

Для кого придумано платное "малое" образование

В последние годы россияне стали активно получать дополнительное (не обязательно высшее) платное образование. Народ буквально ринулся на всяческие тренинги для менеджеров, курсы повышения и переподготовки, а также прочие "малые формы" современного платного образования.

И хотя, как считают рекрутинговые компании, очков соискателям престижных должностей в основном добавляют дипломы типа MBA, "малые формы" образования имеют свои плюсы. Во-первых, они готовят кадры очень быстро, а во-вторых, это все же лучше, чем ничего, и если человек способный, считают рекрутеры, то он и с "малым образованием" двинется дальше по карьерной лестнице. Правда, у дополнительного образования есть и свои слабые стороны. В частности, большая, чем при втором высшем, поверхностность знаний, а также более скептическое отношение работодателей к соответствующим соискателям должностей.

Сегодня люди вынуждены получать дополнительное образование, потому что десятилетиями российская система подготовки профессиональных кадров была замкнута сама на себя и выпекала специалистов без учета реальных потребностей экономики (если к таковым не относить оборонную промышленность). И этот, по словам проректора Академии народного хозяйства при российском правительстве Андрея Волкова, "колоссальный разрыв" между деятельностью вузов и рынком труда сохраняется и сейчас. В последнее время, пытаясь преодолеть его, Министерство образования и науки России выдвинуло идею привлечения бизнеса в сферу образования. По словам заместителя директора министерского департамента государственной политики в сфере образования Игоря Реморенко, это позволит точнее определить реальные потребности разных отраслей российской экономики и "станет одним из ключевых направлений модернизации российского образования". Однако дальше разговоров дело пока не двинулось.

Тем временем многие из оказавшихся невостребованными специалистами вынуждены на свой страх и риск (и за свой счет) получать новые, дополнительные специальности.

В результате, по статистике, приведенной Андреем Волковым, в последние годы количество поступающих в вузы стало превышать количество закончивших среднюю школу, и этот разрыв продолжает расти. То же самое происходит и с "малыми формами" образования, также пытающимися застолбить себе позиции на самых популярных направлениях работы по предоставлению.

Как рассказал "Газете.Ru" начальник отдела маркетинга рекрутинговой компании "Империя Кадров" Антон Бураков, самыми востребованными на конец 2004 года являются такие профессии, как менеджеры по продажам (в том числе торгпреды, мерчендайзеры, медпреды), бухгалтеры (экономисты), специалисты по информационным технологиям (например, специалисты по сап/р3), инженеры-технологи (в разных сферах), специалисты по маркетингу. Чуть меньше востребованы юристы, но, как подчеркивает Антон Бураков, "юристы не востребованы, а просто востребованы немного менее остальных". С этим перечнем лидеров в целом согласны и остальные опрошенные "Газетой.Ru" рекрутеры – с небольшими добавлениями. Например, в рекрутинговой компании "Нео СТАФФ" сочли нужным дополнить этот перечень специальностями "сферы развития и, прежде всего, рекламы и всего с ней связанного".

Уровень оплаты людей этих профессий выше, чем "среднестатистический", а кое-где наблюдается заметный рост за последний год.

Как рассказал "Газете.Ru" Антон Бураков (и эти данные подтверждают большинство рекрутеров), средняя зарплата специалиста по IT в декабре 2003 года составляла около \$860, а в октябре 2004 года она превысила \$1020. Зарплата специалиста по маркетингу за то же время возросла почти на \$300 – с \$1330 до \$1618. Несколько увеличилась и оплата труда менеджера по продажам: с \$740 в декабре 2003-го до \$775 в октябре 2004 года.

Правда, за последнее время оплата труда занятых в других востребованных профессиях несколько снизилась, однако рекрутеры связывают это с понижением среднего возраста занятых в них специалистов и, соответственно, снижением уровня запросов.

Хотя произошедшее к концу этого года понижение средних зарплат юристов с \$1240 до \$920, как считает Бураков, случилось в основном из-за начавшегося перенасыщения ими рынка труда. Падение в последнее время зарплат юристов отмечают и в других рекрутинговых компаниях. Цифры называются при этом разные – так, по данным консультанта по подбору персонала компании Staff Max Ольги Чмиль, они снизились еще сильнее – до \$800.

По данным рекрутеров, предпочтение при приеме на работу работодатели оказывают выпускникам ведущих вузов по своим специальностям, и среди прочих, понятное дело, – МГУ, МГИМО, Академии народного хозяйства при правительстве России, Института им. Плеханова и других всем известных государственных вузов. И хотя, по словам Антона Буракова, работодатели "охотнее берут людей с опытом успешной работы и с высшим образованием по специальности", но "те, кто имеет за спиной успешный опыт работы в какой-либо области, но их образование либо техническое, либо средне-специальное, все равно будут востребованы, – подчеркивает он. – Ибо никакой вуз не сравнится с блестящим опытом работы".

Именно такие люди (с реальным опытом, но без "бумажки") и являются по большей части клиентами "малого" дополнительного образования.

Складываются и другие ситуации, вынуждающие людей получать дополнительное образование.

Так, по словам директора рекрутинговой компании "Селектум" Светланы Кузиной, работающей на медицинском, фармацевтическом и косметическом рынке, в этой отрасли ощущается острая нехватка специалистов. По ее словам, такая ситуация сохранится надолго, "поскольку вузов, дающих высшее медицинское или фармацевтическое образование, сравнительно с потребностями отрасли мало".

Одновременно, как рассказала Светлана Кузина "Газете.Ru", ситуация с дефицитом специалистов усугубляется тем, что самым амбициозным из них, а именно, стремящимся "двигаться дальше и занять, скажем, пост директора по маркетингу необходимо быть профессионально "подкованными" и здесь". А кафедры по маркетингу и менеджменту в своей области, открываемые медицинскими и фармацевтическими вузами, с точки зрения Светланы Кузиной, как правило, не отвечают требованиям современного рынка. Поэтому, подчеркивает она, "плюс к имеющемуся у них медицинскому или фармацевтическому высшему образованию нацеленные на карьеру служащие компаний все же вынуждены получать второе", дополнительное.

Как отмечает Светлана Кузина, "наряду с менеджментом и маркетингом, третьим "узким местом", требующим дополнительного образования в нашей отрасли, являются иностранные языки". Это также большая проблема, поскольку, с ее точки зрения, "пока еще не все студенты понимают, что владение иностранным языком составляет неотъемлемую часть знаний образованного человека в современном мире и что это необходимо выпускникам любых вузов, в какой бы отрасли они ни работали".

Таким образом, спрос на дополнительное образование в нашей стране продержится достаточно долго. Более того, есть практически неограниченное поле для его роста.

По данным директора Центра экономики и непрерывного образования Академии народного хозяйства Татьяны Клячко, в настоящее время вузы получают лишь 5% своих доходов от дополнительного платного образования в отличие от 50%, получаемых от обучения платных студентов. А последняя сумма, по словам Татьяны Клячко, достигает ежегодно \$1,8 млрд, что вполне сопоставимо с \$2 млрд, выделяемыми на поддержание высшего образования государством.

Автор: Марина Лемуткина © Газета.Ru ОБРАЗОВАНИЕ, МИР 3345 22.12.2004, 08:47 302

URL: <https://babr24.com/?ADE=18487> Bytes: 7472 / 7472 Версия для печати Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:
- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](#)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](#)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](#)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@babrobot_bot](#)
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

