глобализация делает неизбежной для серьезного образовательного учреждения конкуренцию на международном образовательном рынке. Это предполагает формирование альянсов и совместных программ с разными образовательными институтами, включая зарубежные. Повышается

* Оводенко Дмитрий Владимирович, соискатель, Самарский государственный экономический университет. E-mail: babs-sseu@yandex.ru.

роль международных ассоциаций и стандартов, которые отнюдь не однозначно воздействуют на формирование прорывных образовательных программ и технологий.

В-пятых, усиливается значение практической направленности образования, связанной с получением набора компетенций. Это требует изменения технологий образования, а сами же постиндустриальные технологии создают базу для таких изменений¹.

Все это обуславливает основные направления трансформации системы образования вообще и бизнес-образования в особенности, включая переход к разработке индивидуальных образовательных траекторий и максимально гибким «клиентоориентированным» схемам, основанным на кредитно-модульном принципе, компетентностном подходе, повышенных требованиях к контролю качества образования на всех его этапах².

В условиях возрастающего динамизма и неопределенности постиндустриального общества бизнес предъявляет все возрастающий спрос на образовательные услуги, которые обеспечивают подготовку высококвалифицированных управленческих кадров, соответствующих новым требованиям рынка. По мере того, как ускоряется распространение производственных новаций, расширяется и круг новых управленческих подходов, найденных и апробированных в передовых хозяйственных структурах, возрастает потребность в их применении. Этот процесс связан с возрастающими потребностями в эффективных управленцах, которых требует новая экономика. Поворот к непрерывному образованию проявляется все более отчетливо, специалисты вновь и вновь приходят в организации, способные помочь им обновить их знания в области экономики и управления.

Можно проследить важные особенности нового спроса на услуги бизнес-образования и тенденции современного этапа его развития.

1. Непрерывность образования ставит акцент на новые знания и компетенции, отдавая им приоритет по сравнению с формальным дипломом или степенью, особенно это относится к топ-менеджерам компаний.

2. Четко прослеживается спрос на более короткие по продолжительности и сконцентрированные во времени программы.

3. Наряду с продолжительностью программ большую значимость стал приобретать выбор

формы обучения. Все менее оправданным становится полный отрыв обучающегося от бизнеса с целью получения дополнительного образования. Это ведет к повсеместной переориентации на форматы «part-time» и модульный.

4. Сегментация потребителей бизнес-образования.

5. Рост интернационализации программ, что выражается в увеличении количества иностранных студентов на программах, а также в привлечении к учебным занятиям иностранных преподавателей.

Бизнес-образование в России отражает трансформационные процессы, происходящие в экономике. Оно формировалось на фоне сложившейся действующей системы подготовки управленческих кадров, которая работала на государственной основе и была предназначена для обслуживания централизованной экономики нерыночного типа. Специфика российского рынка услуг бизнес-образования и его отличие от западного рынка характеризуются тем, что он в целом не отличается зрелостью, так как прошел только начальный период организации и его хозяйственное поле не идентично западным аналогам. Обучение для наших соотечественников должно ориентироваться на потребности прежде всего российского рынка, с тем чтобы стать подспорьем для грамотного и эффективного поведения в его условиях³.

Подход к управлению знаниями должен учитывать экономическую цикличность - в периоды подъема и финансового благополучия следует обучать команду сотрудников, в периоды спада - концентрировать ограниченные финансовые ресурсы на обучении и повышении квалификации высших управленческих кадров. В период кризиса ситуация в системе бизнес-образования несколько меняется. Деятельность организаций зависит именно от эффективности менеджмента, и некомпетентность управленческого аппарата становится губительной. При этом стратегии необходимо менять, издержки оптимизировать, персонал сокращать. То, как топ-менеджмент будет справляться с новыми задачами не только не теряя, а порой наращивая темп и результативность своей работы, во многом определит и настоящее, и будущее компании. Поэтому значимость обучения менеджеров во время кризиса возрастает многократно. Знания современных управленческих технологий и навыки их использования приобретают приори-

тетное значение, что, естественно, повышает значимость специального бизнес-образования. В связи с необходимостью снижения затрат подходы к обучению должны меняться кардинально - следует сфокусироваться на адресных интенсивных программах, направленных на формирование необходимых компетенций у ключевых менеджеров.

Понимание того, что в кризис учиться необходимо, своеобразным образом отражается на рынке бизнес-образования. В целом, количество поступающих в школы бизнеса сокращается. Но если в других отраслях при общем уменьшении продаж возрастает доля дешевых сегментов, то в бизнес-образовании, наоборот, повышается доля относительно дорогого сегмента. В результате в лучших школах кризис проявляется не в падении наборов, а только в снижении конкурса.

Признано, что одним из серьезных недостатков российского бизнес-образования является недифференцированный подход к оценке возможностей использования управленческих технологий, попытке сформировать у слушателей управленческие навыки без учета изменений микро- и макроэкономической ситуации. Между тем на разных стадиях жизненного цикла компании, как и на разных стадиях экономического цикла, должны применяться отличающиеся управленческие технологии, различные их наборы. Это требует наиболее активного взаимодействия бизнеса и системы образования в период кризиса. В этом случае важную роль играют стратегические образовательные альянсы. К основным принципам, определяющим успех деятельности стратегического альянса, можно отнести:

- ◆ степень уже существующего доверия и предыдущий опыт сотрудничества между отдельными структурами альянса;
- ◆ степень открытости партнеров;
- ◆ равномерное распределение выгод и несения рисков всеми сторонами альянса;
- ◆ системный обмен информацией;
- ◆ хорошую репутацию и демонстрацию честности намерений;
- ◆ утверждение внутренних и внешних правил функционирования альянса.

Критическими факторами успеха стратегических бизнес-альянсов, обеспечивающих их эффективность, является соблюдение таких обязательных условий, как:

- ◆ тщательное проектирование стратегии альянса;
- ◆ способность учитывать знания партнера;
- ◆ интегрирование целей и интересов партнеров;
- ◆ соблюдение баланса сотрудничества и соревновательности;
- ◆ профессионализм управляющего персонала;
- ◆ осторожность в передаче конфиденциальной информации;
- ◆ постоянный мониторинг и оценка эффективности деятельности альянса.

В современных динамично изменяющихся условиях глобального социально-экономического развития, формирования единого информационного пространства одним из ключевых конкурентных преимуществ страны является подготовка высококвалифицированных управленцев, способных решать сложные нестандартные организационные задачи, принимать верные управленческие решения в условиях дефицита времени и информации, опираясь на обширные знания и международный опыт. Молодые конкурентоспособные специалисты должны обладать не только теоретическими знаниями, но и основными навыками профессиональной работы, такими как умение применять знания на практике в решении задач, организация рабочего времени, работа в команде, кооперация, общение, презентация, лидерство, умение вести переговоры, языковые навыки. Эти навыки в классической высшей школе не преподаются и не оттачиваются в той мере, в какой бы это было необходимо. Таким образом, выпускникам, чтобы стать полноценными сотрудниками, приходится дополнительно обучаться в компании, в которой они начинают работать.

Старые и новые требования к специалистам можно сформулировать двумя ключевыми словами: способность конкурировать. В нашем глобальном мире жесткая конкуренция между компаниями порождает также конкуренцию между работниками. Особую роль в повышении конкурентоспособности молодых специалистов и развитии базовых и профессиональных компетенций играют применяемые образовательные технологии: групповые дискуссии, метод проектов, кейс-технологии, игровые и коммуникативные технологии, ролевые игры, деловые игры, работа в группах.

Растущий спрос на программы дополнительного бизнес-образования, включая MBA

для топ-менеджмента компаний, выдвигает сегодня сфере предложения определенные требования, с которыми продавцам образовательных услуг неизбежно придется считаться:

1. Нацеленность программ на конкретные потребности бизнеса, ориентация на программы по управлению бизнесом в сложных условиях финансово-экономического кризиса.

2. Повышение качества и обновляемость программ в соответствии с изменениями рыночной среды.

3. Необходимость предоставления потребителю диверсифицированных образовательных услуг.

Система совершенствования образования сводится к следующим направлениям:

◆ участие в разработке новых стандартов, базирующееся на высокой репутации вуза и позволяющее значительно ужесточить уже существующие стандарты, что приведет к устранению дискредитирующих программ бизнес-образования, а также будет способствовать обеспечению притока контингента в бизнес-школы с высоким качеством обучения;

◆ активная рекламная кампания, позиционирующая бизнес-образование в качестве лидирующего центра предоставления дополнительного образования высокого качества на региональном рынке и акцентирующая необходимость постоянного обновления знаний в области управления;

◆ создание новых специализаций и разработка программ под требования потребителей с последующей аккредитацией этих программ;

◆ создание межвузовского учебно-методического центра по обмену опытом преподавания программ MBA с привлечением западных университетов и бизнес-школ;

◆ организация вступительного отбора слушателей для их последующего разделения на функционально однородные по составу группы;

◆ заключение с корпоративными клиентами долгосрочных договоров по обучению на программах профессиональной переподготовки и повышения квалификации;

◆ обеспечение предложения диверсифицированного обслуживания потребителей в качестве важного конкурентного преимущества, обладающего известным брендом и квалифицированным преподавательским составом (авторские методики), на образовательном рынке России;

◆ проведение рекламной кампании с акцентом на индивидуальный подход в обучении при наличии разнообразных направлений специализации, а также обучение и переподготовка преподавательского состава при доступной стоимости обучения;

◆ создание инновационных образовательных проектов с использованием творческого подхода к формированию программ обучения и недопущение жесткого администрирования со стороны государства при определенной степени контроля;

◆ создание системы упреждающих действий, включающих разработку более мобильной системы обратной связи со слушателями, систематическое обсуждение результатов анкетирования, что может повысить общий уровень преподавания, как с содержательной, так и с методической точек зрения;

◆ использование блока интеграции образовательного продукта в рыночное пространство в стратегическом развитии, включающего:

- налаженную связь образовательных структур с бизнесом, который является потребителем программ;

- международные связи, обеспечивающие интеграцию российских программ MBA в мировое пространство бизнес-образования, в том числе получение международной аккредитации (AACSB, efmd, AMBA).

Растущий спрос на образовательные услуги, с одной стороны, и усиливающаяся конкуренция - с другой, стимулируют внедрение новых программ, изобретение новых форм и моделей обучения. Предложенные мероприятия по повышению качества подготовки специалистов в сфере дополнительного образования и обозначенные направления развития наиболее востребованных программ представляют собой концептуальную основу развития бизнес-образования.

¹ *Мау В.А.* Тенденции развития бизнес-образования // Бизнес-образование. 2008. □ 2 (25).

² *Дровяников В.И.* Разработка модели компетентностно-целевого управления образовательным процессом // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2008. □ 12 (50).

³ *Саяпина Н.Н., Хаирова С.М.* Предпосылки возникновения и развития конкуренции на рынке образовательных услуг // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2008. □ 2 (40).

Поступила в редакцию 24.10.2011 г.