

ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ ІТ-ОСВІТИ

Студ. Жур Г.О.

Наук. керівник проф. Хоменко О.І.

Київський національний університет технологій та дизайну

У процесі пошуку нових ринків ІТ-компанії активно опановують сегмент освітніх послуг, який є дуже перспективним на українському ринку за умов дефіциту кваліфікованих фахівців у вузькоспеціалізованих сферах ІТ-технологій. Інтеграція ІТ-послуг та освітніх технологій вважається одним з перспективних напрямів розвитку ринку. Досліджуючи ситуацію на вітчизняному ринку ІТ-освіти та тренінгів, можна визначити, більшість крупних ІТ-компаній паралельно з розробкою проєктів займаються освітньою діяльністю у власних тренінгових центрах, де проводяться учбові курси, семінари і вебінари. Спрямовані вони найчастіше на підвищення кваліфікації власних співробітників, але більшість з них доступні й зовнішнім слухачам. Застосовується також інший варіант навчання – так звані безоплатні ІТ-академії в компаніях, для вступу до яких слухачам треба відправити резюме або заповнити анкету, пройти співбесіду. По закінченню ІТ-академії клієнт отримує навички роботи в команді, мислення розробника, сертифікат і можливість працевлаштування.

Для успішного опанування ринку освітні центри повинні пропонувати навчання для системних адміністраторів, інженерів за провідними технологіями на платформах IBM, Apple, Oracle, Microsoft, Linux, VMware. Також доцільним є впровадження системи корпоративних тренінгів для бізнес-користувачів Microsoft Office, тренінги за методологією та інструментарієм проєктного управління (на базі Project Management), адміністративного управління (ITSM/ITIL, COBIT, Corporate Governance). У відповідь на виклики часу необхідно поряд з очною освітою запроваджувати також дистанційне навчання. Підвищенню якості послуг, сприятиме співробітництво з кращими експертами і школами, створюючи та розвиваючи нові послуги на стику областей компетенцій, водночас посилюючи один одного. Підвищенню конкурентоспроможності компанії сприятиме висока гнучкість і точність рішень, дотримання клієнт-орієнтованої філософії ведення бізнесу. Також важливою конкурентною перевагою буде фокусування зусиль на корисності, актуальності освітніх послуг для клієнтів, прагнення пропонувати оптимальні рішення.

Створення власних консалтингових центрів ІТ-освіти сприятиме підвищенню конкурентного статусу компаній-лідерів галузі за рахунок залучення широкого кола користувачів програмного забезпечення, формування системи обслуговування за рівнем міжнародних стандартів, економії витрат на підготовку та перекваліфікацію фахівців, налагодження системи зворотного зв'язку з користувачем та формування системи посттренінгового супроводу використання програмного забезпечення, створення довгострокових конкурентних переваг в умовах підвищення конкуренції.

В умовах погіршення економічної ситуації в країні між тренінговими компаніями посилюється суперництво за покупців освітніх послуг. При цьому поряд із вже відомими методами ведення конкурентної боротьби використовується ціла низка нових. Як свідчить досвід багатьох компаній, досить ефективною є цінова конкуренція. Втім, такі методи конкурентної боротьби, як позиціонування на ринку освітніх послуг за допомогою реклами, впровадження новітніх технологій навчання, створення навчальних підрозділів на периферії, надання додаткових опцій, що розширюють можливості працевлаштування, також здатні привертати увагу покупців освітніх послуг. При інших рівних умовах вони є досить ефективними і можуть істотно впливати на поведінку покупців. Саме через це навчальні центри усіх типів і форм власності не шкодують грошей на рекламу.