



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **ЕГОР НОСКОВ**,  
управляющий партнер «Дювернуа Лигал»
2. **ВЛАДИМИР РОМАНОВСКИЙ**,  
директор Института проблем предпринимательства
3. **АЛЕКСАНДР ГРЕБЕНЮК**,  
управляющий партнер EY в Санкт-Петербурге;  
**АНАТОЛИЙ КАРЛОВСКИЙ**,  
управляющий партнер офиса PwC в Санкт-Петербурге

**ИННА ВАВИЛОВА**, управляющий партнер группы «Прайм Эдвайс»

**МАТИАС ВЕБЕР**, директор-партнер Schneider Group в Санкт-Петербурге

**ШАРИФ ГАЛЕЕВ**, руководитель офиса компании «Делойт» в Санкт-Петербурге

**АНДРЕЙ ГУСЕВ**, управляющий партнер юридической фирмы Borenius

**ВЛАДИСЛАВ ЗАБРОДИН**, управляющий партнер Capital Legal Services

**ВАЛЕРИЙ ЗИНЧЕНКО**, управляющий партнер Pen & Paper

**АЛЕКСЕЙ ИГНАТЕНКО**, генеральный директор Rightmark Group

**ВАДИМ ИСАКОВ**, директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер»

**МАКСИМ КАЛИНИН**, управляющий партнер Baker McKenzie в Санкт-Петербурге

**МИКА КОККОНЕН**, генеральный директор Forte Tax & Law

**ВЕРА КОНСЕТОВА**, генеральный директор группы компаний АФК

**АНДРЕЙ КОСАРЕВ**, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге

**АЛЕКСАНДР МОСКАЛЕНКО**, президент группы компаний «Городской центр экспертиз»

**ВИКТОР НАУМОВ**, управляющий партнер Санкт-Петербургского офиса Dentons

**ОЛЕГ СЕМЕНОВ**, директор филиала в Санкт-Петербурге «2К Аудит/Морисон Интернешнл»

**ДЕНИС СОСЕДКИН**, управляющий партнер DLA Piper в Санкт-Петербурге

**СЕРГЕЙ СПАСЕННОВ**, руководитель Санкт-Петербургского офиса «Пепеляев Групп»

**АЛЕКСАНДР ШАРАПОВ**, президент Besar Asset Management Group

**ИГОРЬ ЯГНОВ**, руководитель Северо-Западного регионального центра КПМГ

## ОБРАЗОВАНИЕ

17 → Рост числа бизнесменов, активно занимающихся своим образованием, отмечает и Наталия Якунина, директор по продвижению продуктов «ВКонтакте». «Для предпринимателей важно перенимать опыт других успешных людей, квалифицированных спикеров и общаться между собой. Более того, предприниматели готовы не только обучаться сами, но и хотят обучать свою команду», — рассказывает она.

**ДОВЕРЯЙ, НО РАЗДЕЛЯЙ** Эксперты сходятся в том, что необходимо четко разделять такие явления, как личный коучинг, менторство и бизнес-тренинги. «Коучинг — это расширение границ, грубо говоря, мини-психотерапевтическая диагностика, а в бизнесе используются такие понятия, как управленческая сессия, фасилитация, форсайт и стратегические сессии. Все остальное — это иначе переименованные вещи, с целью продать услугу», — уверен Сергей Сикирин.

Задача коучинга — это выявление проблем и сложностей, с которыми сталкивается человек, и разработка стратегии с целью помочь ему достичь результата. «Чаще всего подобные услуги заказывают крупные компании, а также небольшие, но быстро развивающиеся, где обучение — это часть корпоративной культуры. Например, «ВТБ Страхование», Guardian SunGuard, Quora», — рассказывает бизнес-тренер Владимир Якуба.

По оценке госпожи Кутуевой, наибольшим спросом коучинг пользуется у владельцев компаний и руководителей достаточно молодого возраста — от 25 до 40 лет. Это руководители малого и среднего бизнеса, которые хотят «скорее вырасти», замечает она.

«Успешный бизнес — это всегда успешные коммуникации, качество которых зависит от настроения, мотивации людей, от того что принято называть «мягкими чертами», или soft skills. Если собственнику или руководителю не хватает в этой сфере опыта и знаний, ему стоит работать с бизнес-коучем», — убежден господин Емельянов.

По данным экспертного сообщества, существует и запрос на консультантов по конкретным бизнес-задачам, например, по оптимизации процессов или настройке отдела продаж. «Большинство дорогостоящих консультантов не просто рассказывают, они берут на себя контроль за внедрение процессов, получая за это большую часть своих гонораров. Отдельно стоит менторство, когда более успешный предприниматель помогает советами и мотивационными «пинками» своему клиенту. Менторство как институт развивается в России не быстро. Но попытки предпринимают бизнес-школа «Сколково», клуб «Атланты», — рассказывает Вероника Кириллова, основатель и директор PR-агентства Zebra Company.

**А МОЖЕТ, НЕ СТОИТ** Не все эксперты готовы оценивать рынок бизнес-образования России количественно, утверждая, что он только начинает формироваться. Некоторые из них очерчивают границы в \$200–500 млн.

«Средняя ставка за тренинг-день от профессионала — от 90 до 300 тыс. рублей», — уверяет господин Сикирин. Компетенция же бизнес-тренера, по его словам, выражается в умении управлять групповой динамикой, понимании бизнес-процессов и умении подвести к необходимому «инсайтам».

«Что касается стоимости консультации „гуру от бизнеса“, тут примерно такая же ситуация, как в шоу-бизнесе: есть абсолютно доступные артисты для заказа на новогодний корпоратив, но есть и те, чьи гонорары баснословные. Что мы точно знаем, так это примерную стоимость одного тренинг-дня у специалиста: в среднем 110 тыс. рублей в Москве. В регионах сумма существенно меньше: от 10 до 50 тыс. рублей», — рассказывает Никита Непряхин.

«Среди спикеров есть те, кто представляет бизнес-сегмент и может подтвердить свои достижения, а есть — кто больше про себя как бренд. Яркие представители второго типа — Дмитрий Портнягин («Трансформатор») и Петр Осипов («Бизнес-молодость»). Такие ивенты работают по принципу шоу. Чем более ты узнаваем у аудитории, тем больше шансов, что придут послушать, тем легче организаторам продать мероприятие, тем больше платят тебе. Безусловно, подобные выступления позволяют увеличить стоимость консультаций и персональных услуг», — отмечает госпожа Кириллова.

По данным Яны Кутуевой, если речь идет про западных гуру бизнеса, то их гонорар может составлять от \$250 тыс. до \$1 млн.

«Стоимость одного выступления известного российского спикера может варьироваться от 50 до 600 тыс. рублей. Многие представители делового сообщества выступают бесплатно, так как видят в этом свою миссионерскую задачу. Отсутствует гонорар и у некоторых бизнес-консультантов, которые выступают в обмен на доступ к целевой аудитории», — делится Вероника Кириллова.

**ЗАПРОС НА ДИНАМИКУ** Участники рынка недовольны состоянием рынка. По словам господина Непряхина, отрасль нуждается в трансформации. «Мы надеемся, что появится какой-то регулятивный механизм. Сегодня нет адекватной конкуренции, есть огромное количество низкопробного контента, заметна нехватка профессионалов в этой сфере, много лженауки и воровства интеллектуальной собственности, фейковых специалистов. Рынок должен и будет меняться, саморегулироваться и самоизлечиваться», — полагает он.

Среди самых заметных трендов специалисты выделяют переход бизнес-образования в онлайн-среду. «Развитие онлайн-направления через типовые программы снижает себестоимость и временные затраты спикера. Если высокий ценовой сегмент — значит лучше выстраивать индивидуальную работу, в том числе офлайн», — отмечает госпожа Кириллова.

По уверению Наталии Якуниной, «ВКонтакте» — ключевая коммуникационная площадка для бизнеса. «Есть возможность делать закрытые сообщества для набора групп, стримить в сообщество можно с любого устройства, можно создавать чаты по ссылке и обучать студентов онлайн. Таким образом, не надо арендовать помещения в каждом городе, где у вас есть студенты, и там же искать персонал — одной командой можно покрывать сразу всю Россию и ближайшие страны. И самое главное, что для этого не нужно специальных знаний. Такие факторы, вероятно, и повлияли на развитие бизнеса в сфере образования на нашей площадке. С другой стороны — простота доступа к знаниям спровоцировала волну предпринимателей, которые желают учиться», — добавляет госпожа Якунина. ■

## ОБРАЗОВАНИЕ