

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

РЕЙТИНГ САМЫХ УСПЕШНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ КРАЯ // 11
КАК ПОВЫСИТЬ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ
РАБОТОДАТЕЛЯ // 14
КАК РАЗВИВАЕТСЯ БИЗНЕС-
ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ // 16



ПЯТНИЦА 28 СЕНТЯБРЯ 2018 №177
(№6415 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–20
являются составной частью
газеты «Коммерсантъ»
Свидетельство о рег. Роскомнадзора
ПИ №ФС77-64424 от 31.12.2015 г.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИРИНА ПЕЛЯВИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА»

ДЕЛО В ПРИБЫЛИ

Эффективность бизнеса во многом зависит от внешнеэкономических факторов. Кризис сказывается на многих прикамских компаниях. Количество прибыльных компаний в регионе сокращается. В плюсе традиционно нефтегазовый сектор и банки. В минусе оказались предприятия, зависимые от соотношения валют и изменения процентных банковских ставок. Однако эффективность работы предприятий зависит не только от внешнеэкономических факторов. Во многом это результат грамотного управления. Качественно организовать работу, автоматизировать процессы, правильно оценить ситуацию на рынке и увидеть перспективные направления — задача топ-менеджмента. Эффективность — это всегда результат изменений тех людей, которые руководят компанией. Поэтому в кризисные времена любой отрасли экономики так необходимы грамотные управленцы и квалифицированные рядовые сотрудники.

ДЕБЕТ С КРЕДИТОМ ПЕРМСКИЕ КОМПАНИИ РАСКРЫЛИ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА 2017 ГОД. РЕКОРДСМЕНЫ ПО ВЫРУЧКЕ — НЕФТЯНИКИ И ХИМИКИ, А ТАКЖЕ ТОРГОВЦЫ АЛКОГОЛЕМ. УБЫТКИ ЗАФИКСИРОВАНЫ У СЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ, ПРОМЫШЛЕННИКОВ И АПТЕК. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО В ПРИБЫЛИ ОСТАЮТСЯ ТЕ, КТО ВЕДЕТ РАСЧЕТЫ В ЕВРО И РАБОТАЕТ НА ЭКСПОРТ. ЮЛИЯ СЫРОВА



МАКСИМ КИМЕРЛИНГ
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПЕРМСКОГО БИЗНЕСА ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ

В 2017 году рентабельность пермского бизнеса на фоне кризиса и международных санкций продолжала падать. По данным Пермьстата, за отчетный период совокупная прибыль пермских предприятий составила 201 млрд руб., что на 5% ниже 2016 года (224 млрд руб.). В то же время совокупный объем убытков пермских предприятий вырос сразу на 12,6% и составил 26,1 млрд руб. В 2016 году пермский бизнес сгенерировал убытков на 23 млрд руб. Большая часть прибыли края (90,8%) получена организациями промышленных производств, ее объем по итогам 2017 года составил 170,2 млрд руб. Доля прибыльных организаций в промышленности края сократилась на 5% и составила 66,3% (сумма прибыли по ним — 189,2 млрд руб.). В 2017 году не было убыточных предприятий среди производителей нефтепродуктов, 100% финансовый результат показали бумажники, производители одежды и лекарств. Не было убытков среди компаний, занимающихся банковской деятельностью, и среди страховщиков. Самыми убы-

точными отраслями в прошлом году были металлургия (только 35% прибыльных производств), производство тепловой энергии (36%), текстильное производство (50% рентабельных). Основные отрасли прикамской экономики — химия и машиностроение — не показали 100% рентабельности, но здесь прибыльных предприятий подавляющее большинство — 88% и 76% соответственно. Уровень рентабельности в пермском стройсекторе составил 70%. По мнению бывшего министра промышленности Пермского края, директора ООО «Краснокамский ремонтно-механический завод» Дмитрия Теплова, эти показатели — отголоски кризиса 2014 года. «Тогда резко изменилось соотношение валют и выросли процентные ставки. Как следствие, материалы для обрабатывающего сектора дорожали в 2015–2016 годах. Многие компании, особенно в сфере машиностроения, ушли в минус, часть закрылась. В хорошем положении оказались экспортеры, занимающиеся химией и добычей», — пояснил господин Теплов.

Больше чисто убыточных предприятий в секторе металлургии. Здесь самым прибыльным предприятием оказалось АО «Чусовской металлургический завод» (чистая прибыль — 442 млн руб.), входящее в ОМК. Однако чусовской завод, по сути, в первый год вышел в прибыль, до этого его владелец пытался вывести предприятие из кризиса. На балансе общества до сих пор находятся долги прошлых лет в 2,3 млрд руб. Остальные крупные заводы показали отрицательную доходность. С убытком в 1 млрд руб. закончил год Лысьвенский метзавод (в конце 2017 года его приобрел Магнитогорский завод, который уже загрузил прикамское предприятие заказами и исправил положение). Крупнейшее дочернее общество холдинга «Мотовилихинские заводы» — ООО «Металлургический завод „Камасталь“» закончило год с убытком в 892 млн руб. Этим летом завод был признан банкротом и как юрлицо перестал вести операционную деятельность. Его банкротство вызвано общей ситуацией в машхолдинге, который с помощью «Ростеха» проходит финансовую реструктуризацию. Металлурги «Камастали» трудоустроились в ООО

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПРИБЫЛИ КРАЯ (90,8%) ПОЛУЧЕНА ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВ, ЕЕ ОБЪЕМ ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА СОСТАВИЛ 170,2 МЛРД РУБ.



«Мотовилиха — Гражданское машиностроение», которое теперь будет отвечать в оборонном холдинге за выпуск «мирной» продукции. Вышедшее из банкротства в начале 2017 года ООО «Нытва» (метзавод) по-прежнему убыточно (191 млн руб.). Сгенерировало убыток в 2017 году и ОАО «Соликамский магниевый завод» — 299,2 млн руб. Впрочем, в начале 2018 года из-за восстановления цен на мировом рынке предприятие выходит из убытков.

Много убыточных предприятий в сфере производства тепла, и это связано во многом с неплатежами со стороны предприятий ЖКХ. Крупнейший поставщик тепла для нужд Перми — ООО «Пермская сетевая компания» (ПСК, входит в ПАО «Т Плюс») закончило год с убытком в 2,4 млрд руб. Другие сетевые и сбытовые компании холдинга — АО «Березниковская сетевая компания» — 231 млн руб. и «Инвестспецпром» — 243,6 млн руб. Реализованное «Т Плюс» в конце года частным инвестором ООО «Губахинская энергетическая компания» (ГЭК) показало убыток в 444 млн руб. Котельная «Мотовилихинских заводов» — ООО «Тепло-М» продемонстрировало убытки в 161 млн руб.

В ПАО «Т Плюс» отметили, что на рост убытков Пермской сетевой компании ключевое влияние оказало увеличение дебиторской задолженности за поставленную теплоэнергию и, как следствие, рост создания резервов по сомнительным долгам. «По итогам первого полугодия 2018 года, задолженность потребителей перед теплоснабжающими организациями „Т Плюс“ в Прикамье составляет 8,2 млрд руб. Половину этой суммы сформировали УК-посредники», — добавили в компании.

Самые доходные среди энергетических компаний — продавцы электроэнергии (ПАО «Пермэнергосбыт» — 461 млн руб., ЗАО «КЭС-Мультиэнергетика», 109 млн руб.), транспортировщики газа (АО «Газпром газораспределение Пермь» — 417 млн руб., ООО «Новатэк-Пермь» — 183 млн руб.), производители воды (ООО «Новогор-Прикамье» — 140 млн руб.).

Самым прибыльным среди машиностроителей оказался в 2017 году производитель вертолетных трансмиссий для холдинга «Вертолеты России» — АО «Редуктор-ПМ» (1,7 млрд руб.). По прибыльности бывшее производство холдинга «Пермские моторы» превзошло ориентированных на нефтяников производителей бурового оборудования — ООО «Фирма „Радиус-Сервис“» (1,2 млрд руб.) и АО «Новомет-Пермь» (1,2 млрд руб.). Основной актив холдинга «Пермские моторы» — АО «ОДК-ПМ» — получил чистую прибыль в 1,1 млрд руб. В числе других финансовых «отличников» — ООО «ВНИИБТ — Буровой инструмент» (464 млн руб.) и ООО «Камский кабель» (168 млн руб.).

В числе машиностроителей с отрицательным финрезультатом «лидируют»: ПАО «Мотовилихинские заводы» — 9,8 млрд руб.), ПАО «Протон-ПМ» — 1,4 млрд руб., ОАО «Александровский машиностроительный завод» — 243,7 млн руб.



ТРАДИЦИОННО ЛУЧШИЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПОКАЗЫВАЮТ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НЕФТЕПРОДУКТОВ

Руководство ПАО «Протон-ПМ» объясняет убытки несколькими факторами, их разъяснение содержится в годовом отчете компании. Указывается отсутствие прибыли от продаж изделия 99, реализуемого АО «Красмаш» (речь идет о перспективной двигательной установке ПДУ-99, двигателе первой ступени МБР РС-28 «Сармат», — ВГ). Из отчета следует, что прибыль предприятие не может получить в связи с несогласованием договорных документов с головным заказчиком, из-за длительности принятия решения по увеличению объемов и удорожанию работ по теме «Сармат» межведомственной рабочей группой МО РФ. В качестве других факторов указываются проценты к уплате по кредитным договорам на сумму более 785,9 млн руб. и отсутствие их компенсации со стороны одного из совладельцев предприятия — АО «ГНПЦ имени Хруничева».

Традиционно самые прибыльные отрасли прикамской экономики — производство нефтепродуктов, добыча нефти, переработка в химии — и на этот раз в абсолютных лидерах. В рейтинге по прибыли лидером является ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» (добыча нефти) с показателем в 58,6 млрд руб. Далее идут «Уралкалий» (40,7 млрд руб.), «ЛУКОЙЛ-

Пермнефтеоргсинтез» (20,9 млрд руб.), ПАО «Метафракс» (6,4 млрд руб.), «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» (1,9 млрд руб.), ООО «Еврохим — Усольский калийный комбинат» (1,3 млрд руб.).

Химические предприятия второго эшелона также показали успехи: АО «Березниковский содовый завод» — 709 млн руб., ОАО «Губахинский кокс» — 629 млн руб., АО «СИБУР-Химпром» — 391 млн руб., АО «Уралоргсинтез» (309 млн руб.), оба предприятия холдинга «Галополлимер» — АО «Галополлимер Пермь» и ООО «Галополлимер Кирово-Чепецк» (483 и 203 млн руб. соответственно). Компания «Роспласт», являющаяся акционером старейшего в Перми химкомбината «Камтэкс-Химпром» и работающая с ним по давальческой схеме, получила чистую прибыль в 869 млн руб., тогда как дочернее общество закончило год в убытках (14 млн руб.). Химическая отрасль — вообще одна из самых благополучных в Пермском крае, здесь нет предприятий с убытками в сотни миллионов рублей. К примеру, самое убыточное химическое производство в Пермском крае в 2017 году — тот же «Камтэкс-Химпром».

Много прибыльных обществ и среди небольших нефтедобывающих предприятий: ООО «Си-

аль» (736 млн руб.), АО «Уралнефтесервис» (493 млн руб.), ООО «Уральская нефтяная компания — Пермь» (220 млн руб.). Среди самых убыточных — ООО «Энергетическая компания „Риф“» (60 млн руб.) и ООО «Пермоблнефть» (50 млн руб.). Обе компании недавно сменили собственника, которые намерены их развивать: первая весной 2018 года вошла в состав холдинга «Уралдомстрой» удмуртского бизнесмена Алексея Чулкина, вторую приобрела группа «РИД Ойл» экс-вице-президента «ЛУКОЙЛа» Андрея Кузюева.

В 2017 году кризис на доходах пермских строителей сказался несильно. В лидерах по прибыльности — крупнейшие пермские застройщики: АО «Стройкомплекс» (514 млн руб.), АО «КОРТРОС-ПЕРМЬ» (453 млн руб.), 322 млн руб. чистой прибыли заработала подрядно-строительная организация ОАО «Нью-Граунд». В числе худших — ПАО «Трест №14» с рекордным убытком 525 млн руб. (в 2016 году чистая прибыль в 76 млн руб.).

Кроме того, среди наиболее убыточных предприятий стройсектора — компании уже обанкротившегося холдинга «Камская долина», прежде — крупнейшего в Пермском крае. Убытки ООО «КД-Девелопмент» составили 740 млн руб.,



АО «Камская долина» — 252 млн руб., АО «КД-Групп» (АО «Центр управления проектами») — 486 млн руб. В убытках за прошлый год строительная компания холдинга «РИАЛ» — ООО «Пермь-Контракшн» (179 млн руб.).

В бумажной промышленности финансовыми лидерами являются АО «Соликамскбумпром» с прибылью в 45 млн руб. и ЦБК «Кама» — с прибылью в 13 млн руб. Обе компании значительно снизили показатели по сравнению с 2016 годом, когда соликамские бумажники получили 852 млн руб. чистой прибыли, а их краснокамские коллеги — 89 млн руб. Крупнейший пермский бумкомбинат — ООО «Прикамский картон» в 2017 году был в незначительной прибыли (116 тыс. руб.) против 60 млн руб. чистой прибыли годом ранее.

Среди компаний, занимающихся продажей автомобилей, самыми прибыльными оказались продавцы отечественных авто, в первую очередь — Lada: ООО «Форвард-Авто» — 246 млн руб. и ООО «Одас» (Lada, UAZ, Skoda) — 258 млн руб.

В торговле наиболее заметные показатели у компаний, реализующих алкоголь: ООО «Бета Пермь» и ООО «Альфа Пермь» — обе, развивающие в Перми сеть «Красное и Белое», показали чистую прибыль в 83 и 54 млн руб.

Среди предприятий пищепрома самым прибыльным является АО «Птицефабрика „Пермская“» (518 млн руб.). Неплохо заработали на переработке молока оба комбината «молочного короля» Прикамья Сергея Поздеева — ООО «Маслозавод „Нытвенский“» (233 млн руб.) и ООО «Юговской комбинат молочных продуктов» (325 млн руб.). Один из крупнейших производителей молока — ООО «Агрофирма „Труд“» председателя агросоюза Пермского края Владимира Юшкова получило за год 149 млн руб. чистой прибыли, крупнейший производитель яйца в регионе — АО «Птицефабрика „Комсомольская“» — 182 млн руб. В числе убыточных — частинский колхоз «Нива» (94 млн руб.), бывший арендатор государственного свиного комплекса в Майском — ООО «Свинокомплекс Пермский» (93 млн руб.).

Убытки фиксируют и участники других отраслей. Правда, они не всегда существенны по сравнению с выручкой. Так, например, в сфере финансовых услуг Прикамья наиболее крупный убыток показало ПАО ИФ «Защита» — минус 2 млн руб., при этом выручка компании составила 90,4 млн руб. В бумажной промышленности убыток показало только ООО ИД «Типография купца Тарасова» — 1,1 млн руб. В сфере торговли автомобилями крупный убыток зафиксировал дилер UAZ — ООО «Авто-Лайф» — 54 млн руб. В розничной торговле по размеру убытка лидируют компании, в выруч-



В ПРОШЛОМ ГОДУ КРИЗИС НА ДОХОДАХ ПЕРМСКИХ СТРОИТЕЛЕЙ СКАЗАЛСЯ НЕСИЛЬНО

ке которых он несуществен. Так, ООО «Большая семья» показало убыток в 100 млн руб., тогда как его выручка — в 40 раз больше. Убытки фиксируют и аптеки: ООО «Планета здоровья» — 28,6 млн руб., ООО «Рецепт Плюс» — 28,3 млн руб., ООО «Здравник» — 27,6 млн руб., «Аптека 59» — 18,8 млн руб. В общепите крупный убыток зафиксировало ООО «Сан-Кафе», работающее в ТЦ «Столица» (106,8 млн руб.). Среди финансовых компаний резкий убыток показала лизинговая компания корпорации «ВСМПО-Ависма» — ООО «Авитранс» (728 млн руб. против прибыли годом ранее в 68 млн руб.).

По мнению аналитиков, показатели предприятий не всегда зависят от ситуации в отрасли. «Некоторые из убытков образовались, несмотря на рост операционной прибыли. Например, у лизинговой компании ООО «Авитранс», несмотря на значительный рост прибыли от продаж, был отражен резкий рост прочих расходов, что привело к убытку. Другие могут отразить убыток в рамках учетной стратегии холдингов, в которые они входят», — пояснил эксперт АО «Финам» Алексей Калачев. Он добавил, что среди убыточных компаний есть

те, кто проигрывает от роста цен на ресурсы, будучи вынужден работать на внутреннем рынке по регулируемым тарифам: «Это прежде всего относится к теплосетевым компаниям, кроме прочего еще и испытывающим проблемы с неплатежами за поставляемые ресурсы. Отдельно можно упомянуть представленные в списке предприятия строительной и космической отраслей, продолжающие испытывать падение».

Если ранжировать предприятия по величине выручки, то лидером станет ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез» с показателем в 294,5 млрд руб. Далее следуют ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» — 248,3 млрд руб., ПАО «Уралкалий» — 135,6 млрд руб., ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» — 67,2 млрд руб., ООО «Газпром трансгаз Чайковский» — 65 млрд руб., ПАО «Пермэнергообеспечение» — 37,8 млрд руб., АО «Эр-Телеком Холдинг» — 24,7 млрд руб., ООО ТД «Уралхим» — 22,5 млрд руб., АО «ОДК-ПМ» — 21,3 млрд руб., ООО «Камский кабель» — 19,7 млрд руб. Меньшую выручку и стабильную работу показывают представители металлургии: АО «Новомет-Пермь» — 7,7 млрд руб., АО «Чусовской

металлургический завод» — 5,6 млрд руб. и ПАО НПО «Искра» — 5,3 млрд руб.

Наиболее заметна динамика ООО «Газпром трансгаз Чайковский», который вышел из убытков в 1,2 млрд руб. Как пояснили ВГ в компании, скачок произошел за счет увеличения товарно-транспортной работы. «Увеличение произошло в соответствии с планом по транспортировке газа, утвержденным ПАО „Газпром“», — резюмировали в компании. Незначительное уменьшение выручки продемонстрировал «Камский кабель» (с 23,5 млрд руб.). Остальные предприятия списка показали незначительное увеличение выручки. В пресс-службе АО «ОДК-ПМ» пояснили, что такие финансовые показатели достигнуты «благодаря эффективной и слаженной работе всех служб предприятия и являются результатом работы не одного года».

«Рост показателей демонстрировали в прошлом году компании, выигрывающие от роста цен на топливно-энергетические ресурсы: вся вертикаль „ЛУКОЙЛа“ (включая добычу, нефтепереработку и АЗС), распределение и продажа газа и электроэнергии. В выигрыше также производители удобрений, производящие экспортный продукт», — добавил эксперт Алексей Калачев.

В финансовой отрасли наиболее заметна выручка ООО «Уралбизнеслизинг» — 2,6 млрд руб. ЗАО ИК «Финансовый дом» отчиталось о выручке в 1,2 млрд руб., ООО ИК «Витус» — 543 млн руб. В сфере строительства наибольшую выручку в регионе показало ОАО «Нью-Граунд» — 3,2 млрд руб. Компания ведет деятельность во многих городах, а в Перми работала с такими объектами, как БЦ «Green Plaza», стадион «Звезда» и здание Пермского краевого суда. ООО «ГСИ-Пермнефтегазстрой», возводящее объекты для нефтегазовой промышленности, отчиталось о выручке в 2,9 млрд руб. ООО «Сатурн-Р» зафиксировало выручку в 2,6 млрд руб.

По мнению Дмитрия Теплова, первая половина 2018 года существенно отличалась от 2017 года: «В этом году был приличный темп по поступлению налога на прибыль, с перевыполнением плана. Стабилизировались ставки по кредитам, цены на сырье, ситуация в целом кратковременно улучшилась. Но сентябрьские скачки курса валют говорят о том, что последний квартал 2018 года покажет потери». Ситуацию может улучшить федеральный центр, от региональных властей зависит не так много, добавил Дмитрий Теплов. «Все на 80% зависит от федерального центра, политики Центробанка, денежно-кредитной и налоговой политики. Региональные власти могут повлиять на динамику развития проектов, будут ли инициативы реализованы. На текущие показатели они не влияют», — подытожил эксперт. ■

Усовершенствуй это

«Индустрия-4.0» предполагает непрерывное внедрение передовых технологий и новых принципов производства. На промышленных площадках холдинга «УРАЛХИМ», в том числе в пермском филиале «ПМУ», уже реализован ряд проектов по увеличению выработки, снижению удельного расхода газа и воздействия на окружающую среду. Задачи завода в Перми на будущее – расширение продуктовой линейки и инновационное развитие всех направлений деятельности.

В 2018 году на «ПМУ» будет завершен проект по производству микроприллированного карбамида с размером гранул 0,3–1 мм мощностью до 20 тыс. тонн в год с последующей фасовкой. Сейчас подходит к концу строительство корпуса для фасовочной станции с комплексом необходимого оборудования. Микроприллированный карбамид за счет своих физических свойств может быть интересен не только как основа для сложных удобрений. Спектр его применения очень широк: от раз-

нообразных химических производств до фармакологии и пищевой промышленности. Начата работа по проекту «Увеличение фасовки карбамида в мягкие контейнеры (МКР) до 333 тыс. тонн в год». Его реализация позволит при необходимости паковать в большие мешки весь производимый объем товарного карбамида. Такая потребность возникла в связи с запросом предприятий разных отраслей промышленности, приобретающих пермский карбамид именно в мягких контей-

нерах для дальнейшей переработки.

Алексей Аверьянов, директор филиала «ПМУ» АО «ОХК «УРАЛХИМ» в городе Перми:

— Благодаря высочайшему качеству пермского карбамида, минимальному содержанию биурета, отсутствию формальдегидов он востребован, например, в производстве реагента Adblue для очистки дизельных двигателей и в животноводстве как кормовая добавка для крупного рогатого скота. Но такие потребители принимают карбамид не насыпью, а только в мягких контейнерах. Компания «УРАЛХИМ» повышает эффективность за счет цифровизации и автоматизации в финансовой, HR- и IT-областях. Взятый холдингом курс на иннова-



ции активно поддерживали работники предприятий. Десятки новаторских предложений поступили от сотрудников пермского завода. Идеи касаются организационных и технических изменений в работе компании: внедрения новых технологических решений на производствах,

создания альтернативных каналов и моделей продаж, новых сфер применения традиционных продуктов, разработки новых видов продукции, совершенствования административных процедур и внедрения дополнительных клиентских сервисов.

ЕСТЬ РАБОТА

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ЯВЛЯЕТСЯ ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ ФАКТОРОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ. СЕГОДНЯ РАБОТОДАТЕЛИ КАК НИКОГДА НУЖДАЮТСЯ В КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРАХ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ. МНОГИЕ КОМПАНИИ ЭТО ПРИЗНАЮТ, ОДНАКО ПОКА НЕ ГОТОВЫ СОГЛАСИТЬСЯ С ПРИОРИТЕТАМИ РАБОТНИКОВ И НЕ СПЕШАТ ПРЕДЛАГАТЬ ВЫСОКУЮ ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ И ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА.

ИРИНА ПЕЛЯВИНА

Именно человеческий капитал, а не оборудование и производственные запасы, является точкой роста в системе повышения эффективности бизнеса, уверены специалисты по подбору персонала. «Можно иметь деньги, ресурсы, машины, технологии, но без людей невозможно сделать ничего. На сегодняшний день человеческий капитал незаменим. С точки зрения автоматизации, роботизации — да, можно заменить отдельные типовые, рутинные операции. Но все, что касается амбиций, мышления, принятия нестандартных, да и любых решений, — все, что мы называем человеческим фактором, на сегодняшний день незаменимо», — говорит операционный менеджер по регионам России рекрутинговой компании ANCOR Fin Tech Ирина Денисова. По ее словам, рынок труда России на сегодня является дефицитным. «Это рынок кандидата, когда спрос на персонал значительно превышает предложение на рынке труда. Соответственно многие компании испытывают значительные сложности в привлечении квалифицированного персонала. И в целом людей, готовых работать, в России значительно меньше, чем нужно бизнесу для его дальнейшего развития», — рассказала госпожа Денисова в рамках прошедшего «аквариума» на тему «Повышение эффективности бизнеса», организованного газетой «Коммерсантъ в Перми».

Дефицит квалифицированных кадров побуждает компании предоставлять своим сотрудникам различные бонусы и лучшие условия труда. Госпожа Денисова рассказала об итогах исследования привлекательности работодателей, которое провела одна из крупнейших кадровых компаний в мире Randstad совместно с холдингом ANCOR. В исследовании участвовали компании из 30 стран мира, охватывающие 75% мировой экономики. В рамках исследования было опрошено почти 10 тыс. респондентов в России. В исследование попали данные трудоспособных жителей нескольких регионов, разного возраста, пола, образования и занятости.

В каждой отрасли выделялись десять крупных компаний, и всем респондентам задавали два вопроса: знаете ли вы эту компанию, и хотели бы вы в ней работать? Таким образом, были



ИРИНА ДЕНИСОВА СЧИТАЕТ, ЧТО НА РЫНКЕ ТРУДА ДЕФИЦИТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ

получены индексы известности и привлекательности компаний. Ирина Денисова отметила, что наиболее привлекательными для соискателей в России являются компании нефтегазового сектора. Сильны также международные бренды типа BMW и другие. Согласно исследованию растет привлекательность для соискателей в отрасли IT-технологий, а также у компаний в индустриальном секторе: приборостроении, машиностроении, химической промышленности, металлургии.

Самые востребованные на рынке труда специалисты, по словам госпожи Денисовой, это специалисты в сфере продаж и разработчики в IT-сфере. Сегодня эти отрасли развиваются наиболее активно. На рынке труда ценятся и производственные позиции: инженеры и рабочий персонал.

Согласно исследованию, «топ» критериев, по которым люди выбирают себе работу, последние годы остается практически неизменным. Так, соискателей привлекает хорошая оплата

труда и социальный пакет, финансовая стабильность компании (платежеспособность. — BG), возможность карьерного роста, гарантии занятости и интересная работа. «С 2016 года соискатели все больше заинтересованы в стабильности и возможности строить и развивать свою карьеру, — говорит госпожа Денисова. Так, по данным исследования, 23% респондентов признались, что поменяли работу в 2017 году. И еще 35% планируют в 2018 году это сделать.

Ваш ускоритель продаж

Чтобы продажи взлетели

Узнайте подробнее

8 800 333 9000

b2b.dom.ru.ru

Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях действующих лицензионных платежей на версию «Облачная АТС Дом.ру Бизнес». Подключение оплачивается дополнительно. С условиями тестового подключения и полным перечнем действующих лицензионных платежей вы можете ознакомиться на сайте www.b2b.dom.ru

реклама



НА РЫНКЕ ТРУДА ЦЕНЯТСЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОЗИЦИИ: ИНЖЕНЕРЫ И РАБОЧИЙ ПЕРСОНАЛ

При этом специалисты по рекрутингу отмечают, что предложения работодателей часто совпадают с пожеланиями соискателей. Так, возможность карьерного роста работодатели ставят на пятое место, а такой фактор, как «интересная» работа, и вовсе на восьмую строчку. Недооценивают работодатели и важность заработной платы и социального пакета. Этот критерий они ставят лишь на шестое место. В их понимании, важнейшим критерием для работника является финансовая стабильность компании. Одинаково и работники, и компании оценили важность такого фактора, как гарантии занятости: обе стороны в 2018 году разместили его на четвертом месте.

В рамках исследования была поднята тема о том, что сами работники готовы делать, чтобы повысить свою ценность на рынке труда. Около 60% респондентов готовы к изменениям: ненормированному рабочему дню, поддержанию хороших, деловых отношений с коллегами и работодателем. В то же время такой фактор, как «по-

стоянное совершенствование своих профессиональных навыков», лишь на пятом месте по частоте ответов респондентов. А такие довольно популярные факторы, как готовность к геолокации и применению современных технологий в своей работе, вообще не вошли в число вариантов ответов потенциальных соискателей.

Ирина Денисова подчеркивает: работодателю необходимо прикладывать усилия, чтобы привлечь и удержать в своей компании хороших специалистов. «Стоит задуматься, как вы выглядите на рынке труда. Возможно, начать с аудита, с тех каналов связи, через которые вы выносите свои ценностные предложения до целевой аудитории. И необходимо инвестировать в развитие бренда работодателя, а также тщательно анализировать ожидание соискателей и формировать соответствующее их ожиданиям ценностное предложение», — советует госпожа Денисова.

Председатель правления Пермского ИТ-кластера Алексей Заболотных отмечает: расхо-

жее мнение о том, будто бы цифровизация приведет к тому, что в будущем специалистов заменят машины, неверно. «Информатизация ведет к тому, что людей необходимо больше. Есть средства, которые, казалось бы, ускоряют наше вза-

имодействие, они должны высвобождать наше время, но это парадокс цифровой экономики. Чем больше мы информатизируем бизнес, промышленность и прочее, тем больше кадров нам требуется», — говорит он. Поэтому, по словам эксперта, сегодня рынок труда остро нуждается в высококвалифицированных кадрах.

Один из важнейших моментов, поднятых в рамках прошедшего мероприятия, — мотивация сотрудников. «Людей волнует выживание и деньги. Какие наиболее эффективные методы мотивации персонала, как заставить его работать эффективно?» — поинтересовался финансист, модератор встречи Эдуард Матвеев. «Все очень сильно зависит от масштаба компании. Чаще проповедуется индивидуальный подход. Либо создается пространство счастья. Тут все инструменты хороши, начиная от оклада, соцпакета, ДМС, гибкого графика, удаленной занятости. Все то, что является комфортной средой», — пояснила госпожа Денисова.

Специалисты считают, что существующая ситуация на рынке труда — определенный вызов для работодателя, и компаниям необходимо учитывать текущие тенденции. Эксперты прогнозируют увеличение численности трудоспособного населения в России только к 2023 году. «Мы получим чуть больше выпускников, но для того, чтобы эти выпускники стали квалифицированными кадрами, должно пройти еще несколько лет. Реального улучшения на рынке труда стоит ожидать только к 2030 году. И это вызов для работодателей. Нужно учиться работать с молодежью, у которой другая система ценностей, потребительская мотивация, желание собственного развития. Сегодня нужно пытаться работать с ними, иначе это сделают другие», — говорят эксперты.

СОТРУДНИКИ В РОССИИ ИЩУТ	РАБОТОДАТЕЛИ В РОССИИ ПРЕДЛАГАЮТ
1. ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЗАРПЛАТА И БОНУСЫ	1. ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ
2. ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ	2. ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
3. КАРЬЕРНЫЙ РОСТ	3. ХОРОШАЯ РЕПУТАЦИЯ
4. ГАРАНТИИ ЗАНЯТОСТИ	4. ГАРАНТИИ ЗАНЯТОСТИ
5. ИНТЕРЕСНАЯ РАБОТА	5. КАРЬЕРНЫЙ РОСТ
6. ПРИЯТНАЯ РАБОЧАЯ АТМОСФЕРА	6. ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЗАРПЛАТА И БОНУСЫ
7. БАЛАНС МЕЖДУ РАБОТОЙ И ЛИЧНОЙ ЖИЗНЬЮ	7. ПРИЯТНАЯ РАБОЧАЯ АТМОСФЕРА
8. ХОРОШАЯ РЕПУТАЦИЯ	8. ИНТЕРЕСНАЯ РАБОТА
9. ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	9. БАЛАНС МЕЖДУ РАБОТОЙ И ЛИЧНОЙ ЖИЗНЬЮ
10. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	10. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

ДАННЫЕ КОМПАНИИ «АНКОР»

Продуктивно и эффективно

За 2017 год производительность труда филиала «Азот» компании «УРАЛХИМ» по валовому выпуску продукции увеличилась на 5,6% по сравнению с предыдущим годом. По прогнозу, в текущем году этот показатель увеличится еще на 3%.

Рост производительности труда в первую очередь связан с ежегодной модернизацией оборудования, автоматизацией технологического процесса, непрерывным повышением квалификации персонала, совмещением функциональных направлений деятельности и оптимизацией бизнес-процессов. Например, затраты на обучение и повышение квалификации персонала предусмотрены в 2018 году в сумме 7 млн рублей. А вложения в капитальные ремонты и развитие филиала составят почти 2 млрд рублей.

Сегодня уже реализовано несколько масштабных проектов. Один из них — установка в рамках

капитального ремонта новой вакуум-вытяжки на агрегате №1 аммиачного производства. Немецкое оборудование повысит надежность работы одной из главных машин цеха — компрессора синтез-газа, в котором происходит один из финальных этапов получения аммиака. Кроме вакуум-вытяжки, на агрегате №1 установлен новый котел-утилизатор — аппарат весом 25 тонн, который выполняет важную функцию получения пара высокого давления, и новый воздухоохладитель первой ступени на компрессоре воздуха. Все замены направлены на бесперебойную работу отделения компрессии и подразделения в целом.

Для усиления контроля за работой агрегатов №1 и №2 аммиачного производства была также внедрена современная автоматизированная система «Ход-тест». Ее использует технологический персонал цеха при совершении обходов. В результате по отметкам через специальные электронные точки контроля в системе 1С:ТОиР ежедневно автоматически создается полная картина осмотра оборудования. Такой тщательный контроль позволит моментально реагировать на изменения в работе оборудования и минимизировать риски возникновения ошибок по человеческому фактору.

На росте экономических показателей предприятия сказывается и создание замкнутых циклов производства. В 2018 году в цехе нитрит-нитратных солей проведены работы, которые позволи-



ли вернуть в технологию побочный продукт производства нитрита натрия и натриевой селитры — паровой конденсат. Теперь в объеме 480 тонн в сутки он поступает в цех пароводоснабжения и технологических коммуникаций, где перерабатывается в умягченную воду. Она необходима для производственных нужд предприятия. Это позволило снизить нагрузку производства на

окружающую среду, так как филиал «Азот» уменьшил потребление воды из реки Камы. В результате также был получен положительный экономический эффект. Реализация мероприятий по созданию замкнутых циклов производства будет продолжена. Похожую схему планируется внедрить в этом году в отделении калиевой селитры цеха нитрит-нитратных солей.

ДЕЛОВОЙ ПОДХОД

ЧИСЛО ПРОГРАММ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ ЕЖЕГОДНО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ. ОДНАКО СТЕПЕНЬ MBA (MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION — МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ) ПОЛУЧИТЬ НЕЛЕГКО. ЮЛИЯ САВИНА

Программы MBA и EMBA (для руководителей высшего звена) должны быть рассчитаны как минимум на 650 аудиторных часов, а продолжительность обучения — превышать полтора года. Это минимальные сроки и минимальное количество контактных часов, установленные Международной ассоциацией программ MBA (AMBA International). Программы, которые не удовлетворяют этим критериям, но продаются на российском рынке как MBA и EMBA, не соответствуют международным стандартам программ MBA. И строго говоря, называться программами MBA не имеют права.

После отмены механизма госаккредитации и ухода государства из сферы регулирования программ бизнес-образования появилось много новых предложений сомнительного качества. Эксперты говорят, что спрос на них невысок, рынок сам себя регулирует и «фейковое» образование постепенно уходит. Однако при поиске места обучения лучше все-таки обращать внимание хотя бы на наличие аккредитации от Национального аккредитационного совета делового и управленческого образования национальной системы аккредитации программ MBA, который больше пяти лет проводит сертификацию программ MBA/МРА.

В Российской ассоциации бизнес-образования (РАБО) сегодня состоит 89 организаций, но называть их все «бизнес-школами» было бы некорректно. Многие представлены головными вузами (НИУ-ВШЭ, Финуниверситет, РУТ (МИИТ), региональные университеты), есть экономические факультеты, структуры, которые занимаются управленческим и бизнес-образованием, но школами бизнеса они не являются. Кроме того, среди членов РАБО — ведущие тренинговые компании. По словам генерального директора РАБО и Национального аккредитационного совета делового и управленческого образования Натальи Евтихевой, в России не больше 150 школ бизнеса, реализующих качественные программы дополнительного профессионального образования, включая программы MBA. Но определить, сколько человек сейчас получают бизнес-образование, практически невозможно.

«Примерно понять, сколько человек получают бизнес-образование на программах MBA в очно-заочном или аудиторном (контактном) формате, еще можно, а вот сколько учится в дистанционном формате — сказать трудно», — говорит Наталья Евтихеева. — Да и что считать бизнес-образованием? Программы повышения квалификации (от 16 часов) сюда тоже относятся, но установить, сколько людей получают такую форму образования, не представляется реальным».

Наше образование во многом уже не хуже зарубежного. В России практически скопировали зарубежные программы MBA и адаптировали их



СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ СЛУШАТЕЛЕЙ ПРОГРАММ MBA 31–33 ГОДА, БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ МЕНЕДЖЕРЫ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

к российской действительности: часть предметов полностью ориентирована на российское законодательство и экономическую систему. Ведущие школы бизнеса дают те же программы, что и зарубежные, поскольку этого требуют международные системы аккредитации программ MBA. Есть достаточное количество бизнес-школ, имеющих международные аккредитации ведущих зарубежных аккредитующих ассоциаций: AMBA, EFMD, AACSB (так называемая тройная корона). Правда, пока в России ни одна школа бизнеса не имеет всех трех аккредитаций, но отдельные аккредитации имеются у полутора десятков учебных заведений. Это и есть показатель того, что наши программы MBA постепенно интегрируются в международную систему бизнес-образования. Что касается популярности российского бизнес-образования среди иностранных студентов, то в основном к нам приезжают учиться из Казахстана, Киргизии, Белоруссии и других стран СНГ.

ГДЕ УЧИТЬСЯ В середине сентября портал «MBA в Москве и России» представил «Народный рейтинг российских бизнес-школ 2018». На пер-

вом месте оказались сразу три участника: Международные программы MBA & EMBA Kingston/РАНХиГС, Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС и бизнес-школа ИМИСП.

Второе место поделили Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС и Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета. На третьем месте — Высшая школа корпоративного управления РАНХиГС, школа бизнеса и международных компетенций МГИМО, Высшая школа бизнеса ГУУ и Школа IT-менеджмента РАНХиГС.

Присутствие в первой тройке нескольких программ и школ РАНХиГС связано с тем, что на этот вуз приходится около 40% аккредитованных AMBA программ MBA и EMBA России. По словам проректора академии, директора Института бизнеса и делового администрирования, профессора Сергея Мясоедова, более 60% программ MBA и EMBA, по которым ведется обучение в РАНХиГС, имеют аккредитацию AMBA — это очень высокий показатель. «Сегодня на программах MBA/EMBA РАНХиГС учится слушателей кратно больше, чем в бизнес-школах „Сколково“, МГУ, ВШЭ, Санкт-

Петербургского университета вместе взятых. Это свидетельствует об их ориентации на практические нужды менеджеров и об их востребованности лучше, чем любые слова», — считает Сергей Мясоедов. Лидером по наборам и востребованности являются программы бизнес-школы ИБДА РАНХиГС: по ним обучается больше 800 человек — примерно каждый второй слушатель MBA/EMBA РАНХиГС. Это объясняется тем, что на протяжении ряда лет по темпам карьерного роста программы бизнес-школы ИБДА РАНХиГС занимали первые места в национальных рейтингах.

Спрос на англоязычные программы MBA/EMBA последние 10–15 лет находится примерно на одном уровне и составляет 7–10% от спроса на программы на русском языке. Набор на эти программы в РАНХиГС — 130–160 человек в год.

Средний возраст слушателей — 31–33 года, большинство из них менеджеры среднего звена. На программы EMBA идут слушатели постарше — 40–42 лет, в основном это руководители компаний и их заместители. Программы MBA — это «постопытные» программы, на которых акцент делается не на лекции, а на обмен практическим опы-

В РОССИИ НЕ БОЛЬШЕ 150 ШКОЛ БИЗНЕСА, РЕАЛИЗУЮЩИХ КАЧЕСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ, ВКЛЮЧАЯ ПРОГРАММЫ MBA



ОБРАЗОВАНИЕ

Позиционируй это

«Метафракс» обзаведется новым брендом

«Метафракс» начал процедуру ребрендинга. Договор на оказание услуг заключен с мультиканальным стратегическим коммуникационным агентством Electric Creative. Необходимость ребрендинга в компании объясняют стремительным расширением бизнеса. Эксперты уверены, что брендинг является мощным инструментом развития бизнеса и влияет на капитализацию компании.



Мария Коновалова назначена руководителем проекта брендинга

Губахинский «Метафракс», крупнейший в Европе производитель метанола, пентаэритрита и уротропина, уже давно перерос рамки региона и сейчас является международной группой компаний с годовым оборотом в 45 млрд руб. В группу «Метафракс» входят 15 компаний, базирующихся как в России, так и за рубежом. Среди них крупнейшее – ООО «Метадинеа», производящее синтетические смолы на производственных площадках в Пермском крае и Подмоскowie. С 2012 года в группу входит зарубежный производственный актив – Metadynea Austria, выпускающий формальдегид и синтетические смолы. В состав группы входят также сервисные («Метатрансстрой», «Химстрой») и трейдинговые компании (Торговый дом «Метафракс» в России и Metadynea Trading в Швейцарии). В этом году компания учредила СП в Восточной Азии – торговую компанию Samyang Meta Ltd. (Сеул, Южная Корея) для продаж уротропина и пентаэритрита в этом регионе.

По итогам 2017 года, доля экспорта в товарообороте холдинга превысила 50%. Экспортные поставки производятся в 60 стран мира.

Кроме того, группа «Метафракс» реализует крупнейший в регионе инвестиционный проект – строительство комплекса по производству аммиака, карбамида и меламина стоимостью более 950 млн евро. Лицензиар проекта – швейцарская компания Casale, мировой лидер по разработке и лицензированию технологий произ-

водства аммиака, метанола, карбамида и меламина.

При этом на сегодня группа «Метафракс» не имеет единого бренда, который бы позволял ей более эффективно позиционировать себя на рынках. Как правило, предприятия группы используют два бренда – «Метафракс» и «Метадинеа». Бывали случаи, когда две компании холдинга могли участвовать в международной выставке отдельно, конкурируя друг с другом за потенциального клиента.

«Даже простым сотрудникам сложно идентифицировать себя в группе. А на севере Прикамья сейчас идет много строек, идет борьба за профессиональный трудовой ресурс. Разумеется, специалист выберет работу в престижной компании с мировым, узнаваемым брендом», – рассказывает Мария Коновалова, советник председателя Совета директоров ПАО «Метафракс» по PR.

«Расширение бизнеса и его экспансия на международные рынки потребовали переосмысления бренда. В первую очередь необходимо выстроить единую визуально-смысловую коммуникацию компаний группы. Это очень важный момент, поскольку сегодня наши трейдинговые компании расположены в России, Европе и Восточной Азии», – объясняет Сейфеддин

Рустамов, бенефициарный владелец ПАО «Метафракс».

В апреле 2018 года состоялось заседание совета директоров ПАО, в повестку дня которого был вынесен вопрос о создании бренда группы компаний «Метафракс». Совет согласовал работы по ребрендингу группы. Расходы на ребрендинг могут составить около 100 млн руб. Руководителем проекта назначена Мария Коновалова. «Сегодня проект полностью запущен», – сказала она.

Созданием нового бренда займется мультиканальное стратегическое коммуникационное агентство Electric Creative. Его основателем и гендиректором является российско-грузинский дизайнер Бесо Турашавили. Он окончил New York University (NYU), построил карьеру в брендинге в Wolff Olins в Лондоне и Дубае до переезда в Москву. Среди его клиентов – «ВТБ Арена Парк», «Международный аэропорт Дубай», Hyatt Group, Nestle, Dr. Reddy's, Cyient, «Сириус». Последняя работа команды Electric Creative – ребрендинг крупного российского девелопера Synterra Group.

Перед агентством поставлена задача – разработать общую концепцию проекта. Для этого будет выполнено исследование отраслевых тенденций, конкурентной среды, проведены интервью и ряд других подготовительных работ. В завершение данного этапа, которое запланировано на конец 2018 года, должно быть сформировано имя бренда, а также, учитывая наличие диверсифицированного бизнеса компании, архитектура семьи бренда в целом.

– Специалисты должны соединить все самые сильные стороны брендов «Метафракс» и «Метадинеа». Новый бренд будет «зонтичным», то есть его логотипом, названием смогут пользоваться все

дочерние компании группы. Работа над брендом должна закончиться летом 2019 года, его запуск намечен на сентябрь следующего года, – поясняет Мария Коновалова.

«На этапе исследований мы проанализируем российский и зарубежный рынки, бизнес-портфели компаний, входящих в группу «Метафракс», что поможет нам в понимании архитектуры семьи брендов. После анализа мы приступим к этапу создания стратегии позиционирования и платформы бренда. И только после этого перейдем на этап визуализации и дизайна», – говорит Бесо Турашавили.

Ребрендинг «Метафраксу» необходим, уверены эксперты. «В нашем мире большого количества похожих сервисов, услуг, продуктов с похожей стоимостью и характеристиками есть только один способ конкурентной борьбы – брендинг. Брендинг дает возможность потребителю сделать выбор, не пускаясь в бесконечные поиски среди сервисов и продуктов», – считает Тимур Салихов, креативный директор и совладелец образовательного проекта KNOW MORE LECTURES и KNOW MORE MEDIA.

«Говоря о брендинге, надо иметь в виду не только такие внешние атрибуты, как логотип и реклама, но и качество сервиса, начиная от работы колл-центров и заканчивая доставкой продукта потребителю. Все это формирует самое главное в брендинге – доверие со всеми вытекающими из этого понятия аспектами: доверие клиентов, инвесторов, сотрудников компании. Брендинг является мощным инструментом бизнеса, который ощутимо влияет на финансовую сторону развития компаний: чем выше доверие инвесторов, чем больше компания привлекательна для сотрудников, и чем качественнее услуги, тем больше у компании пре-

имуществ», – добавляет господин Салихов.

По его мнению, сегодня российские компании все чаще становятся открытыми для международного рынка. А на нем конкуренция очень высока. И сейчас российский бизнес понимает, что для выживания этой конкуренции и роста успеха просто необходимо иметь сильный бренд, поясняет эксперт.

Эксперты считают также, что разработчикам нового бренда «Метафракса» необходимо учитывать интересы аудитории. Брендинг должен ориентироваться на людей – вне зависимости от сегмента, в котором работает компания, полагает стратегический директор брендингового агентства Ochre Brands Зиа Патель. «Сегодня границы между брендингом для компаний B2B и B2C постепенно стираются. Бренды, которые традиционно выступали в сфере B2B, начинают все чаще воспринимать себя как компании B2B2C-сегмента. Ведь по большому счету, не бывает брендинга для клиентов, сотрудников или инвесторов. В конечном итоге, все они – люди. И наша задача – создавать бренды, ориентированные на людей и, конечно же, отвечающие интересам компании», – считает эксперт.

Она полагает, что сегменту B2B совершенно необязательно быть корпоративным и скучным. «B2B-компаниям приходится конкурировать, например, за инженерные таланты с игроками вроде Google или Facebook. Поэтому любой крупный бизнес просто обязан учитывать потребности молодой аудитории. Компаниям нельзя сторониться социальных сетей или push-коммуникаций. Мы живем в мире непрерывного общения. И тот, кто не следует за аудиторией, теряет конкурентоспособность», – резюмирует эксперт.



→ том. Поэтому на программах MBA число интерактивных занятий (тренингов, форсайтов, кейс-стадиз, «мозговых штурмов», коучинг-сессий и т. п.) должно занимать больше половины времени. Получать степень могут слушатели, у которых опыт практической работы не менее двух лет (требование AMBA). В РАНХиГС ужесточили требования, и на MBA набирают тех, у кого практический опыт не менее четырех-пяти лет.

Управленческий стаж поступающих на программы уровня EMBA обычно составляет не менее пяти лет. В ИБДА РАНХиГС планка — семь лет. В программе EMBA меньше акцент на инструментарий и практику ведения бизнеса, а больше на личностное развитие руководителя, стратегию и лидерство.

Стоимость бизнес-образования в России очень разная, она зависит от уровня учебного заведения, преподавателей, а также от того, сотрудничает ли оно с иностранными бизнес-школами. Минимальная цена курса MBA — 300 тыс. руб., но может достигать и 5,5 млн руб.

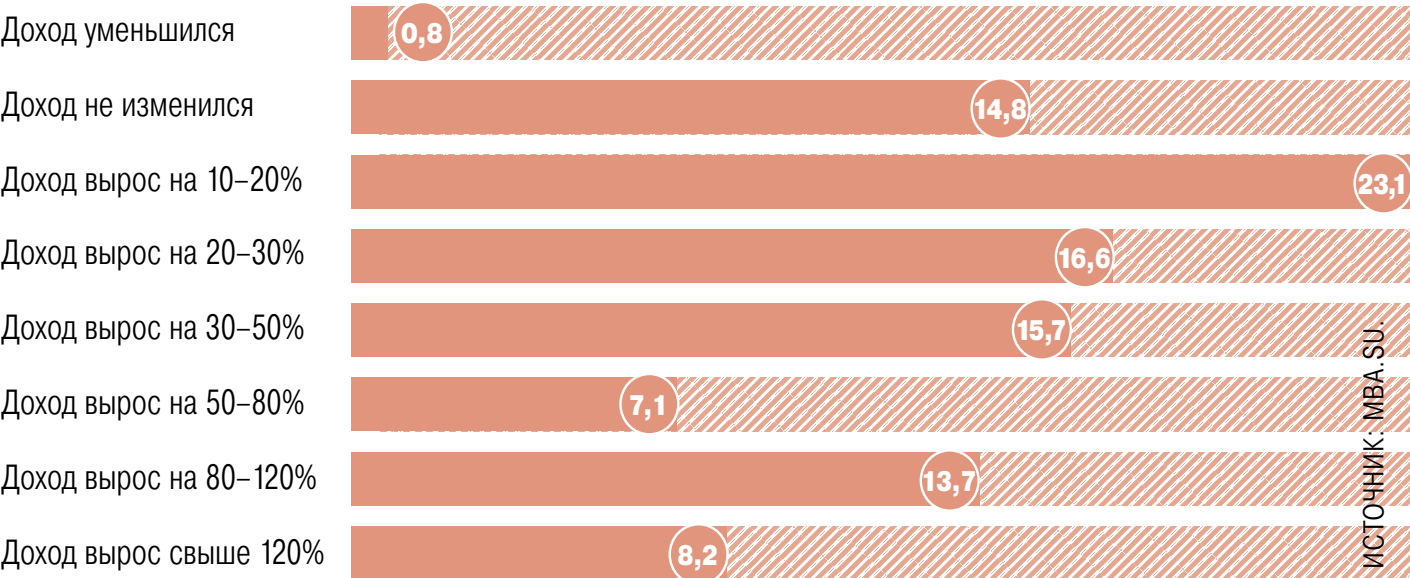
Ректор одной из самых дорогих бизнес-школ в России, Московской школы управления «Сколково», Марат Атнашев рассказал, что в 2015 году учебное заведение приняло на программу MBA 35 участников, в 2016-м — 50, а в прошлом учебном году — 80 человек. Вырос и конкурс. Будущие студенты MBA проходят финальные собеседования у партнеров-учредителей. Сейчас конкурс при поступлении на MBA —



РОСТ ДОХОДА ВЫПУСКНИКОВ MBA ЧЕРЕЗ 2–4 ГОДА ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ БИЗНЕС-ШКОЛЫ (ВЫПУСК 2014–2016 ГОДОВ) (%)



ИЗМЕНЕНИЕ ДОХОДА ВЫПУСКНИКОВ MBA И EMBA ЧЕРЕЗ 2 ГОДА ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ БИЗНЕС-ШКОЛЫ (%)



БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ДИСТАНЦИОННО

3,5–4 человека на место. В ноябре 2018 года в «Сколково» совместно с бизнес-школой Гонконгского университета науки и технологии запускают программу двойного диплома EMBA for Eurasia. Ожидается, что около половины первой группы составят иностранные участники из Европы, Китая, Центральной Азии и Ближнего Востока. Наличие второго диплома для многих становится дополнительной мотивацией при выборе школы.

Бизнес-образование — это не теория и даже не мастер-классы и отработка кейсов. В первую очередь это возможность расширить круг знакомств. «Мы знаем несколько десятков успешных случаев, когда наши студенты начинали бизнес вместе, находили партнеров, инвесторов среди выпускников бизнес-школы, — рассказала Анна Харнас, директор департамента коммуникации и управления брендом бизнес-школы «Сколково». — В сообществе бизнес-школы „Сколково“ сейчас больше 2 тыс. выпускников дипломных программ и насчитывается более 30 клубов выпускников по темам бизнеса, спорта и хобби». И школа, и сами выпускники организуют различные мероприятия для сообщества: от образовательных программ, встреч с профессорами и менеджментом до ежегодных конвенгов, где собираются выпускники всех программ.

Исследование качества учебного процесса и удовлетворенности выпускников MBA российских бизнес-школ обучением показало, что 50% выпускников бизнес-школ после обучения меняют свой должностной статус, а нередко и компанию. Карьерным ростом в течение двух лет после выпуска довольны 83,2% участников опроса, 67,5% из них оценивают продвижение по службе на «отлично» и «хорошо». А вот 16,8% выпускников своей карьерой остались не удовлетворены.

Считается, что через два года после окончания бизнес-школы эффект от полученных знаний достигает максимума. В это время, как показывают исследования, доход увеличивается — это отметили 84,4% опрошенных. Рост дохода составляет 31–92%. Результаты исследования говорят о том, что выпускники лидирующих бизнес-школ получают более высокий доход. Иными словами, чем больше студент вложил в свое образование, тем он успешнее в финансовом плане. ■

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

16+

реклама

Почувствуйте преимущества
чтения ежедневного федерального
делового издания.

Подписка через редакцию:

- | | | |
|-------------------|---|--|
| 1. выгодная цена; | 2. доставка газеты
на указанный вами
адрес, в удобное
время; | 3. постоянный
мониторинг качества
доставки со стороны
персонального
менеджера. |
|-------------------|---|--|

BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС