

“Ֆինանսական շուկայի մասնակիցները մեծ հետաքրքրություն են ցուցաբերում ուսումնական ծրագրերի նկատմամբ”



BSC ուսուցողական եւ խորհրդատվական ընկերության տնօրեն եւ բաժնետեր Սամվել Գետրոյանի հարցազրույցը ՄԵԴԻԱՄԱՔՍ գործակալությանն ու Banks.am պորտալին

- Ինչպիսի՞ն է ֆինանսական շուկայի մասնակիցների ներգրավվածությունը BSC դասընթացային ծրագրերին:

- Թրենինգները, որոնք մասնագետների պատրաստման գործիք են, ենթադրում են որոշակի ներդրումներ մարդկային կապիտալում: Մինչեւ վերջին ժամանակներս Հայաստանի բիզնես-գործունեության տարբեր ոլորտները ներկայացնող հայ գործատուները պատրաստ չէին այդպիսի ներդրումների՝ պայմանավորված մի շարք հոգեբանական գործոններով:

Սակայն 2006 թվականից սկսած՝ իրադրությունը սկսեց փոխվել. մասնավոր հատվածի ձեռնարկություններն աստիճանաբար սկսեցին գործունեության այդ ոլորտը դիտարկել որպես օբյեկտիվ անհրաժեշտություն մրցակցային պայքարի նոր մարտահրավերներին դիմակայելու ճանապարհին: Այս տարի գործատուների ակտիվացումը հիմնական փուլ մտավ եւ աճի միտումներ է արձանագրում:

Այդ ժամանակահատվածը համընկավ երկրի ֆինանսական շուկայում մրցակցային միտումների աճի հետ: Բանկերն ու վարկային կազմակերպությունները սկսեցին իրենց աշխատակիցներին բաց դասընթացների ուղարկել:

2006 թվականից սկսած՝ մենք BSC-ի ծրագրերում բանկային եւ վարկային կազմակերպությունների մասնագետների մասնակցության կրկնակի աճ ենք արձանագրում: Այսպես, եթե 2006թ.-ին մենք ունեինք շուրջ 30 ունկնդիրներ, ապա 2007թ.-ին այդ թիվը հասավ շուրջ 70-ի, իսկ այս տարվա նոյեմբերի վերջի դրությամբ մեզ մոտ վերապատրաստվել են ֆինանսաբանկային հատվածի 150 աշխատակիցներ:

Ֆինանսական շուկայի մասնակիցները մեծ հետաքրքրություն են ցուցաբերում մարկեթինգային եւ գովազդային քաղաքականությանը, սպասարկման հմտություններին ու մարդկային ռեսուրսներին նվիրված ուսումնական ծրագրերի նկատմամբ: Ակտիվ է մասնակցությունը նաեւ որակավորման քննություններին նախապատրաստվելու, ինչպես նաեւ հարկային օրենսդրության եւ աշխատանքային օրենսգրքի վերաբերյալ դասընթացներին:

Եթե խոսենք ֆինանսական ինստիտուտների ներգրավվածության աստիճանի մասին, ապա առեւտրային բանկերի գրեթե 95 %-ը եւ վարկային կազմակերպությունների շուրջ 40%-ը մեր հաճախորդներն են: Նրանցից ամենակտիվներն են “Արմսվիսբանկը”, “Ինեկոբանկը”, “Կասկադ Բանկը”, “Կոնվերս Բանկը”, “Էյչ-Էս-Բի-Սի Բանկ Հայաստանը” եւ “Արեգակ” ՈՒՎԿ-ն:

Ինչ վերաբերում է ապահովագրական ընկերություններին, ապա կարելի է նշել մեր դասընթացներին ապահովագրողների մասնակցության միայն եզակի դեպքեր: Կարծում եմ, որ դա կապված է ապահովագրական ծառայությունների շուկայի վերակազմավորման հետ, եւ ժամանակի ընթացքում նրանք եւս կհամալրեն մեր հաճախորդային բազան:

- Ի՞նչ մեթոդով են կազմվում թրենինգների թեմատիկ ուղղությունները:

- Թրենինգային ապրանքատեսակների մշակման գործընթացը հիմնված է կոնկրետ բնագավառի պահանջարկների գնահատականի վրա, որը բացահայտվում է մեր հետազոտությունների արդյունքում: Մասնավորապես, 2007 թվականին օն-լայն եւ կենդանի հարցազրույցներ ենք անցկացրել բանկերի, վարկային եւ ապահովագրական

կազմակերպությունների համար, որոնց նպատակը թրենինգային ծրագրերի մշակման համար առավել արդիական թեմաների բացահայտումն էր: Դրանից բացի՝ մենք նաև ֆինանսական հաստատությունների պոտենցիալ հաճախորդների որոշակի թիրախային լսարանների շրջանում հարցումների փորձնական ծրագիր ենք իրականացրել:

Այդ հետազոտությունների արդյունքում պարզվեց, որ հարցվածների մեծ մասը շեշտադրում է հաճախորդների սպասարկման որակի խնդիրները: Այդ նպատակով մենք մշակեցինք նոր կորպորատիվ թրենինգային ապրանքատեսակ՝ “Հաճախորդների սպասարկման արվեստ. հմտությունների զարգացում”: Վերջերս բանկերից մեկի պատվերով մենք այդ թեմայով դասընթաց ենք անցկացրել:

Ֆինանսական շուկային ուղղված ուսումնական եւ խորհրդատվական ծրագրերի մշակման գործում մեզ աջակցում է “Տրիոդոս Ֆասեթ” հոլանդական խորհրդատվական ընկերությունը: Այդ ընկերության հետ մեր համագործակցությունը 15 տարվա պատմություն ունի, իսկ այս տարի մենք ամրագրեցինք մեր կապերը բացառիկ համագործակցության մասին համաձայնագրով: Այդ համաձայնագիրը մեզ թույլ կտա օգտագործել “Տրիոդոս Ֆասեթի” բաժնետիրոջ՝ “Տրիոդոս” բանկի փորձն ու հմտությունները, որն ունի սոցիալական ներդրողի համբավ եւ ամուր դիրքեր միկրոֆինանսավորման ոլորտում:

“Տրիոդոս Ֆասեթ” ընկերության ղեկավարը վերջերս Հայաստան կատարած իր այցի ընթացքում մի շարք հանդիպումներ ունեցավ միկրովարկավորման ոլորտում գործող կազմակերպությունների ներկայացուցիչների հետ՝ ֆինանսական շուկայի այդ հատվածի համար թիրախային թրենինգային եւ խորհրդատվական ապրանքատեսակների մշակման նպատակով:

- Շուկայում կա՞րողոք նեղ մասնագիտացած թրենինգային ապրանքատեսակների պահանջարկ:

- Այո, մենք աշխատում ենք հաջորդ տարվա համար նախատեսված նոր ուսումնական ծրագրերի ցուցակի վրա հետեւյալ թեմատիկ ուղղվածություններով. վարկերի եւ վարկային ռիսկերի գնահատում, գործառնություններ արժեթղթերի հետ, ֆորվարդային եւ ֆյուչերսային գործառնություններ, լիզինգային ծառայություններ, ներքին աուդիտ բանկերում, բջջային բանկային գործունեություն, IT անվտանգություն եւ այլն:

Նախատեսում ենք նաև ներդնել նոր թրենինգային ապրանքատեսակներ մարկեթինգի, կառավարման, հաշվապահության, հարկային եւ աշխատանքային օրենսդրությունների ոլորտներում:

- Ովքե՞ր են ներգրավված BSC-ի դասախոսական կազմում:

- Թրենինգներն անցկացում են մեր ընկերության մշտական դասախոսները, ինչպես նաև հրավիրված մասնագետները: Հարկային եւ աշխատանքային օրենսդրության վերաբերյալ դասընթացների կազմակերպման ընթացքում մենք ակտիվորեն համագործակցում ենք “Ուարադիգմա-Արմենիա” ընկերության հետ:

Թրենինգներն անցկացվում են նաև արտասահմանյան մասնագետների՝ “Տրիոդոս Ֆասեթ” հոլանդական ընկերության, “Ժարկինն ու գործընկերները” ռուսական ապրանքանիշային ընկերության, Business Solutions ուկրաինական թրենինգա-խորհրդատվական ընկերության փորձագետների մասնակցությամբ:

Անդրադառնալով մեր խոսակցության առաջին մասին՝ կցանկանայի նշել, որ մենք մեծ ուշադրություն ենք դարձնում մեր աշխատակիցների մասնագիտական պատրաստվածության բարձրացմանը: Մասնավորապես, վերջին երեք տարիների ընթացքում մեր մասնագետները վերապատրաստվում են Կիպրոսի Մենեջմենթի համալսարանում: