

Рынок МВА и бизнес-образования России 2017

Экспертные интервью

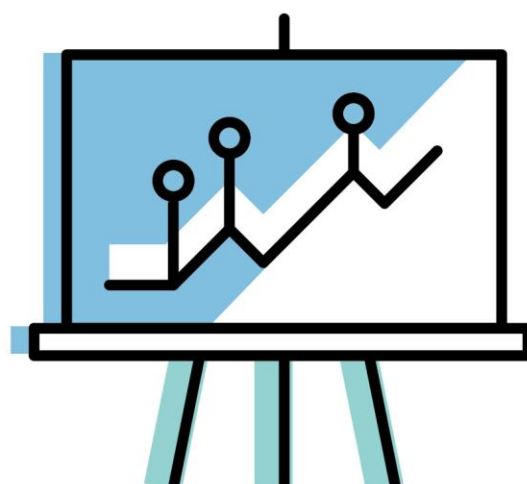
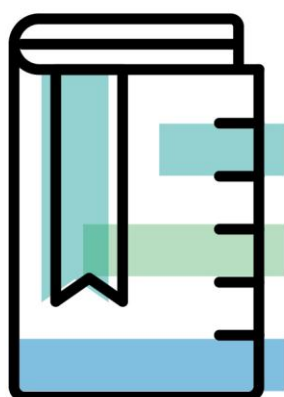
Основные тенденции

Динамика рынка

Прогноз развития рынка

Потребительское поведение

2016 RBC Moscow



АННОТАЦИЯ

Исследование проведено в марте-апреле 2017 года.

Объем отчета – 84 стр.

Отчет содержит 14 таблиц и 27 графиков и диаграмм.

Язык отчета – русский.

Руководитель проекта:

Максим Боровиков
mborovikov@rbc.ru

Отдел продаж:

Tel: +7 (495) 363-11-12

<http://marketing.rbc.ru>

E-mail: marketing@rbc.ru

Copyright © РБК, 2001-2017

Маркетинговое исследование «Рынок MBA и бизнес-образования России 2017» посвящено анализу рынка MBA в России. Основу исследования составили: социологический опрос, позволивший провести изучение потребительского поведения на рынке MBA; анализ состояния российских бизнес-школ, предоставляющих услуги MBA и Executive MBA – по результатам экспертного анкетирования; а также обзор ключевых тенденций, характерных для рынка в последние несколько лет.

Изменения реальных доходов населения, падение промышленного производства, доходов предприятий и затяжное сокращение ВВП стали причинами изменений в политике компаний по обучению менеджмента, а также изменили стратегию поведения населения в области бизнес-образования. Широкое распространение краткосрочных программ, «маскирующихся» под MBA, а также рост онлайн-сегмента значительным образом усложнили рынок и сократили число потенциальных абитуриентов программ MBA в последние годы. Однако сегодняшний объем рынка MBA в России по-прежнему далек от максимальной емкости.

Для понимания потребительского поведения в сложившейся социально-экономической обстановке в рамках исследования был проведен масштабный социологический опрос россиян, общее число респондентов составило более 5700 человек. Опрос можно фактически разделить на 2 части: в нем приняли участие как выпускники программ MBA, так и потенциальные абитуриенты программ. Опрос позволил выявить мнение выпускников российских и зарубежных программ о ключевых характеристиках бизнес-образования: были оценены карьерные успехи после завершения программы, источники поиска информации о бизнес-школе, основные результаты обучения и удовлетворенность пройденной программой по ряду критериев. Результаты опроса среди потенциальных слушателей включают анализ потенциальной возможности оплаты MBA программ, анализ ответов о желаемой продолжительности курса обучения и месте обучения, предпочитаемых форматах обучения и др.

Важную часть исследования составляют рейтинги: в рамках социологических опросов были составлены рейтинги узнаваемости бизнес-школ России, рейтинги узнаваемости зарубежных бизнес-школ российскими респондентами, народный рейтинг российских MBA школ – 2016. В рамках исследования был проанализирован рейтинг РБК-500 на предмет наличия у руководителей степени MBA.

В завершающей части исследования приведены таблицы со стоимостью и продолжительностью обучения в 100 крупнейших MBA школах России.

Экспертные интервью в рамках исследования предоставили представители ведущих бизнес-школ России: результаты опросов и анкетирования бизнес-школ легли в основу анализа состояния рынка и позволили понять ключевые тенденции и проблемы развития рынка со слов представителей бизнеса.

Также в исследовании использовались данные сайтов компаний, анализ статистических данных Росстата, данные СМИ и другие источники. Для крупных игроков рынка информация подтверждалась в результате звонков.

Этот отчет был подготовлен компанией «РосБизнесКонсалтинг» исключительно в целях информации. Содержащаяся в настоящем отчете информация была получена из источников, которые, по мнению «РосБизнесКонсалтинг», являются надежными, однако «РосБизнесКонсалтинг» не гарантирует точности и полноты информации для любых целей. Информация, представленная в этом отчете, не должна быть истолкована, прямо или косвенно, как информация, содержащая рекомендации по инвестициям. Все мнения и оценки, содержащиеся в настоящем материале, отражают мнение авторов на день публикации и подлежат изменению без предупреждения. «РосБизнесКонсалтинг» не несет ответственность за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в настоящем отчете, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Информация, представленная в настоящем отчете, получена из открытых источников либо предоставлена упомянутыми в отчете компаниями. Дополнительная информация предоставляется по запросу. Этот документ или любая его часть не может распространяться без письменного разрешения «РосБизнесКонсалтинг» либо тиражироваться любыми способами.

ПОЛНОЕ ОГЛАВЛЕНИЕ

Полное оглавление	3
Экспертные интервью	4
Макроэкономический обзор	55
Прогноз развития российской экономики на 2017-2018 гг.	60
Рынок МВА в России	62
Ключевые тренды	63
Рост популярности онлайн-форм обучения	63
Сокращение расходов крупного бизнеса и государства на МВА	64
Падение платежеспособного спроса в регионах	64
Рост технологически ориентированных программ	64
Экспортная ориентация российского бизнес-образования	65
МВА и крупнейшие компании России	66
Потребительское поведение на рынке МВА	69
Результаты опроса выпускников МВА-программ	69
Результаты опроса потенциальных слушателей МВА-программ	80
Рейтинги бизнес-школ	83
«Народный рейтинг бизнес-школ 2016»	83
Рейтинг узнаваемости бизнес-школ	84

ЭКСПЕРТНЫЕ ИНТЕРВЬЮ

Мнение эксперта



Юрий Тазов,
Президент Российской Лиги
MBA

Рынок MBA, как в России, так и в зарубежных странах сильно зависит от динамики экономического развития: последствиями кризиса 2009-2010 гг. стало почти двукратное падение спроса на MBA в России. Как изменился спрос на программы MBA в 2015-2016 гг. по Вашему мнению?

Спрос, который был накануне 2009 года не восстановился полностью, представляется, что в 2015-2016 гг. он составил порядка 70% к уровню 2009 г.

Изменился ли спрос на зарубежные программы со стороны потенциальных российских слушателей в 2015-2016 гг.? Готовы ли отказавшиеся от зарубежных программ обучаться в России?

Спрос на зарубежные программы если и снизился, то незначительно. Менеджеры с высоким уровнем дохода и рабочим английским языком - те, кто раньше ориентировались на зарубежные бизнес-школы - даже если и пережили некоторое снижение доходов, не изменили своих предпочтений в бизнес-образовании. Факты назначений на серьезные позиции в компаниях показывают преимущество кандидатов с дипломами известных западных бизнес-школ. На отечественные программы переориентировались, в основном, менеджеры со средним доходом, для которых снижение курса рубля оказалось критическим.

В 2017 году мы продолжили наблюдать увеличение числа программ MBA, в т. ч. в сотрудничестве с зарубежными школами. Как Вы оцениваете изменение конкуренции в 2015-2016 гг.?

Я бы не сказал, что за последнее время сотрудничество с зарубежными школами в сфере MBA качественно и количественно изменилось. Такие программы и раньше были слишком затратны для российских бизнес-школ, а сейчас и подавно. Помимо высокой оплаты зарубежных преподавателей и затрат на организацию визитов, есть и организационные трудности - западные партнеры требуют, чтобы численность групп не снижалась.

Так что можно скорее говорить о единичных успешных примерах (международные программы РАНХиГС с Kingston University, Executive MBA Школы менеджмента Университета Антверпена и ИБДА РАНХиГС, программа MBA ИБДА РАНХиГС и Grenoble Graduate School of Business, да MBA Open University School of Business - вот почти весь основной список). Чтобы реально сотрудничать с зарубежными школами, необходим солидный бренд, подкрепленный международной аккредитацией и финансовые ресурсы. Новых игроков с набором таких параметров на рынке пока нет.

Изменились ли цены на MBA в прошедшем году? Каковы Ваши ожидания относительно изменения цен в 2017 году?

Бизнес-школы премиального ценового сегмента недавно повышали цены на 10-15%, в этом году у них ценовая коррекция также возможна. Школы со стоимостью программ MBA 450-600 тыс. рублей, в основном, держат цены на уровне осени 2015 года. Если они и будут вынуждены повысить цены, то это скорее произойдет к осени этого года, т. к. осенние наборы традиционно более популярны, чем весенние.

Как меняется состояние бизнес-школ в регионах России? Наблюдаете ли Вы увеличение оттока слушателей из регионов в Москву?

В связи с падением платежеспособного спроса число региональных провайдеров программ бизнес-образования сокращается; большинство из них прекратили набор на MBA и переориентировались на краткосрочные программы, семинары и тренинги. Но и раньше в регионах господствовало убеждение, что «настоящий MBA в Москве и Питере», поэтому большинство менеджеров учились на модульных программах столичных бизнес-школ. Однако есть немногочисленные примеры успешной организации обучения на собственных программах MBA в региональных бизнес-школах (Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, Иркутск).

Как онлайн-обучение влияет на MBA-рынок в России? Готовы ли классические бизнес-школы переориентироваться на онлайн-обучение?

Отношение к программам MBA в онлайн-формате неоднозначное. С одной стороны, этот формат позволяет бизнес-школам дотянуться до потребителей в регионах, у которых нет достаточных финансовых и временных ресурсов для традиционного оффлайнового обучения.

С другой - является ли такое обучение полноценным обучением на MBA? Ведь MBA изначально задумывалась, не как изучение учебников, а как обучение на практическом опыте участников, их совместном поиске ответов на вопросы, которые ставит перед ними бизнес. Организовать такое качественное общение слушателей дистанционно пока невозможно, несмотря на успехи в передаче информации. Об этом косвенно свидетельствует и большее число негативных отзывов выпускников об онлайн-обучении.

Поэтому, чтобы не терять дистанционную аудиторию, серьезные бизнес-школы используют онлайн-элементы в программах MBA лишь в ограниченном объеме (до 35% объема программы) - в программах смешанного типа (blended learning). Но даже и к ним у потребителя отношение пока осторожное: опросы посетителей портала «MBA в Москве и России» (mba.su) показывают, что

доверяют или скорее доверяют качеству программ в этом формате только 36%¹.

Какие отраслевые программы МВА являются наиболее перспективными на Ваш взгляд?

На мой взгляд маркетолога в отраслевых программах МВА больше маркетинга, чем отрасли. По сути, это те же дженералистские программы с добавкой нескольких отраслевых курсов. Специализированные МВА для бизнес-школы - способ зацепить отраслевую аудиторию. По факту происходит т.наз. «подсаживание» слушателей одной специализации на занятия другой, объединение, условно говоря, медиков с нефтяниками.

Вопрос в другом: способна ли бизнес-школа при экономическом вузе предложить качественные курсы отраслевой специализации по сравнению с техническими вузами? Например, подготовка по IT в большинстве бизнес-школ находится на не слишком высоком уровне и значительно уступает бизнес-школам, для которых IT – основная сфера деятельности. Список наиболее популярных специализаций, согласно нашим опросам, следующий: стратегический маркетинг (26,1%), маркетинг и продажи (15,4%), управление проектами (9,6%), информационные технологии (9,3%), строительство и недвижимость (6,1%), управление HR (5,9%) и другие².

Каковы Ваши прогнозы относительно развития рынка МВА в 2017-2018 гг.?

Будет даже рост спроса. Но не у всех, а в тех бизнес-школах, которые сумеют выжить, благодаря грамотному менеджменту, сбалансированной финансовой политике и технологическому обновлению. В целом по отрасли, надеюсь, что грядущий спад спроса, которым все пугают друг друга, не превысит 15%.

Мнение эксперта



Сергей Павлович Мясоедов,
директор Института бизнеса и
делового администрирования
РАНХиГС, проректор РАНХиГС,
президент Российской ассоциации
бизнес-образования (РАБО)

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

В 1988 году группа преподавателей МГИМО создала первую в стране частную школу бизнеса, которая пройдя ряд преобразований, превратилась в Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС.

Первое название школы, так сказать, ее «девичья фамилия», было Школа международного бизнеса МГИМО. В 1995 году, по приглашению академика-реформатора - Абела Аганбегяна, команда школы (более 100 человек) переехала на территорию Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) – ведущего управленческого и бизнес университета России. А в 1997 году школа меняет частный статус на государственный, получает нынешнее название - Институт бизнеса и делового администрирования (ИБДА), входит в состав РАНХиГС. Сплав лучших национальных управленческих знаний, опыта РАНХиГС и международных компетенций МГИМО обеспечил программам ИБДА высокую конкурентоспособность на рынке бизнес-образования.

ИБДА – самая крупная бизнес-школа, работающая в премиальном ценовом сегменте, единственная элитная российская бизнес-школа, которая на протяжении всей своей 30-летней истории работает преимущественно на рынке B2C, ориентируя свои программы, прежде всего на развитие инновационного среднего бизнеса России. (К среднему бизнесу мы, по европейскому классификатору, относим компании с оборотом от 50 миллионов евро в год до 1 миллиарда евро).

Основными принципами и ценностями ИБДА являются:

- построение практико-ориентированного преподавания менеджмента и лидерства на основе учета самого передового российского и международного опыта;
- постоянное (системное) совершенствование программ в соответствии с изменяющимися потребностями рынка и деловой среды VUCA;
- следование принципу: «Учить успешному бизнесу может лишь тот, кто работает на рынке и сам успешен в бизнесе». ИБДА РАНХиГС уже 30 лет работает на 100% рыночном хозрасчете и никогда не финансировалась из государственного бюджета или из бюджетов около государственных компаний. Мы считаем, что, только работая на открытом рынке, можно реально чувствовать нужды бизнесменов-практиков.
- ориентацию, в первую очередь, на потребности среднего бизнеса России. Мы считаем, что именно средний бизнес является драйвером прогресса и инноваций в современной экономике (примерно 85% деятельности);
- преимущественная ориентация на рынок B2C, то есть на реальные нужды бизнесменов и менеджеров.
- создание и проведение уникальных, инновационных программ, не имеющих аналога в российской практике, по заказу и при поддержке крупнейших российских и зарубежных компаний (Сбербанк, Роскосмос, Россельхозбанк, Майкрософт, ТНК-BP, IBS и др.).

ИБДА является структурой РАНХиГС при Президенте Российской Федерации. Все учебные програм-

¹ http://www.mba.ru/news/distance_trust/.

² http://www.mba.ru/news/opros_specializations/

мы Института, по которым, согласно закону Российской Федерации, выдается диплом государственного образца, имеют государственную аккредитацию.

Все программы MBA и EMBA Института имеют высшую форму российской независимой аккредитации – аккредитацию Национального совета по оценке качества делового и управленческого образования (НАСДОБР).

Программы MBA и EMBA ИБДА имеют самую престижную, специализированную международную аккредитацию программ MBA, AMBA International. (Входит в число так называемых международных аккредитаций «Тройной короны»).

ИБДА – первая и на сегодняшний день единственная в России бизнес-школа, которая допущена к прохождению и находится в процессе самой сложной и почетной мировой стратегической аккредитации – аккредитации AACSB International (аккредитационная процедура длится 6 лет).

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

Общее количество программ MBA составляет пять:

- русскоязычная программа MBA,
- русскоязычная программа iMBA,
- русскоязычная программа Executive MBA,
- англоязычная программа MBA, проводимая совместно с Гренобльской высшей школой менеджмента (GGSM, France),
- англоязычная программа Executive MBA, проводимая совместно с Антверпенской школой менеджмента (ASM, Belgium).

Согласно международных аккредитационных требований AMBA International и национальных требований НАСДОБР программы MBA должны иметь не менее 600 контактных часов. Это подразумевает продолжительность программы около 2-х лет. В этой связи средняя продолжительность программ MBA ИБДА – около 2-х лет.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 307, в 2016 г. – 318.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

С учетом выпусков Высшей школы международного бизнеса РАНХиГС, которая вошла в состав ИБДА в 2013 году – более 28 тысяч человек.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

В 2015 г. – около 550 000, в 2016 г. – около 600 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

На программах MBA: менеджеры среднего звена средних и крупных компаний, собственники небольших компаний среднего бизнеса. Средний опыт работы – около 10 лет.

На программах Executive MBA: собственники бизнеса, высший менеджмент компаний среднего бизнеса, кадровый резерв крупнейших российских и зарубежных компаний. Средний опыт работы – около 20 лет; средний опыт управленческой работы на руководящих постах в компаниях и фирмах – 13-15 лет.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень MBA – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Если перечислять, что является главным для большинства поступающих на программы MBA и EMBA, то получится такая лестница мотиваций:

- желание сделать быструю карьеру, увеличить доходы;
- желание придать новый импульс развития бизнесу или начать новый бизнес;
- желание получить новые управленческие, предпринимательские и лидерские знания и навыки;
- желание структурировать полученный практический опыт, обменяться опытом с такими же успешными представителями бизнеса;
- желание расширить круг социальных контактов среди успешных и прогрессивных представителей бизнеса и менеджмента из разных отраслей и регионов;
- желание получить престижный диплом ИБДА РАНХиГС или известной зарубежной бизнес-школы.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

34-36 лет; на программы MBA – 30-32 года; на программы EMBA – 39-40 лет.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы MBA в вашей школе?

Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

В программах постоянно принимают участие известные тренеры, консультанты, коучи и т.д. из Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга, Калининграда, Минска, Вильнюса, Риги, Таллина и др.

Практически все преподаватели программ МВА и EMBA имеют опыт работы в бизнесе и управленческом консалтинге. На программе за два года выступают в среднем 10-12 представителей ведущих тренинговых компаний России, представители российской Ассоциации коучей, Европейской ассоциации коучей, Ассоциации корпоративных директоров.

На программах преподают свыше 20-и бизнесменов-практиков, окончивших программы МВА/EMBA ИБДА в предшествующие годы.

Мы благодарны за сотрудничество, выступающим в ИБДА «гуру» тренингового и консалтингового рынка, таким, как Владимир Соловьев, Игорь Альтшулер, Виталий Подольский, Тигран Арутюнян, Глеб Архангельский, Александра Кочеткова, Игорь Качалов, Борис Щербаков, Александр Баринков, Виргиниус Кундротас, Наталья Долина, Марина Вишнякова и многим другим.

Регулярно проводят мастер-классы ведущие зарубежные специалисты и известные российские бизнесмены и политики: например, Герман Греф, Алексей Кудрин, Давид Карузо, Манфред Кетс де Врис и др.).

На программах преподают преподаватели-практики из школ-партнеров: Антверпенской школы менеджмента (Бельгия) и Гренобльской высшей школы менеджмента (Франция), а также преподаватели из Болгарии, Латвии, Литвы, Эстонии, Италии, Словении, Монако, США, Испании и др. (в среднем, на долю зарубежных преподавателей приходится 15-20 процентов учебного времени).

Научным руководителем ИБДА РАНХиГС, является известный «гуру» менеджмента доктор Ицхак Адизес. Он – среди прочего – является почетным доктором ИБДА и РАНХиГС. Практически, каждый раз, когда он приезжает в Россию, он выступает в ИБДА.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Согласно данным опроса выпускников ведущих бизнес-школ России, проводимом путем «крауд-сорсинга» в рамках «народного рейтинга» Лигой МВА России в течение последних 5-и лет выпускники ИБДА РАНХиГС демонстрировали быстрый карьерный и зарплатный рост по сравнению с выпускниками большинства других бизнес-школ страны.

По нашим исследованиям, примерно 40% слушателей наших программ МВА получают повышение по должности и зарплате еще обучаясь в ИБДА. Остальные 60 процентов усреднено демонстрируют кратный рост доходов в течение 3-5 лет после окончания.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

На протяжении ряда лет в связи с кризисными процессами в экономике рынок программ МВА России сжимался. Достигнув своего пика в 2007 году, он к 2017 году в целом по стране сократился на 15-20 процентов. Однако, ведущие бизнес-школы России сохраняют на рынке устойчивые позиции, благодаря ускорившемуся перетоку учащихся из более слабых бизнес-школ в сильные.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Программы МВА обычно носят «дженералистский» характер. Поскольку все они должны дополнительно развить навыки практического менеджмента, предпринимательства и лидерства у людей, которые уже имеют солидный опыт работы в том или ином бизнесе.

С этой точки зрения, отраслевая МВА отличается от не отраслевой МВА спецификой производственных процессов, примерами из практики и проблемными ситуациями. Скажем так – это изменяет примерно 15% содержательного материала программы.

Большинство менеджеров и собственников, которых мы учим, нуждаются в структурировании их опыта, работе по выработке инновационных решений и обмену опытом с ограниченной привязкой к отраслевой специфике. Потому что программа МВА учит не инженеров и технологов, а менеджеров и лидеров, которые будут управлять другими людьми. Групповая динамика (поведение людей в группе), мотивация, командообразование, построение корпоративной культуры и т.п. имеют общую и универсальную природу. Это подтверждается стабильным спросом на хорошие программы МВА на рынке B2C.

Вместе с тем, если представители крупной или средней компании хотят, чтобы у программы МВА была отраслевая специфика, чтобы программа помогала решать сложные и реальные проблемы компании, чтобы при обсуждении были использованы примеры из практики компании, чтобы руководители курировали проекты, которые будут готовить учащиеся – такие программы ИБДА всегда готов разработать. Опыт подготовки отраслевых программ у ИБДА РАНХиГС огромный. Причем и с крупнейшими российскими и с зарубежными компаниями, такими как СБЕРБАНК, ГАЗПРОМ, ТНК-ВР, IBS, Майкрософт, РОСКОСМОС, РОССЕЛЬХОЗБАНК, Объединенная энергетическая компания и многие другие.

Однако надо учитывать, что настоящая отраслевая МВА требует серьезной разработки и ориентирована не только на сегодняшние потребности компании, а на смену парадигмы мышления менеджеров и руководителей, отработку умения принимать эффективные решения в условиях нехватки времени и информации, на развитие эмоционального интеллекта лидеров, на становление навы-

ков работы по системе Аджайл и др. Это самый сложный продукт, который нельзя кардинально в разы сократить, чтобы уложиться в 100 часов или в три месяца. Сделать короткую программу можно, можно назвать ее MBA. Но это будет не MBA.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

ИБДА, как рыночная структура, использует в своих целях все известные виды рекламы и маркетинга. Однако, такие сложные и дорогостоящие продукты, как программы MBA/EMBA – причем не только с точки зрения денег, но и точки зрения времени – невозможно продавать только через рекламное распространение информации в Интернете, СМИ и т.д.

Главный фактор набора на программы MBA/EMBA – это фактор доверия к бизнес-школе, к ее преподавателям, к ее имиджу со стороны выпускников, которое передается их друзьям. Когда спрашиваешь людей, как Вы нас нашли, обычно наряду с перечислением статей в журналах, посещения сайтов, участия в социальных сетях, обязательно называют самый важный фактор: «рекомендация друзей, которые у Вас учились».

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

ИБДА разрабатывает ряд программ, ориентированных на новые, прорывные технологии. Это направление ФинТех, это использование инструментария «биг дата» и «блок чейн», это возможности «нейромаркетинга» и другие.

Обсуждается (завершающая стадия) программа подготовки «мультифункциональных менеджеров», способных одинаково профессионально осуществлять проектную, предпринимательскую и управленческую деятельность как в рыночном бизнесе, так и в государственных компаниях, а если потребуется, и в органах государственной власти. Мы работаем над программой MBA, ориентированной на совместное проектное обучение представителей бизнеса и курирующих органов региональной и муниципальной власти.

Недавно мы вывели на рынок программу iMBA, где до трети учебного времени преподается с использованием возможностей Интернета и Айти технологий. Это также адаптация под потребности потребителей. В первую очередь их нового поколения: представителей генераций X, Y и Z.

Совместно с РОСАТОМОМ делаем программу, направленную на развитие маркетингового и предпринимательского потенциала средних менеджеров и инженерно-технического состава компании. Обсуждаем программу по кросс-культурному менеджменту и активизации экспортной деятельности.

Мы думаем, как сделать программы MBA нашей бизнес-школы более доступными в регионах, менее дорогими. Ведем серьезные переговоры о совместных программах с рядом сильных региональных бизнес-школ России и Казахстана. Однако проработка идет тщательно и осторожно. И требует времени. Ведь мы не хотим растерять качество, которое накапливалось десятилетиями.

ИБДА РАНХиГС – это крупная и одновременно «бутиковая» бизнес-школа. Массовые наборы онлайн в нижних ценовых сегментах и трескучие обещания чуда за 2-3 месяца – это не для нас и не про нас. Формирование настоящих ценностей: знаний, навыков, лидерского потенциала и т.п. не терпят суеты и легковесности.

Во всех наших программах – действующих и новых – мы стремимся сохранить возможность тесного контакта учащихся с лучшими преподавателями-практиками России и постсоветского пространства, звездами зарубежного рынка бизнес-образования. Мы стараемся создать возможности для обмена практическим и инновационным опытом, для того, чтобы создавать новые, уникальные управленческие знания и практические открытия «здесь и сейчас», в ходе аудиторных тренингов и коучинг сессий, после аудиторного коворкинга.

Мнение эксперта



Сергей Кириллович Мордовин,

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Бизнес-школа ИМИСП – первая по времени основания бизнес-школа в Санкт-Петербурге, основанная в июле 1989 года, как совместное предприятие между Ленинградским Государственным Университетом и Коммерческим Университетом Луиджи Боккони (Милан, Италия).

Бизнес-школа ИМИСП сегодня – один из заметных игроков на рынке бизнес-образования России, обладающая пакетом престижных международных аккредитаций и сертификаций (AMBA-Великобритания, PMI-США, IQA CEEMAN) и занимающая верхние строчки независимых отраслевых рейтингов.

Флагманы портфеля открытых программ ИМИСП – Executive MBA и Менеджер Pro, а также ряд отраслевых и функциональных программ. В 2017 ИМИСП реализует ряд крупных корпоративных проектов с Газпромом, Газпром нефтью, Уральским Зааводом Гражданской Авиации (УЗГА) и др. компаниями.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность

Ректор Бизнес-школы ИМИСП

курса.

6 программ. От 1,5 (открытый рынок) до 3 (корпоративный рынок) лет.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 78, в 2016 г. – 73.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

На 31.03.17 – 2183.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

988 000 – 1 098 000 рублей – по программе Executive MBA.

Кто является основными слушателями курса:

Учитывая, что с 2016 года на рынке МВА/ЕМВА ИМИСП реализует только программу Executive MBA, её основными слушателями, как это и предполагается для такого типа программ, являются преимущественно топ-менеджмент компаний и собственники бизнеса.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

- Структурирование имеющегося опыта/знаний;
- Выход на новый уровень понимания бизнеса;
- Развитие лидерского потенциала.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст – 33,5 лет.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

80% преподавателей программы – штатные преподаватели и консультанты ИМИСП (ведут все базовые курсы). 20% - внешние спикеры, в т.ч. руководители компаний реального бизнеса, в большинстве своём – выпускники МВА ИМИСП.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

На системной основе – нет. По нашим оценкам, резкий рывок (spurt) в карьере или в своём бизнесе делают не более 30% выпускников.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Количество обучающихся упало в 2 раза по сравнению с 2011-2012 гг. С 2015 оно держится на ≈одном уровне.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

МВА/ЕМВА, реализуемые ИМИСП, носят надотраслевой (джернералистский) характер и нацелены на развитие как управленческих, так и функциональных компетенций слушателей. Такой МВА и замышлялась её создателями в 20 веке. В 21 веке осуществляются множественные попытки адаптации МВА под специфику отраслей. В РФ есть предложения МВА Медицина, МВА Нефтегазовой отрасли, МВА Государственное и муниципальное управление и т.д.

У ИМИСП есть своё отраслевое решение – МВА Добывающих отраслей, существование которой определяется особой историей взаимоотношений бизнес-школы с отраслью (большие проекты уровня корпоративных Университетов с Газпром и Уралкалий).

Говорить, что именно в этом направлении пойдёт развитие МВА, в целом, представляется не совсем корректным.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

≈50% слушателей приходят по рекомендациям выпускников. ≈30% – это сами выпускники, делающие повторные покупки. Поэтому ставка в коммуникационной политике, в целом, делается на поддержание лояльности выпускников, различные коммуникационные программы и проекты, рассчитанные на эту, лояльную и знакомую нам аудиторию. Для привлечения новых слушателей, незнакомых с бизнес-школой и не получивших рекомендаций, используется сбалансированный маркетинг-микс онлайн и офлайн.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

В бизнес-школе есть формализованный документ ИМИСП 2020, принятый по результатам 4х стратегических сессий топ-менеджмента в октябре 2016 года. Развитие ИМИСП (если говорить об этом очень коротко) видится через различные формы альянсов, учитывающих специфику той или иной территории или отрасли, где имеет место или намечается присутствие бизнес-школы.

Мнение эксперта



Александр Иванович Олейник,
Директор Высшей школы бизнес-информатики НИУ ВШЭ

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Высшая школа бизнес-информатики (ВШБИ) Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) основана в апреле 2004 года как структурное подразделение дополнительного профессионального и бизнес образования НИУ ВШЭ.

В настоящее время Высшая школа бизнес-информатики (ВШБИ) единственная в России бизнес-школа в сфере ИТ-менеджмента, как по разнообразию видов подготовки (МВА, профпереподготовка, второе высшее образование, повышение квалификации), так и по разнообразию направлений подготовки.

В 2014 году программа МВА Высшей школы бизнес-информатики аккредитована Национальным Аккредитационным Советом делового образования (НАСДОБР) РФ. Программа МВА ВШБИ одна из первых в России и единственная среди бизнес-школ в сфере ИТ-менеджмента получила аккредитацию НАСДОБР.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ МВА и среднюю продолжительность курса.

В ВШБИ реализуется программа МВА с 2007 года. В 2017 году реализуется программа МВА с тремя специализациями:

- Стратегическое управление информационными технологиями (CIO);
- Бизнес-аналитика;
- Управление интернет-проектами.

Продолжительность – 20 месяцев.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 43, в 2016 г. – 45.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

415 выпускников.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

В текущем – 268 000 рублей, в прошлом году – 250 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

Менеджеры среднего звена. Средние показатели опыта работы у слушателей – 8 лет, управленческой работы – 4 года.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

- потенциальный рост по карьерной лестнице;
- необходимость получения новых знаний в области менеджмента, экономики, управления персоналом.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст – 31 год.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

90% преподавателей МВА ВШБИ это практикующие специалисты. Иностранных лекторов в рамках МВА ВШБИ нет.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Пытаемся отслеживать. У 45% выпускников МВА ВШБИ в течение 3-х лет уровень доходов увеличивается на 30-50%.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Количество обучающихся увеличивается.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Управленческие в сфере применения ИТ.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привле-

чения клиентов?

На 90% - Интернет. 10% - открытые мероприятия.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Разработка дистанционной программы МВА.

Мнение эксперта

Алла Анатольевна Канке,
Директор Высшей школы бизнеса ГУУ

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Высшая Школа Бизнеса начала работу в 2008 году. Тогда возникла необходимость объединить под единым брендом все успешные бизнес-программы, которые осуществлялись на различных кафедрах Университета. Стержнем Школы стала программа МВА, вокруг которой выделились и развиваются самые востребованные программы и формы бизнес обучения. По итогам обучения на программе МВА слушатели получают диплом ГУУ и сертификат АМБА, поскольку ВШБ имеет аккредитацию ассоциации АМБА (Association of MBA's), плюс аккредитацию НАСДОБР (Национального аккредитационного Совета делового образования).

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ МВА и среднюю продолжительность курса.

Обучение в ВШБ нацелено на получение знаний и навыков управления в различных сферах бизнеса: общий менеджмент, управление и финансы, стратегия, логистика, HR, маркетинг. Всего в ВШБ 8 специализаций программы МВА. Продолжительность обучения - 23 месяца в модульном формате, подразумевающим 3-х дневные сессии раз в месяц. Программы обучения могут быть адаптированы к уровню и содержанию образования слушателя.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 65, в 2016 г. – 31.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

900 человек.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

Стоимость года обучения не меняется уже несколько лет и составляет 600 000 рублей. При этом действуют весьма ощутимые скидки, зависящие, например, от времени и способа оплаты обучения.

Кто является основными слушателями курса:

По состоянию на 2016 г.:

- руководители и заместители департаментов/отделов (40%);
- ведущие специалисты, специалисты (35%);
- руководители организаций/компаний (генеральный, исполнительный, административный директор), владельцы бизнеса (18%);
- топ-менеджеры по направлению (финансовый директор, HR директор, коммерческий директор (5%).

Опыт работы: свыше 10 лет (более 65%), от 6 до 10 лет – около 25%, от 3 до 5 лет – 10%.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Степень МВА не является, как правило, самоцелью. Даже если такая мотивация доминировала, позже слушатели осознают, что ВШБ дает реальные знания, позволяющие добиться хороших результатов в управлении и в бизнесе. Да, принадлежность к специалистам со степенью МВА добавляет уверенности в себе, «дает фору» при смене работы или для продвижения внутри своей компании. В то же время обучение и присоединение к «Клубу МВА» выводит специалиста на новый уровень общения – меняется его круг, что создает новые возможности для развития карьеры и бизнеса. В последнее время клиент приходит в связи с пониманием о необходимости как-то дальше развиваться, ищет точку опоры в связи с происходящими изменениями на рынке.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст – 34 года.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Это опытные преподаватели и бизнес тренеры, уважаемые, успешные сотрудники крупных российских и зарубежных компаний. 60% из них имеют ученые степени кандидатов и докторов наук, более 80% являются авторами интересных публикаций в области теории и практики управления.

Иностранных преподавателей нет.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Мы пытаемся это делать. Правда, такого рода информацией с нами делятся неохотно. Практически у половины слушателей доход изменяется в положительную сторону уже во время обучения. Куда охотнее предоставляют информацию об успешном карьерном продвижении – и, да, мы её получаем часто.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Влияние кризисных явлений несомненно. Но оно не обязательно негативное. В кризис скачкообразно сокращается количество корпоративных заявок на обучение, или заявок на дорогостоящее обучение. А вот количество частных слушателей может увеличиваться – люди теряют работу и стремятся использовать временный перерыв для смены профессии или повышения квалификации.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Программа МВА по определению является управленческой, и в последние годы несомненно теряют актуальность различные специализации, а больший интерес приобретает дженералистская программа.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

Это вопрос не предпочтений, а эффективности и бюджета. Любое взаимодействие со средствами массовой информации сродни эксперименту – в смысле того, что вы не мгновенно получаете достаточную информацию о результатах, а должны пробовать, искать. Разумеется, интернет в настоящий момент предпочтителен просто в силу своей популярности и в силу занятости потенциальных слушателей. Времени у них немного, но есть смартфон или планшет – значит, такой человек «досыаем». Интернет – требование времени. Но не могу не согласиться с тем, что приятно поддержать в руках хорошо изданный номер известного журнала с толковой статьёй о школе и качественными фотографиями. Это ностальгия, и... это вопрос бюджета. Вот здесь хотелось бы поставить смайлик. Никуда от интернета не денешься.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Главный план по развитию – не останавливаться в развитии. Для этого есть и желание, и возможности.

Мнение эксперта



Лев Владимирович Татарченко,
Директор Высшей школы менеджмента НИУ ВШЭ

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Высшая школа менеджмента (ВШМ) создана в октябре 1999 года как структурное подразделение НИУ ВШЭ. Основные направления деятельности: программы профессиональной переподготовки, включая программы MBA, Executive MBA, DBA, Executive Masters, а также корпоративные программы по запросу клиентов. ВШМ не участвует в программах аккредитации и рейтингования.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

Стратегический менеджмент (вечерний и модульный форматы), Управление финансами (вечерний формат), Маркетинг и продажи (вечерний и модульный формат).

Продолжительность программ – 2 года 3 мес., средняя продолжительность курса в рамках программ – 32 часа.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 82, в 2016 г. – 86.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

Более 1500 выпускников.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

Вечерняя программа - 395 000 рублей; модульная программа - 370 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

Топ-менеджеры, менеджеры среднего звена, предприниматели. Средний опыт работы – от 2 лет.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень MBA – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

- Потенциальный рост по карьерной лестнице;

- Смена вида деятельности (например, врач идет на программу MBA, чтобы потом заняться управлением медицинским учреждением);
- Повышение уровня знаний в отдельных функциональных областях, приобретение и развитие новых компетенций, расширение кругозора;
- Обмен опытом и установление контактов с коллегами по обучению (нетворкинг).

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

Средний возраст слушателей составляет 31 год

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы MBA в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

70% преподавателей программ MBA – преподаватели НИУ «Высшая школа экономики». Преподаватели-практики (имеющие опыт работы в бизнесе и в консалтинге) как из ВШЭ, так и из других ВУЗов. Предприниматели и топ-менеджеры компаний, включая выпускников программ MBA ВШМ.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Численных оценок нет, но, по словам выпускников, растет. Кроме того, до 30% выпускников в процессе обучения или в течение 1 года после получения диплома, меняют место работы или сферу деятельности.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

В первый год волны кризиса рост количества обучающихся сокращается, на второй год – обычно возвращение к предыдущим показателям или, даже, небольшой прирост.

Какие направления MBA-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Необходима БОльшая практическая направленность программ, удовлетворение корпоративных запросов.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

Печатные СМИ не работают. «Сарафанное радио», Интернет, социальные сети, сайт ВШМ, портал НИУ ВШЭ.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Создать программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации, связанные с управлением человеческими ресурсами. Более серьезное внимание уделять кратко- и среднесрочным программам.

Мнение эксперта



Анастасия Дмитриевна Зарецкая,
Заместитель директора программ MBA Высшей школы менеджмента СПбГУ (Санкт-Петербург)

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Институт «Высшая школа менеджмента» (ВШМ СПбГУ) – одно из структурных учебно-научных подразделений Санкт-Петербургского государственного университета – ведущего национального центра образования и науки.

ВШМ СПбГУ реализует полный спектр дипломных программ в области менеджмента: бакалавриат, магистратура, аспирантура, Executive MBA (программа для руководителей), а также корпоративные программы повышения квалификации. Все они разработаны и реализуются (многие на английском языке) в сотрудничестве с мировыми лидерами бизнес-образования.

На сегодняшний день Высшая школа менеджмента СПбГУ – это уникальная модель успешной российской бизнес-школы. Успех проекта школы был подтвержден в 2012 году получением международной институциональной аккредитации EQUIS (EFMD Quality Improvement System) Европейского фонда развития менеджмента (EFMD). ВШМ СПбГУ – первая и на данный момент единственная в России и СНГ бизнес-школа, которая удостоена этой престижной аккредитации. Высокое качество образовательных программ также подтверждено признанными международными программными аккредитациями — AMBA (программа Executive MBA) и EPAS (программы бакалавриата). Крупнейшими клиентами корпоративных образовательных программ ВШМ СПбГУ являются такие компании как ОАО «Банк ВТБ», ПАО НК «Роснефть», ОАО «Сбербанк России», ОАО «РЖД», ОАО АНК «Башнефть», IBM, ОАО «Ленэнерго» и многие другие.

В 2013 году программа магистратуры Международный бизнес (Master in International Business, MIB) впервые в истории российского бизнес-образования вошла в мировой топ-70 рейтинга Financial Times «Masters in Management», а в 2014 году поднялась до 56 места среди лучших мировых программ магистратуры по менеджменту. Благодаря успеху своей программы магистратуры Высшая школа менеджмента СПбГУ также вошла в рейтинг лучших европейских бизнес-школ газеты Financial Times - «European Business Schools» - и в 2014 году занимает в нем 61 позицию.

С 2008 года ВШМ СПбГУ занимает 1 место среди российских бизнес-школ в рейтинге агентства Eduniversal, а с 2012 года Eduniversal уже в третий раз подряд признает ВШМ СПбГУ лучшей среди бизнес-школ Восточной Европы. С 2011 года Высшая школа менеджмента СПбГУ также прочно закрепилась на 1 месте среди бизнес-школ России в рейтинге газеты «Известия» и портала MBA.su (2011-2014), основанном на опросе выпускников программ MBA.

Международное признание ВШМ СПбГУ подтверждается членством и активным взаимодействием с глобальными ассоциациями ведущих школ бизнеса: EFMD, AACSB, CEMS, PIM, EABIS, GBSN, GRII. Глобальное сообщество академических партнеров представлено 58 ведущими бизнес-школами мира, среди них — Высшая коммерческая школа Парижа (HEC Paris), Лондонская школа экономики и политических наук (LSE), Школа бизнеса им. Фукуа Дюкского университета, США (Fuqua School of Business, Duke University), Школа экономики и менеджмента Университета Цинхуа, КНР (School of Economics and Management, Tsinghua University) и др.

Главный актив бизнес-школы — преподаватели, большинство из которых являются видными исследователями и консультантами, хорошо известными как своим мастерством в аудиториях, так и публикациями в ведущих международных научных журналах. Развитие международного профессорско-преподавательского состава, его исследовательского потенциала являются приоритетами в реализации конкурентной стратегии ВШМ СПбГУ.

В ее структуре действуют 6 международных научно-исследовательских центров: Центр предпринимательства, Центр корпоративной социальной ответственности (в сотрудничестве с PwC), Центр стратегического маркетинга и инноваций, Центр международной логистики и управления цепями поставок (в сотрудничестве с ОАО «РЖД» и Deutsche Bahn), Лаборатория «Центр исследований государственно-частного партнерства», Центр российских многонациональных компаний и растущих рынков.

Регулярно проводятся престижные международные научные конференции (в том числе с участием лауреатов Нобелевской премии по экономике Р. Майерсона, Дж. Нэша, Р. Ауманна, Р. Зельтена), издаются ведущие научные журналы — «Российский журнал менеджмента» и «Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». Школа является крупнейшим центром создания учебных кейсов по практике ведения бизнеса в России, сформировав собственную коллекцию в Центре Кейсов (The Case Centre, бывш. Европейский центр учебных кейсов (ecch).

Одно из главных конкурентных преимуществ ВШМ СПбГУ — традиционно сильные корпоративные связи и сотрудничество с такими российскими и международными компаниями как ОАО «Банк ВТБ», ОАО НК «Роснефть», ОАО «Газпром», ОАО «РЖД», Citigroup, PwC, P&G и др. Около 190 компаний предоставляют студентам уникальную возможность пройти стажировки и летние практики. Лидеры мирового и российского бизнеса читают в ВШМ СПбГУ гостевые лекции, принимают участие в работе Попечительского совета и учебно-методической комиссии, а также активно рекрутируют выпускников бизнес-школы при содействии специализированного Центра карьер.

ВШМ СПбГУ по праву гордится своим звездным сообществом выпускников, работающих в крупнейших российских и международных компаниях, представляющих органы государственной власти, являющихся видными учеными и исследователями.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

Программа Executive MBA (для руководителей), продолжительность 19-22 месяца.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. — 67, в 2016 г. — 108.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

Более 1000.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

1 500 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

Основные слушатели: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса (в основном средний бизнес). Средний опыт работы — 15 лет, управленческий опыт работы — 8 лет.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень MBA — потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Основной причиной обучения на программе являются развитие лидерских качеств и управленческих компетенций, получение структурированных управленческих знаний, применение современных инструментов управления компаниями в динамично изменяющейся среде. Второй важный мотив — это установление деловых контактов, которые потом помогают как развитию бизнеса и карьеры.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

37 лет.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Ведущие штатные преподаватели ВШМ СПбГУ и приглашенные преподаватели-практики. Иностранные лекторы также представлены, но в ограниченном количестве, т.к. аудитория русскоязычная. Все слушатели в обязательном порядке прослушивают модуль обучения в иностранной школе-партнере (с синхронным переводом). Для тех, кто владеет английским языком на достаточном уровне, у нас организована программа академической мобильности, в рамках которой наши слушатели имеют бесплатную возможность прослушать курсы ведущих преподавателей в иностранных школах-партнерах без перевода.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Да, отслеживаем. При поступлении на программу, через 3 года после выпуска. Рост заработной платы – один из ключевых критериев, измеряемых Financial Times. FT каждый год проводит опрос наших выпускников.

По итогам опроса портала «МВА в Москве и России» летом 2016 года об увеличении дохода через 2-4 года после завершения обучения на программе EMBA Высшая школа менеджмента СПбГУ уверенно заняла лидирующую позицию. Выпускники программы EMBA ВШМ СПбГУ в среднем увеличили свой доход на 108% через 2-4 года после выпуска.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Безусловно, мы чувствуем кризисные явления на спрос программы EMBA. Набор на программу упал на 10 процентов с 2014 года. Традиционно очень сложно вести весенний прием, что связано еще и с психологическим фактором начала программы, так как большинство слушателей привыкли начинать обучение осенью. Спрос на осенний набор у нас стабилен уже много лет, меняется только отрасли, из которых представлены слушатели.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

С точки зрения отраслевых направлений – любые инновационно-активные отрасли. Также все больше проявляется интерес к предпринимательской составляющей в рамках программы EMBA.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Нам кажется, что слушатели становятся все более гибкими и разносторонними. Мы планируем сделать наш учебный план более мобильным с той точки зрения, что слушатели смогут выбирать большее количество курсов свободно, фокусируясь на областях и направлениях обучения, которые максимально им полезны и интересны. Мы планируем и дальше расширять наше сотрудничество с ведущими бизнес-школами в рамках программы академической мобильности, потому что видим большой интерес, проявленный со стороны слушателей. Кроме того, привлечение практиков и гостевых спикеров из компаний позволит сделать программу EMBA еще более прикладной и полезной для руководителей и топ-менеджеров компаний, работающих в быстро меняющейся среде.

Мнение эксперта

Елена Николаевна Лобанова,
Декан Высшей школы финансов и менеджмента РАНХиГС

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Высшая школа финансов и менеджмента РАНХиГС — это не бизнес-школа в обычном понимании. Официально это факультет Президентской академии. ВШФМ относится к разряду профессионально-ориентированных школ, которых в мире существует немалое количество. Главным приоритетом ВШФМ являются научные изыскания, которые создают гарантии качественного обучения как по программам высшего образования, так и по программам дополнительного или бизнес-образования.

Высшая школа финансов и менеджмента РАНХиГС официально была учреждена в 1996 г., однако первая программа переподготовки с необычным названием «Финансовый менеджер» появилась уже в 1992 г. Она стала основой формирования магистратуры по финансовому менеджменту. Лишь через четыре года спустя была разработана программа магистерского уровня, получившая название МВА «Финансы». Она отличалась от многочисленных дженералистских программ МВА четко выраженной направленностью, поскольку была предназначена финансовым менеджерам и финансовым руководителям. Основой их подготовки стал стратегический финансовый менеджмент, в котором находили отражение новейшие технологии корпоративных финансов. Цель программы была очевидна: готовить менеджеров с углубленным изучением финансов для работы в корпоративном секторе российской экономики. При этом менеджеры могли быть разного уровня: от высшего звена до линейных менеджеров, а также разного профиля: бизнес-аналитики, финансовые аналитики, менеджеры по инвестициям, финансовые директора, казначеи.

Свое десятилетие программа МВА «Финансы» отметила незаурядным событием — получила международную аккредитацию высшей категории качества Европейского фонда развития менеджмента EFMD. В 2014 г. программа подтвердила свой статус международно признанной программы МВА, и прошла реаккредитацию. В 2015 г. программа МВА «Финансы» получила статус

«eligibility» в AMBA (ассоциация программ MBA). Следует отметить, что магистратура по финансовому менеджменту также получила международную аккредитацию EPAS/EFMD.

В заключительном докладе европейской комиссии программа MBA «Финансы» ВШФМ была признана национальным достоянием: «Совет EPAS/EFMD убежден в качестве выпускников программы MBA «Финансы» и в их вкладе в российскую экономику. Российские корпорации остро нуждаются в выпускниках ВШФМ РАНХиГС при Президенте РФ. Они привносят современные западные финансовые инструменты и методы управления в российские корпорации» (Peer review report EPAS/EFMD).

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

Средняя продолжительность программы MBA «Финансы» составляет два года, ускоренной MBA «Финансы» — полтора года, продолжительность программы Executive MBA (EMBA) для руководителей — 18 месяцев.

Количество программ MBA определяется официальной европейской классификацией. В соответствии с ней в Школе функционируют: вечерняя MBA «Финансы», модульная MBA «Финансы» и MBA «Финансы», реализуемая по субботам (full-time). Все перечисленные программы идентичны по содержанию и методам обучения, но отличаются форматом обучения и контингентом слушателей. Содержательно отличается программа EMBA для финансовых руководителей, исполнительных и генеральных директоров, представляющих крупный российский бизнес. Традиционная MBA «Финансы», будучи ориентирована в последние годы на финансовых директоров малого и среднего бизнеса, получила приставку «Р» и носит название Professional MBA «Финансы» или иначе — профессионально-ориентированная MBA. Данный тип программы MBA не входит в официальную классификацию программ MBA, однако тенденция появления подобных программ превратилась за последние годы в общемировую.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. — 61, в 2016 г. — 54.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

Общее количество выпускников — 1150.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

В 2015 г. — 325 000 рублей, в 2016 г. — 335 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

Точность ответа во многом определяется тем, что в Школе действует система программ MBA «Финансы», которая изначально адаптирована к конкретным категориям управленцев и предпринимателей.

Прежде всего, необходимо помнить, что общая стратегическая ниша, на которую ориентирован весь класс программ MBA «Финансы», — это финансовые руководители, финансовые менеджеры, и совсем конкретно — финансовые директора. К ним добавляются исполнительные директора, иногда генеральные, много слушателей приходит из малого бизнеса. Поскольку природа малого бизнеса многообразна, соответственно, и контингент подобных абитуриентов трудно определяемый.

Если следовать формальной логике, на программу EMBA приходят финансовые руководители крупных компаний (руководители департаментов, топ-менеджеры, чаще всего наемные работники), на MBA «Финансы» (модульная и вечерняя формы) учатся менеджеры среднего звена управления, к которым принадлежат и финансовые директора малого и среднего бизнеса. Для молодых предпринимателей предусмотрен новый формат MBA «Финансы» по субботам с полным рабочим днем. Эта категория слушателей имеет, как правило, минимальный опыт работы или вовсе не обладает таковым. К сожалению, MBA для молодых — не наша идея, подобные программы MBA для молодежи созданы и успешно функционируют в ведущих бизнес-школах мира уже на протяжении целого ряда лет.

Мы стремимся следовать основному требованию, которое зафиксировано в академических стандартах программ MBA, — наличие опыта управленческой работы не менее двух лет. Чаще всего эта цифра выше. Люди начинают профессиональную карьеру очень рано, поэтому мы стараемся поощрять обучение на программах MBA совсем молодых людей, и это оправдано.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень MBA — потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Карьера — это судьба, престиж вряд ли можно назвать причиной: всякая чрезмерность скорее раздражает окружающих. Остаются знания. Если они качественные и глубокие, человек может рассчитывать на большую свободу в формировании собственной жизненной позиции, в своем мироощущении. Скажем так: он может позволить себе не зависеть от сложившихся обстоятельств. Это сильная мотивация, ради которой люди по собственной воле проходят тернии обучения по качественным программам MBA.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

Для программ MBA «Финансы» средний возраст слушателей колеблется от 25 до 30 лет. Для про-

граммы EMBA — 35 лет (в диапазоне 30—45 лет).

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

За 20 лет существования ВШФМ нам удалось собрать незаурядную команду преподавателей, это очень известные специалисты в своих областях, авторы статей и монографий. Наши преподаватели — команда единомышленников, которые обладают новейшими знаниями и постоянно совершенствуются; самая большая проблема для них — отстать, перестать лидировать, «провиснуть» в дискуссиях и спорах, для них важен научный престиж и приоритет. Эта команда медленно, очень медленно пополняется. Действуют высокие и жесткие этические нормы, многие не выдерживают: приходят и уходят. Царит принцип высокой профессиональной культуры, а это система ограниченный, многим не нужная и не доступная.

Иностранные преподаватели также принимают участие в учебном процессе. К сожалению, порой приходится отказываться от их услуг. Прошло много времени, нам удалось вырастить свою когорту преподавателей высокого класса, и их рейтинги часто превышают рейтинг среднего европейского преподавателя. Следует иметь в виду еще один фактор — преподаватели ВШФМ находятся в тесном взаимодействии с ведущими специалистами мира. Их немного, но они есть. Так, курс по финансовому менеджменту для бакалавриата разрабатывался под патронажем знаменитого Пабло Фернандеса (Испания). Это он посоветовал начать с атомарного финансового менеджмента. Получилось удачно. Наконец, есть очень хорошие книги на английском языке, мы их покупаем, читаем, порой оказываем содействие в издании лучших из них в России.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

За годы существования программы МВА «Финансы» никто ни разу не обратился ко мне за помощью. Мы стараемся помогать с трудоустройством, но и это случается редко. Востребованность в выпускниках ВШФМ весьма высока. Честно говоря, отследить динамику доходов выпускников — дело непростое. Кто-то смог купить остров в Тихом океане и приглашает в гости, кто-то мечется между загородным домом и московской квартирой, кто-то чувствует себя неплохо в городе Ленске, кто-то создает уже не первую консультативную фирму, кто-то покинул высокую должность в престижной компании и ушел в свободное плавание... Хочется верить, что наши выпускники живут достойно себя и получают удовольствие от осмысленной работы.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Ответ покажется парадоксальным — в кризисы число слушателей программ МВА растет! Люди предпочитают вкладывать накопленные средства в образование, обладающее долговременным эффектом. Компании пытаются экономить в кризисных ситуациях, а число физических лиц — слушателей программ МВА, растет, так что численность потоков остается стабильной и неизменной, несмотря ни на что. В то же время число слушателей программ МВА, как и всё в мире, подвержено законам цикличности, но спады можно предусматривать и купировать специальными алгоритмами.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению — отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Нужны профессиональные программы МВА! Пришло время переходить от общего к частному. И маркетинг, и управление персоналом, организационное поведение и многое-многое другое, в том числе финансы, достигли столь высокой степени изысканности и технологичности, что традиционные разговоры про маркетинг или стратегию стали носить характер графомании. Компании ждут специалистов-менеджеров иного класса.

Еще одна тенденция — программы МВА для молодых. Причина появления подобных программ проста и очевидна — стремление молодежи быстро приступить к работе обусловлено многими факторами, важнейшим из которых является стремление к независимости. Так почему же мы вместо бесчисленной армии менеджеров по продажам не можем воспитывать в рамках программ МВА новый класс грамотных предпринимателей-менеджеров?!

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

Самый популярный и эффективный канал распространения информации — Интернет. К сожалению, в рамках Академии мы по разным причинам ограничены в своих возможностях, и постоянно наталкиваемся на ограничения, которых могло бы не быть.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Я очень верю в проект МВА для молодых. Он, безусловно, обладает высоким потенциалом. Второе — комплексная компьютеризация процесса обучения. Мы опаздываем (не отстаем!) в этой части, пытаемся заключить долгосрочные контракты с крупнейшими компьютерными компаниями, по разным направлениям и проблемам. Третье — активно занимаемся стажировками: отечественными и зарубежными. Появились учебные модули, которые мы проводим непосредственно на предприятиях в других городах, организуем выездные занятия. Одновременно пытаемся регламентировать обучение за рубежом, сделав это неотъемлемой частью обучения по программе МВА «Финансы». Подписываем долгосрочные (минимум на три года) договоры с известными университетами Европы. Пока получается. С нашей точки зрения каждый зарубежный модуль должен приносить слушателям кредиты, повышать их рейтинги — то есть носить официальный, с позиций академических требований, характер.

Мнение эксперта



Олег Филиппов,
Директор Европейской школы
бизнеса и финансов (ЕСБФ)

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Дата юридического основания бизнес-школы - 25 августа 2015 года, но фактически деятельность бизнес-школы начала вестись с февраля 2011 год под брендом «Московская школа бизнеса и финансов» (МОСБФ).

Ребрендинг 2015 году был произведен, в связи принятием закона об образовании от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ и в силу планами начала международного сотрудничества с европейскими бизнес-школами.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

- MBA «General management» (18 мес.) (очно-заочное обучение);
- MBA «General management» (18 мес.) (дистанционное обучение).

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 0, в 2016 г. – 12 человек.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

Общее количество выпускников с 2011 года – 43 человека.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

- MBA «General management» (очно-заочное обучение) – около 200 000 руб.;
- MBA «General management» (дистанционное обучение) – около 75 000 руб.

Кто является основными слушателями курса:

Мы нацелены на малый и средний бизнес. Чаще всего нашими слушателя являются от руководителей подразделений до учредителей соответствующих малых и средних бизнесов, также обучаются сотрудники и специалисты крупных компаний. У наших слушателей опыт работы от 3 лет, чаще всего 6-8 лет

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень MBA – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Главная причина обучения наших слушателей – получение актуальных знаний для управления и анализа бизнеса, вторая причина - это возможность карьерного роста. Наши слушатели четко соотносят вложенные деньги и результат от обучения.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

Основной диапазон возраста 27 – 43 года, средняя арифметическая взвешенная 34 года.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы MBA в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

По статистике основные лекторы - это 80% практики и 20% высококвалифицированные молодые преподаватели ВУЗов (кандидаты наук, доценты).

В ЕСБФ принято решение стараться не допускать до преподавания на MBA - академиков, докторов наук, профессоров (в соответствии с российской классификацией ученых званий), в силу возраста и частому отсутствию у них прикладных знаний управления бизнесов.

Цель бизнес-школы на перспективу - стремится к максимальному привлечению в качестве преподавателей наших выпускников MBA.

Иностранных преподавателей мы приглашаем на проведение отдельных семинаров, особенно в рамках международного сотрудничества.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Обязательно, чаще всего слушатели сами с гордостью об этом сообщают. Практически все наши выпускники либо меняют работу, либо получают повышение.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Кризис заставил пересмотреть ценовые параметры программ MBA, в силу снижения платежеспособного спроса в России. Бизнес-школа готова к дальнейшему снижению платежеспособного спроса в России, которое произойдет в 2018 г.

Какие направления MBA-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

МВА – это программа бизнес-образование для формирования компетенций исполнительного или генерального директора. Executive MBA – для формирования компетенций успешного учредителя.

Данные критерия заложены, в том числе в системе международной аккредитации AMBA.

К отраслевым программам относимся негативно. С точки зрения международных требований отраслевая составляющая на программах MBA должна быть не более 20% программы.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

В основном интернет – статьи и выступления в СМИ, а также Yandex direct, Google adwords. Также участвуем на выставках и конференциях. Используем также прямые контакты взаимодействия с компаниями.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

ЕСБФ планирует стать одним из основных игроков на рынке бизнес-образования и MBA для малого и среднего бизнеса. Выходить на элитный сегмент не планируем.

В силу отсутствия рейтинга российских ВУЗов за рубежом, особенно в части бизнес-образования, планируем привлечь якорного европейского партнера для совместного продвижения программ MBA и бизнес-образования в России и странах СНГ. Гибкость, эффективность и практико-ориентированность ЕСБФ, а также эффективное партнерство с западными коллегами, должно привести к серьезным конкурентным преимуществам на российском рынке.

Через 2 года Европейская школа бизнеса и финансов планирует выходить на международную аккредитацию AMBA.

Мнение эксперта



Елена Наумовна Косарева,
Зам. Директора Института отраслевого менеджмента РАНХиГС

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Программа MBA «Управление недвижимостью» была открыта в 2003 году на факультете экономики недвижимости РАНХиГС. Это была первая программа профессиональной переподготовки такого уровня для специалистов рынка недвижимости и до сих пор она занимает лидирующее место для профессионалов этого сегмента рынка. Наша программа факультета экономики недвижимости ИОМ РАНХиГС востребована топ-менеджерами и специалистами девелоперских, инвестиционно-строительных и управляющих компаний, заинтересованными в карьерном росте.

В 2012 году наша программа первой в России получила международную аккредитацию RICS (Королевское общество сертифицированных специалистов в области недвижимости, Великобритания), причем международные эксперты после общения со слушателями и выпускниками программы были впечатлены их уровнем профессиональной подготовки, и программа получила аккредитацию сразу до 2018 года, чего не было прежде в истории RICS. После этого мы ежегодно подтверждаем эту аккредитацию.

Кроме этого, факультет экономики недвижимости и программа MBA «Управление недвижимостью» являются членами FIABCI (Всемирная Федерация профессионалов недвижимости) и CEEMAN (Международная Ассоциация развития менеджмента Центральной и Восточной Европы).

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

Программа MBA «Управление недвижимостью», средняя продолжительность 18 месяцев.

Программа существует в двух формах:

- очно-заочная (вечерняя) форма обучения для слушателей из Москвы и ближнего Подмосковья;
- заочная форма обучения для слушателей из регионов России

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. - 72, в 2016 г. - 84.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

Общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA – 962 выпускника.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

Стоимость программы в 2016 году 420 000 рублей, в 2017 – 500 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

Для того чтобы стать слушателем программы MBA «Управление недвижимостью», нужно иметь не менее двух лет стажа управленческой работы в компании на рынке недвижимости.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень MBA – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Первым побудительным мотивом для слушателей MBA является заинтересованность в карьерном росте. Но есть серьезная потребность и в глубоких профессиональных знаниях. Поскольку рынок недвижимости как отдельная отрасль экономики начал по сути формироваться только в 2000-х, в эту отрасль пришли люди с разнообразным базовым образованием.

Со временем появилась необходимость в обобщении и структурировании накопленного практического опыта и в достаточно глубоких знаниях в юридических вопросах, в вопросах привлечения в девелоперские проекты финансовых ресурсов, в оценке эффективности инвестиций в недвижимость, в проблемах формирования инвестиционного портфеля, в разработке концепции объекта недвижимости, в особенностях применения маркетинговых инструментов для реализации объектов недвижимости и т.д.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

На протяжении предыдущих лет средний возраст слушателей нашей программы составлял 35-37 лет. Последние 2-3 года наши слушатели заметно помолодели, пришло новое поколение управленцев, более продвинутых, знающих закономерности классического менеджмента, владеющих иностранными языками, что позволяет приглашать на программу иностранных лекторов (например, у нас часто выступает с лекциями д-р Маартен Вермюлен, управляющий директор RICS по Европе, России и странам СНГ).

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы MBA в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Основными лекторами в рамках программы подавляющее большинство составляют представители бизнеса, специалисты крупных компаний в сфере недвижимости (Jones Lang LaSalle Incorporated, Галс-Девелопмент, Cushman & Wakefield и т.д.), а также представители Института Генплана Москвы и Правительства Москвы. Это, скорее, не чтение лекций, а практические занятия, работа с кейсами, и разработка конкретных проектов.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

До 2009 года можно с уверенностью сказать, что уровень доходов наших выпускников существенно повышался после окончания программы, а с началом периода перманентного кризиса доходы наших выпускников зависят от ситуации на рынке недвижимости. Но, судя по тому, что набор слушателей на нашу программу MBA стабилен (чему мы очень рады!), можно сделать вывод, что обучение на нашей программе рассматривается как залог стабильного роста доходов в будущем.

Какие направления MBA-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

На мой взгляд, длительное и успешное существование нашей программы на рынке образовательных услуг доказывает интерес, прежде всего, к отраслевым специализированным программам, дающим представления и управленческие навыки в конкретном бизнесе. Тем более, что международные эксперты AMBA (Международная Ассоциация MBA) указывают на существенное снижение (30-40%) интереса к дженералистским программам MBA и рост интереса к специализированным, что подтверждается нашим опытом.

Мнение эксперта



Галина Анатольевна Алехина,
Директор Международного
центра программ MBA Национального
исследовательского
Томского политехнического
университета (Томск)

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Международный центр программ MBA Томского политехнического университета основан 1.04.2002 года – первый за Уралом. Реализует краткосрочные и долгосрочные программы делового обучения, а также услуги консалтинга на рынках г. Томска, Томской области и Сибирского Федерального округа.

Имеется две формы обучения: без отрыва от производства (вечерняя) и с отрывом от производства (блочно-модульная). Обучение проходит в малочисленных группах (8-16 человек) в формате круглого стола.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

Программа MBA имеет три специализации:

- «Общий менеджмент»
- «Менеджмент в нефтегазовой сфере»
- «Менеджмент в научно-образовательной сфере»

Продолжительность обучения составляет 2 года.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 41, в 2016 г. – 24.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

Всего за все годы 500.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

Стоимость не менялась. Кардинальные изменения в оплате произойдут при заключении договоров с сентября 2017 г.

- «Общий менеджмент» - 180 000 рублей;

- «Менеджмент в нефтегазовой сфере» - 300 000 рублей;

- «Менеджмент в научно-образовательной сфере» – 240 000 рублей.

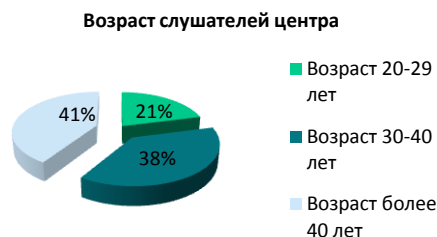
Кто является основными слушателями курса:

Менеджеры среднего звена и предприниматели занимают примерно одинаковую долю. Средний опыт работы – 8 лет, а опыт управленческой работы – 3 года.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Две причины занимают одинаковый вес: значение диплома МВА (для представителей корпораций и молодых слушателей до 33) и знания (бизнесмены, директора, более старший возраст).

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:



Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Основные лекторы – высокорейтинговые преподаватели университета, имеющие многолетний опыт деятельности в рыночной среде, консалтинге, статусные руководители, бизнесмены, выпускники программы МВА и Президентской программы прошлых лет. Столичные и «иностранцы» лекторы – в основном, наши преподаватели, уехавшие и живущие за рубежом.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Уровень доходов специально не отслеживаем. Изменения статуса/места работы происходят у 15-20% слушателей в процессе обучения, у 35% в первый год после окончания

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Ситуация в экономике приводит в целом к росту интереса к обучению. Звонков и обращений, заявок стало больше, интерес становится более осмысленным, хотя уровень общей подготовки слушателей (качество человеческого капитала) неуклонно снижается. Рост числа слушателей с 2009 года – 8-12% в год.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Общеуправленческое направление является классическим и поэтому основным. Но мы видим запросы и необходимость расширять линейку специализаций, характерную для нашего региона. Поэтому, перспективными считаем свои программы: «Менеджмент в нефтегазовой сфере» и «Менеджмент в научно-образовательной сфере», которые отражают главную специфику кластерного развития г. Томска (образование и наука) и Томской области и Сибирского Федерального округа (нефтегазовое и нефтеперерабатывающее направление).

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

Финансирование рекламных бюджетов в ВУЗе скудное (и очень трудоемкое по процедуре), связано это с особенностями согласования и отсутствием понимания вопроса у руководства всех уровней в техническом ВУЗе особенно.

Радио – ключевой ресурс – 1 раз в год. СМИ – 1 раз в 2-3 года. Сайт у нас «живой», и мы знаем по откликам (вопросы, нарекания, ссылки), что он работает. В связи со всем вышеперечисленным, главный упор в продвижении – отзывы и впечатления слушателей и выпускников, а также сложив-

шаяся за 15 лет репутация Центра программ МВА ТПУ. В небольшом городе – это работает!

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Сохранить имеющиеся положительные тенденции (интерес, звонки, заявки, а также корпоративное сотрудничество) в будущем.

Разработать и реализовать в конце 2017 – начале 2018 гг. новую специализацию «Производственный менеджмент» для нефтегазовой отрасли с усиленным блоком «Бережливое производство» на производственной площадке ООО «Газпромнефть Восток», с выходом на основные нефтедобывающие регионы СФО.

Мнение эксперта



Дмитрий Сергеевич Копьев,
Директор Международной
школы бизнеса МГУ им. Адмирала Г.И. Невельского (Владивосток)

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Международная школа бизнеса МГУ им. адмирала Г.И. Невельского создавалась в 2013 году, как центр международных программ сетевого образования. Изначально при выборе партнеров школа руководствовалась наличием у них либо значимых аккредитаций, либо высоких отраслевых рейтингов. Так магистерские программы российского партнера – МИМ ЛИНК (г. Жуковский) имеют аккредитацию AMBA, а программы крупнейшего морского университета Китая – Даляньского морского университета (ДМУ) аккредитованы Всемирным морским университетом. В настоящее время школа занимается академическими обменов студентами, совместной с партнерами переподготовкой по направлению менеджмент. А так же тренингами личной эффективности.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ МВА и среднюю продолжительность курса.

- МВА «Стратегия» института ЛИНК (на русском языке) – 2,5 года;
- МВА The Open University Business School (на английском) – 2.5 года;
- МВА «Управление логистикой» совместно с ДМУ (на английском языке) – 3 года.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 0, в 2016 г. – 9.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

9 человек.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

Средняя стоимость годового обучения в 2015 и 2016 году составляла 170 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

Основными слушателями курса являются менеджеры среднего звена. Опыт работы слушателей колеблется от 3 до 17 лет. А опыт управленческой работы от 3 до 6 лет.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

По степени значимости слушатели называют следующие мотивы:

- получение новых знаний и сторонняя оценка собственного опыта;
- престиж;
- гарантия работы за границей.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст слушателей программ МВА -31 год.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Со слушателями работают аккредитованные партнерами сторонние консультанты и профессора МГУ им. адмирала Г.И. Невельского. На российско-китайской программе преподают профессора ДМУ.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Школа не отслеживает уровень доходов выпускников, а интересуется только карьерным ростом.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Кризис отразился на поведении потенциальных слушателей. Вместе с тем снижение спроса на МВА Стратегия составило чуть больше 20 % (при низком спросе прошлых лет). А востребованная отрас-

левая МВА недобирает почти 50% слушателей.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Особенности рынка труда России делают востребованными отраслевые программы. Для портовых городов и крупных хабов – управление логистикой. В целом на наш взгляд востребованы два направления – Финансы; E-commerce.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

Наибольшую отдачу дают участие в конференциях и прочих общедоступных мероприятиях и интернет.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Дальнейшее развитие Школы связано с морской спецификой МГУ им. адмирала Г.И. Невельского. Признание качества российского морского образования за рубежом, рост числа российского командного состава в иностранных судоходных компаниях, вывод российскими судовладельцами судов из-под российского флага – все это делает возможным работу российских специалистов в качестве менеджеров и специалистов береговых подразделений иностранных судоходных компаний и портов. Открытие совместных программ МВА данного профиля станет следующим этапом жизни Школы. Вместе с тем в период кризиса привлекательным кажется качественный деловой туризм, над чем сейчас активно работает персонал Школы.

Мнение эксперта



Алла Таирована Грабовская,
Директор Московского филиала
Международного института
менеджмента ЛИНК

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Международный институт менеджмента ЛИНК - негосударственное высшее учебное заведение, созданное в 1992 г. в Жуковском. ЛИНК – одна из крупнейших школ бизнеса в России и ближнем зарубежье, предоставляющая услуги международного уровня в области бизнес-образования. С начала основания в ЛИНК прошли подготовку и смогли повысить квалификацию более 80 000 специалистов.

Миссия ЛИНК - развитие организационно-управленческой культуры и системы образования России на основе передовых мировых технологий обучения и глобальной сети региональных центров.

ЛИНК – стратегический и эксклюзивный партнер Школы бизнеса Открытого университета Великобритании на территории России, объединивший около 60 учебных центров.

Программа МВА «Стратегия» имеет 3 аккредитации AMBA (в 2006, 2011 и в 2016)

Программа МВА Открытого Университета Великобритании имеет «тройную корону» - аккредитации AMBA, EFMD и AACSB

Научная методика построения образовательного процесса в ЛИНК основана на новом подходе к обучению взрослых, который был разработан ЛИНК совместно с Открытым университетом Великобритании. Он базируется на использовании практического опыта обучаемого и непосредственном применении получаемых знаний в собственной профессиональной деятельности.

Среди клиентов ЛИНК – крупнейшие российские и зарубежные компании, в том числе Автоваз, Алроса, Банк ВТБ-24, ВНИИЭФ, Газпром, Газпромнефть, ДНС, Инмарко, КАМАЗ, Катрен, Криогенмаш, Лукойл, ММК, Норильский никель, ОМК, ПФР, Почта России, Протек, Полюс-Золото, РАО ЕЭС, РСК «Энергия», Росгосстрах, Роснефть, Русал, Северсталь, СХК, Сибур, Спортмастер, ТНК-ВР, Корпорация ТРВ, Удмуртнефть, ЦАГИ, JTI, Mars и т.д.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ МВА и среднюю продолжительность курса.

МВА «Стратегия» (на русском языке) – 2 года 3 мес.

МВА Открытого Университета Великобритании (на английском языке) – 3 года.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – МВА «Стратегия» - 116, МВА Открытого Университета Великобритании – 16; в 2016 г. – МВА «Стратегия» - 98, МВА Открытого Университета Великобритании – 12.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

МВА «Стратегия» - 1567, МВА Открытого Университета Великобритании – 492.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

МВА «Стратегия» – 549 000 рублей; МВА Открытого Университета Великобритании – 20 347 фунтов стерлингов (1,5 млн рублей).

Кто является основными слушателями курса:

50% - менеджеры среднего звена; 25% менеджеры высшего звена; 20% - линейные менеджеры и специалисты, 5% - владельцы бизнеса. Средний опыт работы – 14 лет

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

- Получение новых и систематизация уже имеющихся знаний – 45%

- Развитие карьеры – 17%

- Увеличение дохода – 12%

- Возможность найти решение конкретных проблем – 11%

- Приобретение полезных связей – 9%

- Возможность сменить сферу деятельности – 6%

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст – 37 лет

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Основными наставниками (тьюторами) на программах МВА являются только профессиональные менеджеры с богатым управленческим опытом и степенью МВА. По программе МВА «Стратегия» - это менеджеры высшего и среднего звена крупнейших российских компаний. По программе МВА Открытого Университета Великобритании – это исключительно иностранные менеджеры.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

ЛИНК регулярно проводит опросы выпускников программ МВА. По результатам исследования 2016 года 72% выпускников программы МВА «Стратегия» отметили, что их доходы после обучения увеличились, причем у 14% доходы выросли практически вдвое. У 84% выпускников повысилась эффективность собственной управленческой деятельности; 68% отметили успешное развитие карьеры; 65% заявили о повышении уверенности в себе.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Как свидетельствует история, наиболее ценными и удачными инвестициями в периоды неопределенности и кризиса являются вложения в личный интеллектуальный и профессиональный капитал. Получая дополнительные знания и приобретая новые профессиональные навыки, специалист повышает свою конкурентоспособность и стоимость на рынке труда, особенно, в условиях складывающейся на наших глазах новой экономической реальности.

Как и в прошлые кризисные периоды, ЛИНК сейчас не испытывает падения спроса на программы, востребованность бизнес-образования, особенно, программ МВА довольно высока.

Это связано, прежде всего, с тем фактором, что к нам в ЛИНК приходят уже успешные состоявшиеся люди, а бизнес-образование помогает им сделать новый шаг, к которому они стремились долгие годы.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Наблюдается падение интереса к программам общей направленности и рост спроса на более специфические – например, повышению операционной эффективности, построению устойчивых бизнес-моделей, управление финансовыми рисками.

Больше всего людей интересуют практические знания, которые можно применить сразу же, выйдя из дверей бизнес-школы.

По мнению экспертов, качественная образовательная программа, независимо от ее направления, сегодня должна отвечать следующим требованиям:

- Иметь международное признание (аккредитацию);

- Преподаватели программы должны быть лидерами в своей отрасли и иметь практический опыт в бизнесе;

- Учебные материалы должны быть практичными, адаптированными к условиям современного бизнеса в России, систематизированы и иметь доступную форму изложения.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

Для привлечения клиентов на программы МВА используются в той или иной степени: Интернет реклама, рассылки, вебинары, дни открытых дверей, семинары и мастер-классы, выставки, СМИ, соцсети, работа со студентами и выпускниками и др.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

В области развития в центре внимания ЛИНК на ближайшие 2 года будет находиться следующее направление: усиление стратегического партнерства с Открытым университетом Великобритании.

С 2016 года ЛИНК помимо Школы бизнеса ОУ начал сотрудничать с технологическим факультетом ОУ в области разработки и создания нового направления (специализации программы МВА) - управление технологическими инновациями.

В настоящее время уже создана и готовится к пилотному запуску первая из таких программ уровня профессиональной переподготовки.

В настоящее время инновации оказывают все большее влияние на жизнь людей, эффективность организаций, доходность различных отраслей. Именно поэтому понимание инновационных процессов и управления ими является таким важным как для потребителей, так и для производителей различных товаров и услуг.

Мнение эксперта



Фёдор Валентинович Фёдоров
Директор по маркетингу и развитию (MBA и Executive MBA) Московской международной высшей школы бизнеса «МИРБИС»

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт) основана в 1988 году на основе межправительственного соглашения с Италией. Сегодня МИРБИС – независимая школа бизнеса России, реализующая программы высшего профессионального образования (бакалавриат, магистратура, аспирантура), а также дополнительного профессионального образования (повышения квалификации, переподготовка, вкл. программы MBA, Executive MBA, DBA).

Школа бизнеса МИРБИС участвовала в разработке программы MBA для российского рынка, и в 1989 году первая в России группа слушателей MBA приступила к обучению.

Программы магистратуры, MBA и Executive MBA имеют престижную международную аккредитацию Association of MBAs (AMBA). МИРБИС имеет общественно-профессиональную аккредитацию НАСДОБР (Национальный аккредитационный совет по деловому образованию в РФ).

В опросах и рейтингах школа МИРБИС отмечена как:

- Самая известная школа бизнеса в 2016 г. (голосование слушателей и выпускников, портал «MBA в Москве и России»)
- 2-3-е места в народном рейтинге бизнес-школ («Известия», РБК, «MBA в Москве и России», 2013 - 2016 гг.).
- 3-е место в России по мнению международной ассоциации школ бизнеса Eduniversal (после СПбГУ и МГУ, 2012-2014, 2016 г.).
- В тройке лучших школ бизнеса, по мнению международного агентства Penny Lane Personnel (опрос эйчаров)
- «Лучшая школа бизнеса» в рейтинге ИНДЕКС ЛИДЕРСТВА по версии газеты «Элитный персонал»
- «Первый в развитии и обучении персонала», премия «Хрустальная пирамида»

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

Продолжительность обучения по программе MBA составляет 15 месяцев (для менеджеров с экономическим или управленческим образованием, а также выпускников Президентской программы) и 20 месяцев. Программа MBA включает в себя 13 функциональных и отраслевых специализаций:

- Стратегический менеджмент и управление организацией;
- Маркетинг-менеджмент;
- Финансовый менеджмент;
- Управление человеческими ресурсами;
- Производственный и операционный менеджмент;
- Стартап-менеджмент;
- IT-менеджмент;
- Банковский менеджмент;
- Стратегическая логистика;
- Управление в отрасли телекоммуникаций;
- Управление инновациями;
- Управление инвестиционно-строительным бизнесом;
- Управление медицинским бизнесом;

Программа Executive MBA «Стратегическое и корпоративное управление» (для руководителей высшего звена и собственников бизнеса) имеет продолжительность 18 месяцев.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 293, в 2016 г. – 270.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

7 755 выпускников.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

Стоимость обучения по программе МВА (сокращенной, 15 мес.) – 470 000 рублей, МВА 20 месяцев – 580 000 рублей. По программе Executive MBA – 980 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

Слушателем программы МВА школы бизнеса МИРБИС является специалист с высшим образованием, опытом работы 7-8 лет (средний показатель), занимающий позицию менеджера среднего звена (60%) или руководителя высшего звена (26%). На программе МВА также обучаются предприниматели, имеющие собственные проекты (бизнесы).

По данным на март 2017 года, свыше 51% слушателей МВА работают в российских компаниях, более 40% – в компаниях с объемом штата свыше 500 человек, средний возраст слушателя МВА составляет 32 года.

Контингент программы Executive MBA (ЕМВА) составляют руководители высшего звена и собственники бизнеса (75%), а также финансовые, коммерческие директора, директора по развитию, находящиеся в прямом подчинении у руководителя компании и участвующие в принятии стратегических решений (25%). Средний возраст слушателя ЕМВА – 36,5 лет.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

По данным мотивационных эссе (вступительное испытание на программу МВА) основными мотивами обучения по программе МВА являются (в порядке приоритета):

- Систематизация и получение новых знаний;
- Развитие профессиональных навыков;
- Карьерный рост и повышение уровня зарплаты;
- Новое видение бизнес-процессов и бизнеса в целом;
- Расширение круга деловых и личных связей;
- Развитие личностных навыков;
- Организация (развитие) бизнеса, стартапов.

При поступлении на программу Executive MBA руководители и собственники бизнеса отмечают следующее:

- Поиск инструментария для развития компании;
- Новые управленческие знания для принятия решений;
- Общение с коллегами-руководителями;
- Личностное развитие (баланс личного и профессионального);
- Довести идеи нового (проекта, бизнеса) до старта и реализации.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст слушателя МВА составляет 32 года, Executive MBA – 36,5 лет.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Многолетний опыт реализации программы МВА, требования международных аккредитаций, а главное – запросы слушателей МВА позволили школе бизнеса МИРБИС подготовить три группы преподавателей:

Первая — преподаватели, которые начинают программу. Это представители крупных российских и зарубежных вузов, их задача — наработать «знаниевую» составляющую у слушателей.

Вторая — практики с преподавательским опытом. Они умеют выступать перед публикой, часто проводят мастер-классы. Своего рода центр программы. Эти преподаватели читают бизнес-дисциплины, направленные на развитие профессиональных навыков.

Третья — «чистые» практики, которые рассказывают в аудиториях, как они решали в компаниях те или иные проблемы. Такие преподаватели сосредоточены в последней трети программы, когда слушатели систематизировали и углубили свои знания по основным дисциплинам и способны воспринимать реальную бизнес-историю.

С мастер-классами в МИРБИС выступали западные специалисты – Руи Мартинс с лекцией по коммуникациям в 21 веке (компания DIANOVA, Португалия), Эрик Фламгольц по механизмам долгосрочного устойчивого развития компании (автор методологии устойчивого развития компании и консультант Starbucks), Ник Стрейндж по западной практике управленческого учета (известный европейский бизнес-консультант), Альф Кроссман по социальной ответственности (школа бизнеса Саррей, Великобритания), Рольф Швери, директор швейцарской консалтинговой компании Schwery

Consulting, имеющей лицензию международной The Global Reporting Initiative (GRI), и др.

В МИРБИС уже в течение нескольких лет действует схема конкурсного отбора и постоянного повышения квалификации преподавателей. Это относится в равной степени и к тем, кто уже в течение многих лет преподаёт на программах МВА и приходит в МИРБИС из других школ; и к практикующим специалистам, готовым поделиться опытом.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

МИРБИС проводит анкетирование выпускников, а также ориентируется на ежегодный народный рейтинг школ, согласно которому рост доходов выпускников составляет 4,32 по 5-балльной шкале.

45% слушателей МВА МИРБИС меняют карьерную траекторию, причем ½ из них – в ходе 1 года обучения на МВА.

Окупаемость затрат на МВА составляет, по оценке выпускников, 1 - 1,5 года

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Изменения в экономике безусловно повлияли на рынок бизнес-образования, однако на наборах в ведущие школы бизнеса это никак не сказалось. Кризисы показывают, что многие менеджеры используют ситуацию как возможность и выбирают кризисное время как наилучшее для получения новых знаний и повышения собственной капитализации. По данным последних наборов, спрос на МВА в МИРБИС сохранился на уровне 2015-2016 годов, а, например, на программу для руководителей Executive MBA – вырос на 20%.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Самыми востребованными специализациями МВА являются «стратегический менеджмент», «финансовый менеджмент», «управление человеческими ресурсами» и «маркетинг-менеджмент». В текущем учебном году вырос спрос на «управление медицинским бизнесом», «стратегическая логистика», «IT-менеджмент» и ряд других отраслевых направлений.

Executive MBA сегодня – самая востребованная программа, в первую очередь среди руководителей высшего звена и собственников бизнеса. Для усиления компетенций руководителей, более широкого понимания управленческих процессов, МИРБИС приглашает своих слушателей-руководителей на недельный интенсивный зарубежный модуль в рамках международного консорциума Global EMBA. Важно: это не типичная стажировка, которую школа организует для группы своих слушателей. Это семинары и визиты в компании в группе слушателей Executive MBA из 9 различных стран и школ бизнеса.

Что это дает руководителю: знания и опыт коллег из разных стран, похожие/непохожие кейсы и пути решения управленческих задач, более широкий управленческий взгляд (перспектива), а главное – некий challenge, когда занятой руководитель вырывается из привычной среды и на неделю полностью меняет привычную ему «среду обитания».

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

К Консорциуму Global Executive MBA присоединяется Индийский институт менеджмента в Ахмадабаде, что позволит слушателям-руководителям открыть для себя новое направление для знаний, контактов и бизнеса.

В рамках программы МВА планируем развивать проектный подход. В настоящее время в программе МВА реализуется междисциплинарный групповой проект, который слушатели выполняют в течение года. На старте программы слушатели МВА активно штурмуют на тему «новое в отрасли, точки роста, новые продукты, услуги, модификации, новые процессы/проекты внутри компании, т.д.». Выбираются 3-4 самых интересных, или мы говорим WOW-проекта, создаются команды во главе с лидером, которые в течение года обучения готовят бизнес-план, финансовый и маркетинговые проекты. На защите присутствуют преподаватели школы, выпускники, представители бизнес-инкубатора МИРБИС, так что самые интересные идеи/проекты могут получить вполне реальное продолжение.

МИРБИС активно выходит в регионы. Программы МВА успешно реализуются в Екатеринбурге, программы повышения квалификации открыты в набор Уфе, Красноярске, Иркутске и Новосибирске. В наших планах реализация МВА в других регионах России и странах СНГ.

Линейка программ переподготовки (к которым относится МВА и EMBA) пополняется в 2017 году интенсивными программами «Эффективный директор»: первыми курсами станут «Эффективный директор по маркетингу», «Эффективный директор по финансам» и «Эффективный HR-директор».

Стартует курс повышения квалификации «Развитие потенциала успешной женщины» - эксклюзивная программа для женщин, которые хотят вывести бизнес на новый уровень и нуждаются в поддержке других женщин, работают в корпорации на руководящей позиции планируют переход на уровень CEO, собственницы малого и среднего бизнеса.

Принимаются заявки на программу переподготовки «Международный спортивный менеджмент»: ориентирована на тех, кто хочет получить возможность начать менеджерскую карьеру в спортивном бизнесе или продолжить ее, совершив качественный скачок в уровне знаний и компетенций. В процессе обучения слушатели встречаются с российскими и зарубежными практиками, авторами проектов и видными специалистами в различных областях спортивного менеджмента. Гости программы уже встречались с футбольным тренером Олегом Кононовым и легендой хоккея Вячеславом Быковым.

Мнение эксперта



Максим Фельдман,
Директор программ МВА и
ЕМВА Московской школы
управления Сколково

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Московская школа управления СКОЛКОВО — одна из ведущих частных бизнес-школ России и СНГ, основана в 2006 году по инициативе делового сообщества. Линейка образовательных программ бизнес-школы СКОЛКОВО включает программы для бизнеса на всех стадиях его развития — от стартапа до крупной корпорации, выходящей на международные рынки.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ МВА и среднюю продолжительность курса.

- Part-time MBA - 18 месяцев, 1 группа в год.
- Part-time EMBA — 18 месяцев, 3 группы в год.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. выпуска MBA не было, выпуск EMBA составил 117 чел. В 2016 г. выпуск MBA составил 41 чел., выпуск EMBA составил 95 чел.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

MBA — 155 чел. (5 выпусков); EMBA — 700 чел. (20 выпусков).

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

МВА:

- 40 000 евро;
- Действует программа грантов, позволяющая выиграть до 50% от стоимости обучения;
- Действует программа оплаты в рассрочку;
- Действует программа субсидированных кредитов.

ЕМВА:

- около 60 000 евро;
- Действует программа оплаты в рассрочку;
- Действует программа субсидированных кредитов.

Кто является основными слушателями курса:

МВА: менеджеры среднего и высшего звена - 47% класса; молодые предприниматели — 53% класса. Управленческий опыт — 9,5 лет.

ЕМВА: 40% - владельцев собственного бизнеса; 60% - CEO и руководителей.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА — потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

- Получение управленческих знаний;
- Развитие или запуск собственного бизнеса;
- Получение полезного для работы нетворкинга;
- Личная и профессиональная перезагрузка.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

MBA - 31 год; EMBA - 39 лет.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

В СКОЛКОВО MBA и EMBA преподают профессора из топ-25 бизнес-школ мира, например, INSEAD, IESE, Cambridge, Stanford, HKUST, и др.

Также одним из сквозных курсов является менторская мастерская, где студенты работают с наставником из числа ведущих предпринимателей страны, таких как: Рубен Варданян (предприниматель и филантроп, президент "Варданян, Бройтман и партнеры"), Михаил Куснирович (глава Группы Компаний Боско ди Чильеджи), Александр Абрамов (председатель Совета директоров «Евраз Груп С.А.»), Давид Якобашвили (бизнесмен, сооснователь компании «Вимм-Билль-Данн»).

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Так как большая часть группы — предприниматели, оценивать их уровень дохода затруднительно.

Для нас важно, что, согласно опросу выпускников, 36% запустили после окончания программы новые проекты или бизнесы, а еще 36 процентов отметили, что повысилась эффективность и рентабельность их бизнеса.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

За последние несколько лет мы наблюдаем рост количества слушателей на программы СКОЛКОВО MBA и EMBA. Например, в запустившихся в конце 2016 года группах MBA-7 и EMBA-23 учится по 50 студентов в каждой, и это рекордное количество.

Повышение спроса мы связываем с ростом потребности в получении качественного бизнес образования, развитием нашей продуктовой линейки, ростом репутации сообщества выпускников СКОЛКОВО, а также развитием грантовой программы.

Какие направления MBA-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Наши программы MBA и EMBA являются общими (general MBA) и мы считаем этот формат самым перспективным.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

- Digital, SMM, контекст, CEO, директ мейл;
- Рекомендации выпускников;
- Информационные сессии, мастер-классы и дни открытых дверей;
- Личные встречи с кандидатами;
- Участие в образовательных выставках.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

В 2017-2018 годах мы будем продолжать запускать по три группы EMBA ежегодно, и сфокусируемся на новых образовательных форматах, в том числе совместным модулям с лучшими международными бизнес-школами.

С 2018 года программа MBA будет запускаться два раза в год, в том числе и благодаря нашему спонсору – компании International Paper, т.к. осеннему набору добавится еще и весенний.

Также важной ступенью развития является сотрудничество с одной из ведущих бизнес-школ мира HKUST (Hong Kong University of Science & Technology), с которой мы планируем запускать совместные программы, а также сотрудничать по развитию академической платформы.

Мы также планируем дальнейшее развитие программы грантов. В ведущих мировых бизнес-школах до 60% слушателей программ MBA получают финансовую поддержку, и мы также ставим перед собой подобные цели. На сегодняшний день до половины наших студентов MBA получили гранты на обучение благодаря поддержке наших партнеров, таких как Рубен Варданян, Леонид Михельсон, Сергей Попов, Давид Якобшвили, и ряд крупных компаний, включая А1, БИНБАНК и М.Видео.

Мнение эксперта



Сергей Андреевич Чернышев,
Руководитель Высшей школы бизнеса Новосибирского государственного университета экономики и управления (Новосибирск)

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Высшая школа бизнеса НГУЭУ основана в 2005 году как Международная бизнес-школа. Школа вышла на рынок с двумя программами уровня MBA – «Мастер делового администрирования», реализуемую совместно с колледжем менеджмента MANCOSA (г. Дурбан, ЮАР), и программой профессиональной переподготовки «Основы делового администрирования» в области менеджмента. Высшая школа бизнеса НГУЭУ была первой, кто предложил в Новосибирске программу уровня MBA. Программы Высшей школы бизнеса аккредитованы Российской ассоциацией бизнес-образования (РАБО), а сотрудничество с рядом ведущих университетов стран СНГ, позволяет выдавать выпускникам сертификаты программ, аккредитованных AMBA.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

В настоящий момент в Высшей школе бизнеса НГУЭУ действует шесть основных программ:

- «Мастер делового администрирования» (программа двойного диплома с колледжем менеджмента MANCOSA);
- «Основы делового администрирования» (диплом о профессиональной переподготовке НГУЭУ, сертификат о присвоении степени NSUEM MBA);
- «MBA – Управление бизнесом в условиях изменений» (диплом о профессиональной переподготовке НГУЭУ, сертификат о присвоении степени NSUEM MBA-Management);

- «МВА – Управление финансами» (диплом о профессиональной переподготовке НГУЭУ, сертификат о присвоении степени NSUEM MBA-Finance);
- «МВА – Управление персоналом» (диплом о профессиональной переподготовке НГУЭУ, сертификат о присвоении степени NSUEM MBA-HR);
- «МВА – Маркетинг» (диплом о профессиональной переподготовке НГУЭУ, сертификат о присвоении степени NSUEM MBA-Marketing);

Средняя продолжительность обучения – 1 год (1110 часов).

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 58, в 2016 г. – 64.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

431 выпускник.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

240 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

Основные слушатели курса – руководители среднего и высшего звена, а также собственники малого и среднего бизнеса (включая руководителей филиалов и обособленных подразделений). С открытием в 2016 году программ уровня «Специализированные МВА» (по маркетингу, менеджменту, управлению финансами и управлению персоналом) аудитория расширилась за счет молодых предпринимателей и стартаперов.

Как правило, у слушателей есть опыт работы не менее 3-5 лет на управленческой должности.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Как показывают наши опросы, есть несколько мотивирующих факторов для обучения по программам МВА:

Желание систематизировать имеющийся опыт управления в различных сферах (свой бизнес, структурное подразделение и т.д.). Такие слушатели интересуются больше академическими курсами, фундаментальными знаниями, которые, по их мнению, позволят сформировать системный образ их деятельности

Желание получить новые знания в отдельных отраслях. Как правило, такая мотивация встречается на программах уровня «Специализированные МВА», на которые приходят слушатели без какого бы то ни было образования в сфере менеджмента, и которые желают получить конкретные ответы на свои конкретные вопросы по развитию своего подразделения или предприятия.

Возможность общаться с себе подобными. Не менее важная ценность МВА, помимо образовательного процесса, - это возможность обучаться в компании с аналогичными по статусу слушателями. Поскольку в нашем городе мало мест, где можно квалифицированно общаться на специализированные темы, программы МВА – это еще и нетворкинг-площадка.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

34. Год от года программа МВА стремительно молодеет.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Структурно наши программы сформированы по стандартам АМБА – в части нагрузки преподавателей-практиков, а также наличия профессорского состава. Фундаментальные курсы (например, стратегический менеджмент или фундаментальная экономика) на программах читают профессора ведущих университетов Новосибирска, практические курсы (в том числе, тренинги) - руководители производственных, маркетинговых, иных компаний.

Иностранные лекторы представлены на программах – это специалисты партнерских для НГУЭУ университетов – MANCOSA, Университет прикладных наук и искусств (г. Кобург, Германия), Университет менеджмента Алматы (Казахстан) и другие.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Наши опросы не показывают прямой корреляции между обучением и уровнем дохода. Большая зависимость наблюдается между обучением и качеством профессиональной деятельности, выраженной в бизнес-показателях компании.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Они минимальны. Как правило, кризисные явления в экономике никак не отражаются на потребителях программ МВА. Кроме того, чтобы расширить аудиторию программ, в 2016 году было принято решение о запуске программ уровня «Специализированные МВА» по отдельным профессиональным сферам – с тем, чтобы задействовать в обучении тех, кто традиционно отдавал предпочтение «неформальному» образованию – тренинги, курсы и т.д. В результате программы стоимо-

стью 30-100 тысяч рублей привлекли дополнительную молодую аудиторию.

Какие направления MBA-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Неизменной популярностью пользуются программы по стратегическому менеджменту (General MBA), а также специализированные MBA по маркетингу, финансам, управлению персоналом и т.д. Среди перспективных направлений, которые пока фактически неразвиты на российском рынке, и в которые Высшая школа бизнеса НГУЭУ идет со следующего учебного года, можно выделить следующие:

- MBA в общественном секторе – прежде всего, образовании и медицине. Сейчас это отрасли, куда уже пришли рыночные отношения, однако управленцы в этих отраслях по-прежнему либо сделали узкоспециализированную карьеру (например, учитель-завуч-директор школы), либо пришли из иных отраслей, не понимая, таким образом, специфику того же образования или медицины. Новые программы MBA должны стать продуктом, который учитывает, как современные подходы в менеджменте общественного сектора, так и в профессиональных дисциплинах (педагогика, медицина, культура);

- MBA – Евразия. Сейчас мы уже можем смело говорить, что НГУЭУ станет первым российским университетом, в котором в 2017/2018 году откроется программа MBA, связанная с ведением бизнеса в условиях Евразийского экономического союза – прежде всего, с учетом унификации законодательства соседних стран, особенностей ведения бизнеса в Казахстане, Кыргызстане и т.д. Эту программу мы будем реализовывать с ведущими экономическими университетами Казахстана;

- Сетевые формы работы вне зависимости от отрасли. Сетевые структуры, позволяющие брать лучшие компетенции из разных университетов или бизнес-школ – несомненно, один из трендов на ближайшие годы.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

Основную часть рекламного бюджета мы тратим на интернет и деловые СМИ. Также значительная часть клиентов приходит с бесплатных мероприятий Высшей школы бизнеса (бизнес-клуб и т.д.), а также партнерском участии в деловых мероприятиях региона.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Наш план тесно связан с нашим видением перспективных направлений деятельности: общественный сектор, евразийское экономическое пространство, сетевая работа с ведущими российскими и зарубежными школами. Я сознательно не упоминаю в этих трендах дистанционное образование – поскольку, как уже было сказано выше, возможность нетворкинга – один из базовых запросов на обучение в бизнес-школе, а дистанционное (электронное) образование такой возможности не дает. В этом смысле, я не верю в долгосрочную перспективность дистанционного MBA.

Не знаю, будут ли у вас опросы представителей иных бизнес-школ Новосибирска, но по нашему опыту, могу сказать, что последние 1-2 года мы фактически занимаемся конструированием рынка бизнес-образования в Новосибирске. В Высшей школе бизнеса НГУЭУ – порядка 40-60 выпускников ежегодно, еще около 30-50 выпускников выдают ежегодно остальные бизнес-школы города (не считая тех, кто работает в Новосибирске дистанционно, а также выпускников Президентской программы подготовки управленческих кадров). То есть, рынок сейчас – это всего около 100 обучающихся в год на 1,5-миллионный город. Первыми в Новосибирске запустив на рынок продукт «Специализированные MBA» вы фактически расширили этот рынок сразу в полтора раза, привлекая на него молодых предпринимателей, которым нужны относительно дешевые и короткие программы с конкретными ответами на их вопросы. Но и в таком объеме – это все равно мало. В университете AlmaU (Алматы, Казахстан) – ежегодный набор составляет более 200 слушателей. Притом, что наши города сопоставимы, вот тот уровень, к которому мы должны стремиться.

Мнение эксперта



Лариса Васильевна Карташова,

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Плехановская школа бизнеса «Integral» основана в 2004 году и является факультетом ФБГОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова. Реализуются следующие образовательные программы:

- Мастер делового администрирования «Master of Business Administration», аккредитация AMBA;

- Магистр делового администрирования по направлению «Менеджмент», аккредитация AMBA;

Программы MBA факультета имеют авторитетную международную аккредитацию The Association of MBAs (AMBA), Великобритания. Декан бизнес-школы «Integral» Л.В. Карташова является членом Международного наблюдательного совета по аккредитации Ассоциации MBA (IAAB), Великобритания.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

В соответствии с международными стандартами программы MBA Плехановской школы бизнеса

Декан факультета Плеханов-
ская школа бизнеса «Integral»

«Integral» носят «дженералистский» характер и формируют широкое управленческое мышление, открывающее возможности для успешной управленческой ротации. Одновременно программа позволяет сконцентрироваться на следующих направлениях бизнеса и менеджмента:

- Стратегический менеджмент и предпринимательство;
- Корпоративные финансы;
- Корпоративный маркетинг;
- Управление человеческими ресурсами.

Бизнес-школа реализует программу MBA в следующих форматах:

- MBA Part-time - 3–4 раза в неделю (19:00–22:00) – все 4 направления;
- MBA Executive - по субботам (10:00–18:20) – все 4 направления;
- MBA Modular - 2-х недельные сессии 2–3 раза в год (10:00– 18:00).

Срок обучения – 2 года.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. - 80, в 2016 г. – 65.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

Более 1 500 выпускников

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

260 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

Основными слушателями программ MBA бизнес-школы «Integral» являются менеджеры среднего и высшего звена, собственники бизнеса и предприниматели. Средний опыт работы: 12 лет, средний опыт управленческой работы – 6.

Выпускники бизнес-школы занимают высокие государственные посты, успешно руководят компаниями и владеют собственным бизнесом (Volvo, 3M, Ernst&Young, Альфа Банк, Siemens, Сбербанк, Российские железные дороги, Accenture, Национальный медико-хирургический Центр им. Н.И. Пирогова, ГК Ростех, Газпром, X5 Retail group, Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», Boeing, Zara, Citi bank, Puma, Комус, Спортмастер, Panasonic и др.).

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень MBA – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

- Особое значение для многих слушателей имеет стремление к систематизации накопленных знаний, а также желание овладеть навыками современного стратегического менеджмента;
- Повышение социально-профессионального потенциала, в том числе карьерного роста, и конкурентоспособности в деловом мире, которому будет способствовать получение диплома MBA также является важным мотивационным фактором
- Еще одной причиной получения степени MBA слушатели называют расширение кругозора, что связано с необходимостью ориентироваться на запросы рынка труда

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

Средний возраст составляет 33-35 лет.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы MBA в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Квалифицированный профессорско-преподавательский состав из числа практикующих ученых РЭУ и других ведущих отечественных и зарубежных бизнес-школ (РАНХ иГС, МГУ, и др.), успешные топ-менеджеры международных и российских компаний (Dell, Deutsche Bank, McKensey, Сбербанк и др.).

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Уровень дохода через 2 года после окончания программы MBA во всем мире является одним из главных показателей эффективности обучения. Рост доходов выпускников программ MBA непосредственно связан с их индивидуальной карьерной траекторией.

Результаты анкетирования выпускников показали, что доходы менеджеров среднего звена после завершения программы MBA, в среднем, выросли на 35-40%, менеджеров высшего звена – на 45-50%. Даже в случае отсутствия карьерного роста был отмечен рост доходов на 15-20%.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Экономический кризис диктует бизнесу свои жесткие условия: доходы падают, а налоговое бремя растёт. Кризис – хорошая возможность переосмыслить свой бизнес и подходы к управлению. А

конкуренция заставляет искать новые возможности повышения эффективности и развития бизнеса.

По сводным данным ведущих российских бизнес-школ спрос на классические программы МВА не только выровнялся по отношению к 2014 году, но и превзошел этот уровень примерно на 20-30%. Эксперты отмечают, что в сложившихся непростых условиях грамотные управленцы понимают, что им нужно менять стратегию, стремятся получить новый опыт, навыки, знания и поэтому идут учиться.

Бизнес – образование помогает лучше видеть перспективы глобальных и локальных рынков, развивает навыки принятия стратегических решений в условиях рисков и неопределенности, ориентирует на формирование стратегических альянсов и тесное взаимодействие, и поддержку всех заинтересованных стейкхолдеров на уровне предприятий, государства и заинтересованных общественных организаций.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Наряду с сохранением спроса на «дженералистские» программы в области стратегического менеджмента ожидается увеличение спроса по следующим направлениям:

- Отраслевая программа МВА – Здравоохранение/Медицина, Индустрия гостеприимства, Финтех (краудфандинг, криптовалюты, альтернативные платежные системы и пр.), Космическая индустрия, и др.
- Относительно форматов обучения - сохранится спрос на вечернее обучение и выходной день, а также на модульные форматы
- Дистанционный/Онлайн формат в чистом виде вряд ли будет востребован с точки зрения ожидаемого конечного результата, который получит выпускник по факту завершения программы, речь идет о профессиональных знаниях, навыках и компетенциях. Важно соблюсти баланс между так называемыми soft и hard skills, который возможен только при использовании комбинации форматов, методов и способов обучения, так называемый смешанный формат (blended learning).

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

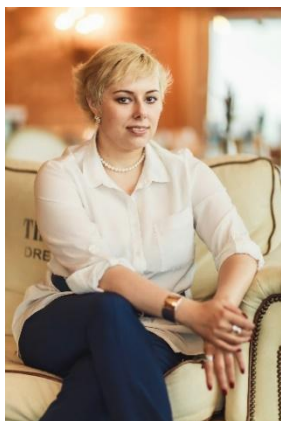
- Интернет: www.rea.ru; социальные сети: Facebook, VK, Live journal, Twitter;
- Интернет сайты о бизнес-образовании: www.begin.ru, www.mbatoday.ru, www.ucheba.ru, www.edu.jobsmarket.ru, www.mba.su и др.;
- Публикации в СМИ: Коммерсант, Форбс, Профиль и др.;
- Участие в выставках: Begin, QS и др.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Основными направлениями развития бизнес-школы являются:

- Усиление ориентации на корпоративных клиентов;
- Расширение географии;
- Разработка и продвижение новых образовательных продуктов, востребованных рынками;
- Формирование адекватных ожиданий потребителя.

Мнение эксперта



Анна Измайлова,
Директор по маркетингу и
продажам Стокгольмской школы

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

В Стокгольме Школа была основана в 1909 году, в России представительство открылось в 1997 году. В этом году Стокгольмская Школа Экономики отмечает свой 20-летний юбилей в России. Представительства открыты в Москве и в Санкт-Петербурге. Школа предлагает программы Executive MBA General Management для руководителей и владельцев бизнеса. Программы проводятся на английском и русском языках. Диплом EMBA Стокгольмской Школы Экономики получают выпускники EMBA. Школа предлагает также корпоративные программы обучения, которые могут быть разработаны в соответствии с запросом заказчика. Аккредитация EQUIS.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ МВА и среднюю продолжительность курса.

В настоящий момент проходят обучение программы первого года – EMBA GM18 и EMBA GMR9 и второго года обучения EMBA GM17 и EMBA GMR8.

Программа EMBA продолжается 2 года и состоит из 15 учебных модулей.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 61, в 2016 г. – 65.

лы экономики в России (Санкт-Петербург)

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

ЕМВА – более 1000 человек. Всех выпускников СШЭ в России – более 2000 человек.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

Стоимость на программе EMBA General Management на английском языке составляет 24 000 евро за год обучения.

Кто является основными слушателями курса:

Руководители среднего и высшего звена, владельцы бизнеса. 31% - директора бизнес-направлений, 21% - генеральные директора, по 15% - руководители подразделений и их заместители, 10% - владельцы бизнеса, 8% - другие.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

У каждого своя мотивация. Предприниматели больше ориентированы на получение новых знаний, моделей и технологий, которые они могли бы применить в своем бизнесе.

Руководители стремятся получить шведский диплом EMBA и подняться по карьерной лестнице.

Еще один повод – стать участниками закрытого сообщества выпускников, получить возможность общаться на одном языке с более чем 2000 успешных предпринимателей, директоров, основателей компаний.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

EMBA GM in English – 28-35 лет, EMBA GM in Russian – 37-42 года

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

На программах EMBA более 95% иностранных преподавателей.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Мы отслеживаем их новые назначения, которые регулярно анонсируются в СМИ. Наши выпускники постоянно растут по карьерной лестнице.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Количество варьирует от года к году, но изменения незначительны – плюс-минус 3-4 человека.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Мы занимаемся программами General Management для руководителей. В программе представлены все основные направления функционирования бизнеса – маркетинг, стратегия, управление бизнес-процессами и производством, финансы, управление человеческими ресурсами, международный бизнес и другие. Для эффективного и успешного руководителя важно иметь представления обо всех этих областях.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

У нас очень хорошо работает система рекомендаций. Выпускники и участники программ рекомендуют нас своим друзьям, знакомым, партнерам по бизнесу. Для нас важно присутствие на конференциях и круглых столах, безусловно, используем и интернет-продвижение.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Мы планируем и дальше работать на рынке Executive MBA, предоставляя качественный шведский образовательный продукт. Также мы ведем работу с корпоративными клиентами, помогаем в реализации их образовательных целей, построении корпоративных университетов.

Мнение эксперта



Вера Дмитриевна Маркова,
Руководитель программы MBA
НГУ (Новосибирск)

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Центр дополнительного образования Новосибирского государственного университета (ЦДО НГУ) создан в 2001 году, в 2004 г. мы получили лицензию на программу MBA и начали программу с 2005 года, сейчас идет набор слушателей 12 потока. Проходили государственную аккредитацию.

Традиционные направления дополнительного профессионального образования в ЦДО НГУ – это менеджмент и маркетинг. Кроме программы MBA мы участвуем в Президентской программе подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ – программы «Менеджер инновационного бизнеса» и «Маркетинг в системе управления предприятием». Набираем слушателей со свободного рынка на эти программы и программу по маркетинговым коммуникациям.

Проводим краткосрочные программы для государственных и муниципальных служащих по стратегическому управлению, программы по заказу, в частности программы по управлению кластером; по выявлению ключевых компетенций компаний.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

Программа MBA у нас одна – «Стратегический менеджмент», длится 14-15 месяцев.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 13 человек, в 2016 г. – 10 человек.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

За 11 потоков прошли обучение 144 человека, в том числе 52 собственника бизнеса, 59 директоров компаний; 33 руководителя высшего звена.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

250 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

В основном это собственники бизнеса (36%) и директора компаний (41%) самых разных сфер деятельности. На старты и молодых предпринимателей не ориентируемся, они у нас учатся по другой программе дополнительного образования «Менеджер инновационного бизнеса». Одним из показателей при приеме на программу является опыт руководящей работы не менее 5 лет, а также опыт руководства подразделениями, где больше 20 человек работающих. Это важно, так как в процессе обучения широко используются методы обсуждения и обмен опытом слушателей.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень MBA – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Поскольку среди наших слушателей преобладают руководители высокого уровня, то основной мотив поступления на программу – систематизация своих знаний и опыта, получение новых знаний, в том числе знакомство с опытом коллег из других сфер, для развития бизнеса, своего профессионального роста, еще один важный момент – установление связей. Интересно, что иногда поддержку друг другу оказывают слушатели с разных потоков, то есть складываются неформальные коммуникации, в том числе и в рамках клуба MBA.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

35-40 лет.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы MBA в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

У нас нет штатных преподавателей, кроме директора ЦДО НГУ, который является основным преподавателем и наставником. За 15 лет работы у нас сложился круг преподавателей, который постоянно расширяется и обновляется. Среди наших преподавателей – специалисты Центра психологии НГУ, экономического факультета и факультета информационных технологий НГУ, Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, независимые бизнес-консультанты, представители органов государственного управления. В этом году, например, преподавали два новых бизнес-консультанта – по 4Д-лидерству и по курсу «финансы для руководителей». Иностранных лекторов нет, есть два преподавателя, которые прошли обучение за рубежом и получили там степени MBA и MS in management. В рамках программы проводим встречи с представителями успешных бизнесов, в том числе и с нашими выпускниками.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Нет, не отслеживаем.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Известно, что во время кризиса люди идут учиться лучше. Кризисные явления в экономике нашей

страны не уменьшили количество обучающихся на нашей программе, а наоборот.

Какие направления MBA-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Отраслевые программы должны проводиться на корпоративном уровне, а при обучении в смешанных группах целесообразна общая управленческая направленность. Поскольку у нас в основном учатся топ-менеджеры и собственники бизнеса, то наша направленность – стратегическое управление.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

Для распространения информации о начале набора на программу MBA мы используем интернет (например, <http://mba-nsk.ru/> или <http://news.ngs.ru/preview/50329041/>) и базу выпускников Центра дополнительного образования.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Были мысли отказаться от букв MBA, так как после принятия Закона об образовании статус таких программ существенно понизился (даже красивые дипломы старого образца были вынуждены уничтожить, а новые образцы практически не отличаются от дипломов для программы ДПО длительностью свыше 250 часов). Хотели назвать программой для руководителей и собственников бизнеса, но остановила история программы – все-таки уже 11 выпусков.

О развитии: программа 10 лет назад и сейчас – это разные вещи. Меняется деловая среда, менеджмент, должна меняться и программа. В планах – собрать блок программы по цифровой экономике и новым инструментам менеджмента. Один из наших выпускников президентской программы успешно реализует проекты в сфере больших данных и искусственного интеллекта, есть преподаватель, который разрабатывает чат-боты для обучения персонала (запущен проект в сфере HoReCa), я сама занимаюсь проблемами формирования и функционирования бизнес-экосистем и бизнеса на базе платформ, в том числе и в рамках реализации Программы реиндустриализации экономики Новосибирской области (входила в группу разработчиков). Те есть мы готовимся обсуждать со слушателями, а также и с выпускниками программы MBA новые принципы управления бизнесом, которые формируются в цифровой экономике.

Программа MBA – авторская, я как руководитель и один из ведущих преподавателей программы постоянно занимаюсь исследованиями в сфере стратегического управления со своими коллегами из Института экономики и ОП СО РАН, где все эти годы работаю. Мы пишем книги, монографии, статьи, выступаем на конференциях, участвуем в консалтинговых проектах. Первая наша книга по стратегическому менеджменту, изданная в Инфра-М (Маркова В.Д., Кузнецова С.А.), разошлась тиражом более 60 тысяч экземпляров, у второй книги в том же издательстве тираж был меньше, так как это уже не учебник, а справочник по стратегическому управлению – «Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений». Наши ежегодные статьи – про тенденции в сфере стратегического управления, про эволюцию методов и инструментов, в этом году выходит статья про ценностные ориентиры в управлении и про бизнес на базе платформ.

Все это стало возможным благодаря программе MBA, где мы не только преподаватели, но и фасилитаторы обсуждений насущных проблем, где совместно со слушателями работаем над их проектами, проблемами, привнося новые знания, которые мы получаем в процессе анализа и обобщения зарубежной литературы и отечественного опыта.

Иными словами, процесс обучения – это процесс взаимного обогащения!

Мнение эксперта



Игорь Викторович Сапрыкин,
Директор Центра «Бизнес и маркетинг» РАНХиГС

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Центр «Бизнес и маркетинг» РАНХиГС при Президенте РФ – самый первый Центр, образованный в Академии на условиях самоокупаемости 1 декабря 1992 года. Реализует программы профессиональной переподготовки и MBA управленческой и маркетинговой направленности. Эти программы нацелены на совершенствование имеющихся компетенций и формирование новых компетенций у специалистов и руководителей в сфере маркетинга в организациях всех форм собственности.

По итогам обучения, выпускники программ Центра эффективно решают проблемы развития бизнеса в условиях рынка, на основе конкурентоспособности, компетентности в современных технологиях менеджмента и маркетинга.

Программа профессиональной переподготовки «Маркетинг», аккредитованная 15 июня 1998 года, предназначена для специалистов компаний по маркетингу, рекламе, PR, продажам, брендингу и работе с клиентами. Первый выпуск состоялся в 1999 году.

Программа MBA «Маркетинг», аккредитованная 1 июня 2005 года, предназначена для руководителей предприятий и организаций, директоров по маркетингу, развитию, сбыту и коммерции. Первый выпуск состоялся в 2007 году.

В настоящее время Центр «Бизнес и маркетинг» завершает процедуру международной аккредита-

ции, проводимую международным агентством по обеспечению и поддержанию качества образования FIBAA.

Целесообразность деятельности Центра «Бизнес и маркетинг» РАНХиГС подтверждена почти 25-летним опытом его функционирования и активным потребительским спросом. Его выпускники становятся носителями и практическими реализаторами новых знаний и технологий, востребованных в маркетинговой деятельности.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ МВА и среднюю продолжительность курса.

В Центре «Бизнес и маркетинг» РАНХиГС при Президенте РФ действует одна программа МВА - МВА «Маркетинг», средняя продолжительность курса - 20 месяцев. За этот период реализуется 916 академических часов аудиторных занятий.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 28, в 2016 г. – 26.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

По программе МВА «Маркетинг» успешно завершили обучение 326 выпускников.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

В 2016 и 2017 гг. – 420 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса:

Основные слушатели программы МВА «Маркетинг» - руководители и заместители руководителей компаний, отделений и филиалов, директора и заместители директоров по маркетингу, развитию, сбыту и коммерции, руководители и заместители руководителей подразделений, отделов, направлений и проектов.

Средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей – 12/4 года соответственно.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Среди основных причин получения степени МВА слушателями, необходимость:

- освоить теоретические и прикладные управленческие знания для решения текущих и стратегических проблем бизнеса и научиться решать их самостоятельно;
- развить самостоятельное стратегическое мышление и лидерский потенциал;
- получить современный инструментарий для самостоятельного анализа проблем;
- научиться принимать эффективные решения, саморазвиваться, работать в команде;
- структурировать опыт и обменяться им, увидеть и оценить возможности карьерного роста и расширить свои перспективы, приобрести новые личностные навыки;
- достичь карьерного, профессионального и материального роста.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст слушателей программы МВА «Маркетинг» - 28 лет.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Авторитетные российские специалисты маркетинга, преподаватели и бизнес-тренеры, эксперты, консультанты, представители бизнеса - руководители предприятий и организаций, маркетинговых и консалтинговых компаний, рекламных и брендинговых агентств. Представлены и иностранные преподаватели.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Изменение уровня доходов выпускников программы МВА «Маркетинг» отслеживается ежегодно. Отмечается четкая тенденция к росту доходов – преимущественно через год-два после окончания обучения.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Кризисные явления в экономике оказывают влияние на количество обучающихся по программе МВА «Маркетинг». Наблюдается незначительное снижение численности поступающих на программу – порядка 5-10%. Наиболее частые причины отказов от обучения – отсутствие средств на его оплату и потеря работы.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Наиболее перспективными направлениями МВА-программ, по моему мнению, являются нацеленные на получение компетенций для выполнения функциональных задач бизнеса – маркетинговых,

финансовых, сбытовых, информационно-технологических и др.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

В условиях кризиса, рекламные ролики, модули, баннеры стали менее эффективны. Для привлечения клиентов, Центр «Бизнес и маркетинг» РАНХиГС использует такие каналы распространения информации, как – электронные рассылки информации по адресам выпускников и партнеров Центра, взаимодействие с потенциальными слушателями с использованием социальных сетей и профессиональных сообществ.

Эффективно работают рекомендации обучения на программе МВА «Маркетинг» от слушателей, выпускников, преподавателей Центра, «изустная реклама», общение на специализированных выставках, по телефону, по E-mail, на форумах, публикации статей и интервью директора Центра в отраслевых и специализированных аналитических изданиях, в ходе выступлений на Днях открытых дверей, на конференциях, в ходе телеэфиров, встреч с партнерами, видео-лекций.

Эффективно работает наглядная агитация – информационные стенды, буклеты.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

В планах развития Центра «Бизнес и маркетинг» РАНХиГС при Президенте РФ - создание специализированных программ, учитывающих возраст, интерес и опыт слушателей и развивающих умение самостоятельно учиться, думать и принимать решения. Обучение на таких программах будет строиться на интерактивной основе и самостоятельном поиске информации. Оно нацелено на создание знаний под конкретные проекты, через обмен опытом, постоянные коммуникации, мозговые штурмы, кейсы.

Это потребует серьезных интеллектуальных и материальных затрат по дополнению имеющихся на программах Центра – управленческого инструментария, технологии лидерства, методологии предпринимательства и комплекса информационных технологий.

Центр «Бизнес и маркетинг» РАНХиГС и дальше продолжит перенос занятий из учебного кампуса в офисы крупных компаний и последующее вовлечение в учебный процесс топ-менеджеров ведущих компаний.

И в будущем, акцент будет делаться на использовании интерактивных методов обучения, предполагающих взаимный обмен мнениями слушателей и преподавателя. Преподаватель, как активный модератор, задает и поддерживает тему дискуссии по актуальным проблемам, детально анализирует возможности использования маркетингового подхода в бизнесе.

В процессе обучения будет продолжен переход от решения идеальных плоских искусственных «книжных» типовых кейсов к реальным проблемным задачам реальных отраслевых бизнесов с учетом их текущих особенностей и региональной специфики.

Это потребует кардинального изменения учебных программ, детального уточнения специализированных дисциплин для реализации перехода от обучения только маркетологов к обучению всей команды топ-менеджеров компаний.

Слушатели и дальше будут регулярно выезжать в компании и исследовательские организации, где для них будут проводиться мастер-классы, круглые столы, конференции, тренинги и семинары.

Будет продолжена успешная практика получения слушателями от топ-менеджеров компаний практических заданий на выполнение тематических курсовых проектов и их итоговая защита перед руководством компании, с соответствующим вознаграждением.

При этом, в процессе обучения, слушатель самостоятельно формулирует тему и разрабатывает проектное задание на выполнение выпускной аттестационной работы. Тем самым, слушатель, под руководством преподавателей и консультантов получает реальную возможность реализовать свою давнюю мечту по созданию нового бизнеса, совершенствованию своей текущей деятельности.

Привлечение ведущих практиков бизнеса и интеграция учебного процесса в живой механизм бизнеса, делает обучение успешным слушателей и эффективным.

Будет продолжена практика помощи слушателям не только в развитии их настоящей карьеры, но содействие планированию ими своих новых возможностей. Слушатели не только имеют возможность изучить базы выпускников, но и могут пообщаться с ними лично, встречаясь на открытых мастер-классах, конференциях и круглых столах. Кроме того, все вакансии, поступающие в адрес бизнес-школы, как от руководства ее партнеров, так и от других компаний, незамедлительно рассылаются по адресам слушателей текущих программ и по адресам выпускников.

Сейчас ощущается рост спроса на изучение маркетингового подхода к ведению бизнеса со стороны ведущих топ-менеджеров компаний. У слушателей появилась возможность изучать все передовое и самим разрабатывать все новое, совместно с единомышленниками, в составе учебной группы, на живых примерах реальных компаний.

В будущем мы уделим еще большее внимание помощи нашим слушателям в систематизации имеющихся знаний и получении новых навыков и умений, но также и помощи в установлении новых эффективных и полезных связей не только с одноклассниками, но и с выпускниками, компаниями-партнерами, преподавателями, бизнес-тренерами, консультантами, экспертами, мастерами.

Также разработаем новые методические решения, способствующие развитию новых качественных

черт характера каждого слушателя, принятию эффективных решений, хладнокровию и уверенности в своих силах.

Наша цель - подготовить ответственных бизнес-лидеров, умеющих решать реальные проблемы бизнеса, используя полученные знания, наработанные связи и практический опыт.

Мнение эксперта



Мария Владимировна Балашова,
Декан/Директор программ
МВА Школы бизнеса «Синергия»

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Школа бизнеса «Синергия» основана в 1988 году и за это время не раз подтвердила свой статус одной из первых бизнес-школ страны. «Синергия» - бизнес-школа с богатой историей и конкретными результатами. Мы реализуем образовательные программы для компаний, стремящихся к национальному и международному лидерству, а также курсы для предпринимателей и менеджеров, заинтересованных в получении качественного образования для решения актуальных бизнес-задач. Наша основная стратегическая цель - сделать бизнес-образование мирового уровня доступным для амбициозных менеджеров и бизнесменов вне зависимости от того, где они живут и работают.

На сегодняшний день Школа бизнеса «Синергия» предлагает широкую линейку программ бизнес-образования, включающую семинары, тренинги, бизнес-конференции, бизнес-форумы, программы MBA и Executive MBA. Программы реализуются как в формате очного обучения, так и с применением дистанционных образовательных технологий.

Все программы MBA и Executive MBA имеют престижную международную аккредитацию Ассоциации MBA (Association of MBAs), начиная с 2001 года.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

Программы MBA:

1) MBA Дистанционная программа:

- MBA Стратегический менеджмент (базовая программа)

- Функциональные специализации:

- Финансовый менеджмент
- Управление человеческими ресурсами
- Маркетинг и продажи
- Налоговый консалтинг

2) MBA Women Leadership – модульная (Дубай)

3) MBA Менеджмент в фитнес-индустрии – Blended Learning (Москва)

Программы Executive MBA:

4) EMBA Стратегия и лидерство – модульная (Москва, Дубай)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 69 человек, в 2016 г. – 93 человека.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

1589 человек.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

MBA (дистанционная программа, blended learning) – 200 000 руб. (2015-2016 уч. год), 220 000 руб. (2016-2017 уч. год).

Executive MBA (очно-модульная) – 630 000 рублей (2015-2016 уч. год), 1 000 000 рублей (2016-2017 уч. год). Значительное повышение стоимости было связано с полным обновлением программы, введением лучших российских и зарубежных преподавателей.

Кто является основными слушателями курса:

Большая часть слушателей дистанционной программы MBA - менеджеры среднего звена, предприниматели. Также эту программу часто выбирают менеджеры высшего звена из регионов России и ближайшего зарубежья. Фактический состав слушателей, по нашей оценке, в основном соответствует целевым установкам и миссии программы.

Все программы MBA бизнес школы Синергия рассчитаны на студентов, имеющих высшее образование и опыт работы. Таким образом, кандидаты должны иметь диплом о высшем образовании и

соответствующий опыт работы на управленческой должности не менее 3-х лет.

Несмотря на большое количество студентов, выбирающих программы МВА с дженералистской направленностью, Школа реализует несколько специализаций на дистанционной программе МВА, предназначенных для менеджеров, готовых выстраивать свою карьеру в функциональных областях менеджмента (финансы, управление человеческими ресурсами, маркетинг, налоговый консалтинг). Целевая группа таких студентов отличается сферой деятельности или занимаемой позицией в компании. Средний стаж работы слушателей дистанционных программ МВА – 10-11 лет.

Целевой аудиторией программы Executive MBA Школы бизнеса Синергия являются руководители и собственники компаний среднего и малого бизнеса, а также топ-менеджеры некоторых крупных компаний. Охват рынка достаточно широк. Это не только центральные регионы (Москва и Санкт-Петербург), но и другие регионы России (города Волгоград, Краснодар, Ростов-на-Дону, Челябинск и др.). Средний показатель релевантного стажа работы данной категории слушателей – 12-14 лет.

Слушателями программы MBA Women Leadership, реализуемой в Дубае, являются женщины руководители и профессионалы с опытом, которые живут и работают в регионе Ближнего Востока. Средний стаж слушательниц этой программы – 8-9 лет.

Школа также выделяет более узкие отраслевые рынки. Для сегмента фитнес-индустрии Школа реализует специализированную программу MBA Менеджмент в фитнес-индустрии. Целевой аудиторией данной программы являются руководители и профессионалы, имеющие опыт работы в вышеуказанной отрасли (средний показатель опыта работы – 7-8 лет).

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Основными побудительными причинами обучения на программе МВА являются: получение новых управленческих знаний для дальнейшего профессионального роста, применение полученных знаний на практике для повышения эффективности деятельности, систематизация знаний, получение престижного диплома с международной аккредитацией для карьерного роста.

Мотивация к обучению на программе Executive MBA несколько отлична. Это в основном необходимость поиска и выработки новых решений для развития бизнеса, оптимизации бизнес-процессов, потребность уйти от рутины и найти новые пути для саморазвития и креативные решения, выйти из зоны комфорта и начать реализацию новых проектов, повысить финансовый результат работы компании, а также найти новых партнеров по бизнесу.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст слушателей МВА – 34 года, EMBA – 38 лет.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Мы постарались собрать и объединить лучших педагогов-практиков, многие из которых известны в России и мире. Это российские и зарубежные специалисты с дипломами, сертификатами и научными степенями. Но самое главное, все они имеют опыт ведения или консультирования бизнеса с четким пониманием всех тонкостей современных бизнес-процессов. На программе Executive MBA Школы бизнеса «Синергия» преподают такие известные специалисты, как Александр Фридман, Сергей Макшанов, Глеб Архангельский, Ицхак Пинтосевич. Иностранные лекторы представлены; среди них: эксперт по маркетингу Гарретт Джонстон, эксперт по нетворкингу Гил Петерсил, специалист по инновациям и креативному мышлению Свен Хамрефорс.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Средний показатель роста уровня доходов после окончания программ МВА 40-50%.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

В период кризиса, как известно, люди больше начинают вкладывать в свое развитие и обучение. Мы можем подтвердить такую тенденцию и отметить из года в год рост количества обучающихся на программах MBA Школы бизнеса «Синергия».

Какие направления MBA-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Традиционно востребованным для программ МВА останется дженералистское направление, поскольку главная задача программы – расширение стратегического мышления, развитие общеуправленческих и лидерских навыков. Среди отраслевых программ следует отметить рост интереса к менеджменту в здравоохранении, спортивному менеджменту, менеджменту сферы высоких технологий.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

Мы используем контекстную рекламу в интернете, баннерную рекламу на сайтах партнеров, e-mail рассылки по базе клиентов нашей бизнес-школы, рекламу и взаимодействие с клиентами на форумах Школы бизнеса «Синергия».

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

Обогащать программы МВА практическими знаниями, кейсами от реальных практиков российского

бизнеса, продолжать дальнейшее движение на международные рынки (в ближайших планах – запуск программы МВА на рынке Ирана), совершенствовать технологии дистанционного обучения.

Мнение эксперта



Анжелика Маликовна Мирзоева,
Директор Школы бизнеса и международных компетенций МГИМО

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

В середине 1990-х гг. в Университете МГИМО была сформирована система дополнительного образования для реализации программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации. В следствие дальнейшего развития этого направления и с учетом современных потребностей рынка дополнительных образовательных услуг, в 2012 г. на базе уже существующей системы дополнительного образования была создана Школа бизнеса и международных компетенций.

Система дополнительного образования представляет собой гибкую и эффективную форму образования, что дает возможность развивать новые актуальные направления обучения. Одним из таких направлений является программа MBA (Master of Business Administration - Мастер делового администрирования), которая была открыта в МГИМО в 2004 г. Открытие программы связано с возросшей потребностью в высокопрофессиональных руководителях для различных отраслей национальной экономики. Именно необходимость в таких специалистах, обладающих углубленными профессиональными и управленческими знаниями, явилось стимулом для дальнейшего развития программы MBA, что выразилось в открытии целого ряда специализаций. Сейчас в Школе бизнеса МГИМО представлена программа MBA с возможностью специализироваться по нескольким направлениям.

На сегодняшний день Школа бизнеса МГИМО предлагает дополнительное профессиональное образование по программе MBA по следующим специализациям:

- Executive MBA. Обучение рассчитано на топ-менеджеров компаний, имеющих опыт управленческой работы не менее 7 лет. Программа дает уникальные знания и навыки в сфере корпоративного управления, которые помогут быстро реагировать на изменения в кризисной ситуации.
- Международный нефтегазовый бизнес. Обучение направлено на формирование устойчивых теоретических знаний о принципах управления нефтегазовым бизнесом, а также приобретение навыков самостоятельного использования полученных знаний в практической деятельности.
- Экономика и управление в международном бизнесе. Обучение направлено на структуризацию и формирование теоретических знаний и практических навыков, позволяющих принимать оптимальные управленческие решения в глобальной экономике.
- Связи с общественностью: стратегическое управление коммуникациями в бизнесе. Обучение направлено на совершенствование профессиональных компетенций руководителей, в чьей зоне ответственности находится формирование эффективных коммуникаций компании.
- Корпоративный директор. Обучение направлено на профессиональную подготовку топ-менеджеров, способных вырабатывать и принимать эффективные стратегические и оперативные решения, обеспечивающие высокую конкурентоспособность предприятия на рынке.
- Финансовый директор. Обучение направлено на совершенствование профессиональных компетенций руководителей, возглавляющих финансовые блоки компаний. За основу берется проектно-ориентированный подход, направленный на применение слушателями приобретенных знаний, умений и навыков в процессе разработки и реализации конкретных финансово-инвестиционных проектов.
- Управление некоммерческой организацией. Обучение направлено на подготовку квалифицированных управленцев в сфере некоммерческих организаций, создающих и управляющих целевым капиталом, с учетом современных экономических условий, а также на формирование лидеров рынка целевых капиталов и благотворительности в России.
- Международные транспортные операции (реализуется совместно с ООО «УГМК-Холдинг» и ОАО «РЖД»). Обучение направлено на систематизацию предшествующего опыта и овладение новыми навыками и знаниями в области организации перевозок внешнеторговых грузов с использованием разных видов транспорта и их различных комбинаций.
- Менеджмент в индустрии моды (реализуется совместно с Британской высшей школой дизайна). Обучение направлено на формирование теоретических знаний и практических навыков, необходимых для эффективного управления компанией, работающей в сфере дизайна и индустрии моды.
- Менеджмент в индустрии спорта. Обучение ориентировано на подготовку кадрового ресурса топ-менеджеров нового поколения для отечественной индустрии физической культуры, спорта и туризма, способных принимать стратегически компетентные бизнес-решения и представлять интересы России в международных организациях.
- Управление в сфере развлечений и гостеприимства. В результате обучения слушатели получают системный набор знаний, необходимых для создания новых, социально-ответственных, практико-

ориентированных и экономически успешных развлекательных проектов для России и мира.

- Управление человеческим капиталом. В процессе обучения слушатели познакомятся с подходами и парадигмами управления человеческими ресурсами современной организации, приобретут навыки оценки кадрового потенциала и выявления кадровых проблем обеспечения деятельности компании.

МГИМО имеет ряд аккредитаций, в том числе и международную аккредитацию ZEvA. МГИМО стал первым и пока единственным вузом в России, который провел процедуру международной аккредитации по полному циклу обучения и аккредитовал все свои образовательные программы.

Сейчас Школа бизнеса находится на завершающей стадии международной аккредитации в Ассоциации MBA (AMBA). В апреле 2017 года мы получили аккредитацию ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants).

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ MBA и среднюю продолжительность курса.

На сегодняшний момент у нас действует программа EMBA (длительность 2 года) и одна программа MBA с несколькими специализациями: Международный нефтегазовый бизнес, Экономика и управление в международном бизнесе, Связи с общественностью: стратегическое управление коммуникациями в бизнесе, Корпоративный директор, Финансовый директор, Международные транспортные операции (реализуется совместно с ООО «УГМК-Холдинг» и ОАО «РЖД») (длительность программы MBA 1,5 года).

Мы также осуществляем профессиональную переподготовку и повышение квалификации, проводим семинары и тренинги, у нас открыты и удачно работают «Школа по ораторскому искусству», также мы предлагаем уникальную программу по коучингу, не имеющую аналогов в России.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. – 74 человека (29 человек – корпоративные клиенты), в 2016 г. – 58 человек (9 человек – корпоративные клиенты).

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

Выпускников MBA нашей Школы бизнеса на данный момент насчитывается более 500.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

360 000 рублей – программа MBA; 490 000 рублей – программа EMBA.

Кто является основными слушателями курса:

Наши слушатели – это на 30% топ-менеджеры ведущих компаний России, собственники бизнеса, имеющие большой опыт управленческой работы. 70% - это менеджеры среднего звена. Средний опыт работы составляет 10 лет.

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень MBA – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

MBA МГИМО - это отличная возможность получить необходимые знания, «паттерны» стратегического мышления, инструментарий бизнес-моделирования, инновационные методики ведения бизнеса, уникальные российские и мировые кейсы, профессионального и личностного развития.

В соответствии с Миссией Школы бизнеса и международных компетенций развитие образовательных программ уровня MBA решают задачу подготовки и профессионального развития кадров высшей квалификации, без которых невозможно успешное развитие российской экономики в условиях высокой конкуренции и турбулентности.

Согласно нашим опросам основной целью получения MBA является потенциальный рост по карьерной лестнице, рост заработной платы, а что характерно именно для нашей Школы - это фактор нахождения в числе сообщества выпускников МГИМО (порядка 90% опрошенных выпускников отметили пользу от этого).

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

Средний возраст наших слушателей 32 года.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы MBA в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

На нашей программе MBA лекции и семинары проводят как штатные преподаватели МГИМО, так и приглашенные. Соотношение порядка 50%/50%. У 60% наших преподавателей есть степень кандидата или доктора наук. У более чем 30% помимо степени также имеется диплом магистра, у оставшихся 70% - диплом специалиста. Наши приглашенные преподаватели – это успешные лидеры в разных областях, имеющие огромный опыт управленческой работы.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Да, отслеживаем. Мы проводим опросы, согласно которым у более, чем 50% опрошенных рост зарплат через 2 года после окончания Школы бизнеса МГИМО составил 50 и более процентов. При этом у 40% опрошенных наблюдается рост от 100% и выше.

Более 50% опрошенных указали, что инвестиции в обучение по программе МВА окупались за срок не более одного года. При этом 75% опрошенных ответили, что инвестиции в МВА образование окупались не более, чем за 2 года.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Мы видим, что в условиях кризиса, платежеспособность людей падает, а желание получить дополнительное образование уступает свои позиции позициям, стоящим ниже в иерархии человеческих потребностей. Мы заметили последствия кризиса по количеству поступивших в 2015 году по сравнению с 2014 годом, но в 2016 году ситуация значительно улучшилась, и количество поступивших превысило показатель не только 2015 года, но и 2014 года.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Перспективным направлением является такое направление, как международный бизнес. То, что у нас уже сейчас представлено в рамках специализации «Экономика и управление в международном бизнесе», данное направление уже несколько лет успешно и пользуется большим интересом.

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

Мы используем разного рода источники распространения информации. Это, безусловно, наш сайт (сайт МГИМО и отдельно Школы бизнеса), странички в социальных сетях, у нас есть реклама на радио, наши буклеты, стенды – это также способ рассказать о себе. Мы постоянно участвуем в выставках как российских, так и международных, преподавателей нашей Школы бизнеса часто приглашают на различные мероприятия в качестве спикеров. Большое количество мероприятий как в МГИМО, так и на других площадках проходит при нашем участии и поддержке. Все эти способы дают возможность заявить о себе, показать себя в деле, что называется.

Еще хотелось бы отметить, что наши выпускники являются, своего рода, распространителями информации о нашей Школе бизнеса. Так, согласно нашим опросам, все из принявших участие в опросе выпускники отметили, что могли бы порекомендовать своим друзьям обучение в Школе бизнеса МГИМО. При этом некоторые из них, по их признанию, уже так поступили.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

У нас множество планов. Но на первом месте всегда стоит качество образования. Это то, что мы неукоснительно соблюдаем, и будем продолжать предлагать рынку только обучение высокого качества.

Мы сейчас проходим процесс аккредитации в международной Ассоциации МВА (АМБА), у нас идет завершающий этап, мы надеемся получить аккредитацию уже этим летом. Это позволит нам более плотно сотрудничать с другими аккредитованными школами по всему миру по части двойных МВА программ.

Мы также планируем получение и других аккредитаций, буквально несколько дней назад мы получили аккредитацию ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants).

Мы также активно развиваем дистанционное образование. Работаем над созданием дистанционных курсов от ведущих преподавателей нашей Школы бизнеса. Уже сейчас у нас подписано соглашение с платформой дистанционного образования Coursera, мы записываем курсы и размещаем на платформе. Мы планируем все больше заниматься исследовательской деятельностью.

Мнение эксперта



Екатерина Николаевна Ядова,
Проректор по дополнительному профессиональному обучению Московского технологического института, руководитель программ МВА Moscow Business School

Расскажите, пожалуйста, о Вашей бизнес-школе (дата основания, основные характеристики школы, направления подготовки, наличие или отсутствие аккредитации):

Moscow Business School — одна из ведущих бизнес-школ России, в которой обучаются сотрудники лидирующих компаний российского и западного рынков. Эксперты-преподаватели — это высококвалифицированная команда управленцев, менеджеров, тренеров и практиков. Общение с такими интересными людьми во время обучения дает слушателям не только новые знания и идеи, но и импульс к их реализации.

Moscow Business School предоставляет:

- практические знания и навыки в области бизнеса и управления
- высокое качество сервиса во время обучения
- индивидуальный подход
- престижные дипломы и сертификаты школы международного уровня
- новые полезные контакты для обмена опытом и установления партнерства

Обучение в Moscow Business School помогает структурировать уже приобретенный деловой опыт и выработать навыки системного подхода к решению реальных бизнес-задач, что способствует профессиональному и карьерному росту слушателей.

Филиалы MBS работают в крупнейших регионах России, в странах СНГ, а также во Вьетнаме, Республике Казахстан.

Назовите, пожалуйста, количество действующих программ МВА и среднюю продолжительность курса.

Продолжительность программ МВА — 2 года и 2 месяца. Действующих программ МВА на апрель 2017 года — 53 по разным специализациям в очной, очно-заочной с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ) и заочной с применением ДОТ форм.

Укажите, пожалуйста, количество выпускников в 2015 и 2016 гг.?

В 2015 г. — 279 человек, в 2016 г. — 224 человека.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

2 103.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

Математическое среднее: 113 000 рублей за год обучения на МВА (МВА в текущем и прошлом году). Но это некорректный расчет. Программы МВА стоят от 49 500 до 140 000 рублей за год.

Кто является основными слушателями курса:

Менеджеры среднего звена	34 %
Менеджеры высшего звена	31 %
Линейные менеджеры / специалисты	28 %
Владельцы бизнеса	7 %

Что является основной причиной, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА – потенциальный рост по карьерной лестнице, престиж среди коллег, необходимость получения новых знаний в отдельных отраслях или др.?

Получение новых знаний	91 %
Систематизация имеющихся знаний	72 %
Развитие карьеры	64 %
Увеличение дохода	43 %
Открытие нового бизнеса / проекта	32 %
Приобретение полезных связей	24 %
Решение конкретных проблем бизнеса	24 %
Смена сферы деятельности	23 %

(каждый респондент мог выбирать любое количество ответов)

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

35 лет. Но, в целом, большинство слушателей МВА в возрасте от 25 до 40 (до 45) лет.

Кто является основными лекторами и наставниками в рамках программы МВА в вашей школе? Представлены ли иностранные лекторы в рамках обучения?

Все преподаватели и кураторы – практики по своим отраслям с опытом не менее 10 лет.

Информация от иностранных практиков и преподавателей поступает к слушателям через россиян, обучение проводится преимущественно на русском языке.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Изменения в карьере уже во время обучения происходят у 21 % слушателей. В первые 2 года после выпуска — еще у 37 % (повышение на прежнем месте, переход на новое).

У 52 % во время обучения или в течение 2 лет после выпуска происходит увеличение дохода, связанное с прохождением обучения. Еще 11 % получают рост дохода, но не связывают это с обучением напрямую.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Снижение свободных средств у населения и падение уровня дохода снижают количество абитуриентов.

При этом, когда кризисные явления вызывают временный перерыв в занятости у менеджеров среднего и высшего звена, многие используют его как раз для получения бизнес-образования как фактора, усиливающего их позиции на рынке.

Какие направления МВА-программ являются наиболее перспективными по Вашему мнению – отраслевые (в каких отраслях?), управленческие или др.?

Наибольшим спросом пользуются программы General MBA, а также MBA в сфере финансов, персонала, маркетинга и продаж.

Наиболее перспективными являются специализации, максимально отражающие самые современные тренды развития бизнеса. Например, MBA со специализациями «Системный инжиниринг» (MBA Smart от Moscow Business School) или «Управление инновационными технологическими компаниями».

Какие каналы распространения информации (Интернет, СМИ и др.) Вы используете для привлечения клиентов?

Мы используем все возможные каналы привлечения (и online, и offline), а также каналы информирования и поддержания лояльности.

Выстроена обширная система, включающая и социальные сети, и контекстно-медийное продвижение, и SEO, и маркетинговые мероприятия, и многое другое.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию

- Продолжение развития международного сотрудничества для повышения качества образования и экспорта образовательных услуг;

- Технологическое совершенствование систем дистанционного обучения и привлечения слушателей;

- Продолжение активной научной деятельности в целях развития сфер образования, технологии, управления;

- Создание новых современных программ обучения;

- Непрерывная проработка повышения качества предоставляемых услуг.

Опрос бизнес-школ

Байкальская международная
бизнес-школа Иркутского государственного университета
(Иркутск)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. - 18, в 2016 г. – 25.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

298 выпускников.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

Стоимость не изменялась за последние 3 года и составляет 350 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

Если ранее на программе MBA подавляющее большинство составляли представители (топ-менеджеры, среднее звено) крупных компаний региона, то сейчас больший интерес проявляют собственники бизнеса. Опыт не менее 15-20 лет, управленческой работы (усреднено) от 7 лет.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

Средний возраст – 35 – 40 лет.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Да, отслеживаем. Подавляющее большинство слушателей программы отмечают, что после обучения на программе уровень их доходов увеличивается, наряду с развитием карьеры.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Кризисные явления негативно сказываются на наборе – он крайне неравномерен. Так же отмечается изменение структуры обучающихся – многие крупные заказчики, такие как Байкальский банк Сбербанка РФ, Газпром, Иркутскэнерго и другие, секвестрировали бюджеты на обучение своих сотрудников (в т.ч. и на MBA) и сейчас программа более интересна собственникам бизнеса (СМСП), молодым предпринимателям.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

Программа MBA, по сути, является одним из «локомотивов» нашей бизнес-школы. Мы привлекаем к участию на программе не только ведущих специалистов региона, но и московских преподавателей из Высшей школы экономики и даже иностранных специалистов из Adizes Graduate School. Надеемся на стабилизацию экономических аспектов, в целом по РФ и в регионе в частности, и возобновление интереса к обучению на MBA сотрудников крупных компаний.

Опрос бизнес-школ

Балтийский государственный
технический университет «Во-
енмех» (Санкт-Петербург)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. - 13, в 2016 г. – 40.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

250 человек.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

В 2016 - 200 000 рублей, в 2017 – 225 000 рублей за год

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

В основном менеджеры среднего звена, около 10 процентов - топ-менеджмент, 5 процентов собственники бизнеса. Средний опыт работы слушателей - 13 лет.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст - 34 года.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

У тех, кого мы отслеживаем, изменение до 150 процентов.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Пока количество не меняется, на нашей программе все больше появляется слушателей, за которых платит предприятие.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

Наша программа позволяет получить двойной диплом, российский и иностранный, поэтому в планах увеличивать количество мастер-классов с участием иностранных партнеров и привлекать на некоторые курсы иностранных слушателей, что будет полезно и для налаживания деловых связей наших студентов. Учитывая интерес к программе Мини-МВА, планируем скорректировать ее учебный план в соответствии с потребностями сегодняшнего бизнеса.

Опрос бизнес-школ

Бизнес-школа «Ами» (Санкт-
Петербург)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. - 47, в 2016 г. – 42.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

С 2007 года в Бизнес-школе АМИ на программе EMBA обучилось 318 человек.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

Стоимость обучения на 7-модульной программе - 616 875 рублей

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

Владельцы бизнеса - 44%, топ-менеджеры - 56%. Средний опыт работы на руководящей позиции у слушателей - 7-10 лет.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст слушателей программы АЕМВА АМИ - 32 года.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Так как программа рассчитана на владельцев бизнеса, целенаправленно нет. Следим за ростом размера бизнеса наших выпускников. Точечно можем отметить рост дохода у наемных менеджеров на 30%.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Наблюдается спад.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

Предполагаем сделать больший упор на программах корпоративного МВА. Расширить предложение за счет обучения среднего уровня менеджмента.

Опрос бизнес-школ

Бизнес-школа EMAS (Нижний Новгород)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. - 19, в 2016 г. – 20.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

54 выпускника программы Executive MBA.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

2015 – 2016 годы: 315 000 рублей за 1 год обучения.

В настоящее время (2017):

- Executive MBA, очный формат / за 1 год обучения: 315 000 рублей.

- Executive MBA, очно-дистанционный формат / за 1 год обучения: 66 750 рублей.

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

Собственники бизнеса, топ-менеджмент. Средний опыт работы – 11 лет.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст – 34,5 года.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Выпускники Бизнес-школы EMAS ежегодно участвуют в опросе на сайте www.mba.su. По оценкам данного ресурса, доходы наших выпускников увеличиваются в среднем на 36% в год.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Комментирует Андрей Коляда, ректор Бизнес-школы EMAS:

Рынок бизнес-образования в 2015 – 2016 году пережил катастрофические изменения. И с точки зрения количества обучающихся, и структурно. Наблюдалось не только сокращение количества поступающих учиться, но и уход уже состоявшихся студентов – отказ от продолжения учёбы. Ключевой причиной тому послужил общеэкономический спад в стране – у людей произошло резкое сокращение располагаемого дохода, который они могли бы направить на обучение. При этом во 2-й половине 2016 – начале 2017 году, по нашему мнению, падение на рынке МВА закончилось, наступила стабилизация и даже наметился некоторый рост.

При этом анализ показывает, что удар по рынку нанесли не только такие очевидные факторы, как падение уровня доходов населения и снижение их уверенности в будущем – что повлекло за собой сокращение расходов на бизнес-образование. Помимо этого, имеется ещё 2 существенных обстоятельства, которые не столь очевидны.

Во-первых, серьёзный удар по отрасли нанесли созданные собственные внутренние учебные центры крупных корпораций, которые перетянули на себя существенный поток студентов, которых прежде компании направляли учиться на МВА. Практически каждый из таких корпоративных центров создал внутри себя программы, которые позиционируются как замена МВА, а иногда и даже носят аналогичное название. В результате, по нашим оценкам, отрасль не досчиталась сотен миллионов рублей. В обозримой перспективе эти деньги в отрасль не вернутся.

Во-вторых, ещё более существенный урон рынку МВА нанесли различные суррогаты – короткие, нацеленные прежде всего на молодёжь программы, провайдеры которых обещают своим участникам моментальный рост доходов и прочие блага. Быстро, гарантированно, легко и в формате развлекательного шоу. Будучи в большинстве своём профанацией и рассчитанные на людей, у которых имеются лишь базовые знания в бизнесе, эти программы, тем не менее, позиционируются как глубокие образовательные комплексы, якобы способные заменить собой МВА. При этом в разы дешевле и короче, чем МВА. В результате эти суррогаты перетянули на себя тысячи людей, чем нанесли ещё один финансовый удар по отрасли. И, заодно, породив огромное количество обманутых в ожиданиях клиентов, нанесли ещё и имиджевый урон российскому бизнес-образованию в целом. К сожалению, многие люди склонны переносить печальный отрасль, полученный у таких недобросовестных провайдеров, на качественные полноценные бизнес-школы и программы МВА.

И тем не менее. На наш взгляд имеются существенные положительные обстоятельства, которые дают основания на позитивный взгляд в будущее.

Во-первых, 2015 – 2016 годы сыграли санитарную функцию. Количество реально работающих школ МВА в России значительно сократилось (по нашим оценкам – в разы!), на рынке остались работать только сильнейшие – школы, которые дают качественный МВА и обладают эффективным менеджментом. В каком-то смысле произошла чистка рынка.

Во-вторых, отечественные бизнес-школы в последние годы достигли определённых успехов в вопросах международного признания российских МВА. Так, например, в рейтинге Eduniversal Best Master Ranking 2016 / 2017 целых 7 российских школ МВА названы в числе топ-25 Центральной и Восточной Европы. Огромный вклад в это достижение, на наш взгляд, внесла Российская Ассоциация Бизнес-Образования (РАБО), которая целенаправленно проводит работу по развитию российских бизнес-школ. По существу, можно утверждать, что многие российские бизнес-школы уже достигли по своему уровню МВА среднего западноевропейского уровня. Это достижение.

В-третьих, многие люди стали понимать низкопробность описанных выше образовательных суррогатов, появляется понимание того, что полноценное бизнес-образование невозможно получить за несколько месяцев в рамках в различных театрализованных шоу. Образование требует времени, сил и денег. Это даёт основание ожидать, что интерес к МВА начнёт возвращаться.

В целом, мы считаем, что хотя в обозримой перспективе рынок не вернётся к докризисным показателям, тем не менее, ожидается его небольшой рост.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

EMAS – это частная консалтинговая бизнес-школа и это предопределило наши действия. Мы стали предпринимать активные усилия по противодействию кризису, начиная с конца 2015 года. В 2017 году мы планируем продолжать реализацию ранее начатой стратегии. Наш профиль (активно практикующие консультанты) предопределяет специфику наших МВА – полностью практичны, без абстрактных кейсов, 100% на реальной практике слушателей. Мы намерены его развивать и усиливать, делая ставку на качество знаний, которые получают наши учащиеся.

В 2017 году мы усилим наши программы посредством IT-составляющей. EMAS совместно с компанией ЛАД на базе 1С создала первую в России IT-систему стратегического планирования бизнеса "EMAS: Стратегия компании". Помимо коммерческого использования она станет составной частью наших МВА – промежуточные и выпускные проекты студенты будут выполнять в этой системе. Наши выпускники будут иметь право использования этой системы в их компаниях и после завершения обучения.

Наши очные занятия МВА уже проводятся в Москве, Нижнем Новгороде и Минске, и мы намерены предложить в этих городах ещё больше качественных программ.

Мы также предлагаем наши программы в Казахстане, Кыргызстане и на Украине и намерены развивать свою работу на этих рынках.

Наши дистанционные и очно-дистанционные МВА позволяют учиться из любой точки мира.

Это уже принесло свой результат. Сегодня количество учащихся на МВА в EMAS в разы превышает количество тех, кто учился у нас в 2015 году. Мы планируем дальнейшее развитие в этих направлениях и в 2017 году.

Опрос бизнес-школ

Бизнес-школа НИУ ВШЭ (Нижний Новгород)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. – 23, в 2016 г. – 18.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

С 2003 г. – 359.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

Стоимость обучения составляла 230 000 рублей за 1 учебный год и в прошлом в текущем учебном году.

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

Топ-менеджеры 41%, менеджеры среднего звена 37%, собственники бизнеса 22%. Средний опыт работы в управленческой должности 4-7 лет.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст – 30 – 36 лет.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Конечно же мы отслеживаем и уровень дохода, и занимаемую должность, как правило, 70% слушателей меняют место работы в процессе обучения: переходят на более высокую должность, или на аналогичную позицию, но с большим доходом.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

В кризисный период у нас не только увеличилось количество поступающих, но и увеличилось количество корпоративных обучающих программ. С каждым годом наблюдается тенденция снижения количества слушателей, за которых оплачивает обучение компания – все больше оплачивают свое обучение самостоятельно, как следствие, мотивация к обучению, требования к Бизнес-школе и качеству предоставляемых услуг гораздо выше.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

- Расширение линейки предлагаемых программ, в частности, разработка и открытие новых программ профессиональной переподготовки;
- Развитие направления «Корпоративные программы» и «Корпоративный университет на аутсорсинге»;
- Организации стажировок для выпускников программы MBA;
- Выход на региональные рынки.

Опрос бизнес-школ

Высшая школа международного бизнеса СГЭУ (Самара)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. - 14, в 2016 г. – 20.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

С 2008 г. – 161.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

150 000 рублей при общей стоимости программы 300 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

1. Топ-менеджеры малого, среднего и крупного бизнеса;
2. Собственники микро-, малого и среднего бизнеса.

Средний опыт работы /в управленческой должности – 13 и 7 лет соответственно.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

Средний возраст слушателей MBA составляет 34 – 35 лет.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Мы отслеживаем карьерный рост своих выпускников. После окончания программы MBA, как правило (у 80% слушателей), происходит повышение по карьерной лестнице.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

- Усиление кризиса повышает интерес к программам MBA;
- Вялотекущий кризис снижает интерес к программам MBA;
- Позитивный тренд в экономике страны – резко повышается интерес к программам MBA.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

Освоение русскоязычных программ Executive MBA.

Опрос бизнес-школ

Институт государственной службы и управления РАНХиГС

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. - 25, в 2016 г. – 20.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

336 человек.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

2016 год – 548 тыс. рублей (весь курс обучения); 2017 год - 548 тыс. рублей (весь курс обучения).

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена,

собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

Менеджеры среднего звена, собственники бизнеса. Средний опыт работы 10 - 11 лет.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст слушателей МВА составляет 35 лет.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

После окончания МВА увеличивается от 20 % и выше.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

С одной стороны, кризисные явления в экономике в связи с падением доходов населения оказывают негативное влияние на количество желающих обучаться, так и на количество выпускников (не хватает средств закончить обучение, перенос сроков обучения); с другой стороны, кризисные явления стимулируют обучение по новым направлениям, которые могут способствовать повышению эффективности бизнеса (например, Управление проектами).

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

- Получение международной аккредитации программ МВА (AMBA), (2017 год);
- Открытие новой программы МВА совместно с иностранными партнерами (2017 год);
- Открытие программы DBA (2017-2018 гг.).

Опрос бизнес-школ

Открытая школа бизнеса
(Санкт-Петербург)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. - 17, в 2016 г. - 15.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

180 выпускников.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

250 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

Топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса. В среднем опыт работы 8 лет.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст слушателей - 37 лет.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Отслеживаем отдельные успехи бизнеса выпускников, информируем выпускников о новостях друг друга на портале выпускников.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Влияние конечно заметное, но количество не сильно меняется, меняются скорее причины, по которым приходят учиться. Раньше больше шли за инструментами развития, сейчас больше идут за инструментами стабилизации.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

Мы планируем развиваться в промышленный и IT сектора. Там много специфики в менеджменте. Планируем активно развивать Agile подходы и образование для стартаперов.

Опрос бизнес-школ

Факультет финансов и банковского дела (РАНХиГС)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. - 17, в 2016 г. - 12, в 2017 г. - 8.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

Программа МВА реализуется с 2003 года. Всего выпущено 379 слушателей.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

Стоимость обучения по программе МВА «Банковское дело и финансы» в 2017 году - составляет 280 000 рублей в год (обучение длится 2 года, общая стоимость программы 560 000, оплата обучения производится в 6 платежей)

Стоимость обучения по программе МВА «Банковское дело и финансы» в 2016 году – составляет 230 000 рублей в год (обучение длится 2 года, общая стоимость программы 460 000, оплата обучения производится в 6 платежей)

Стоимость обучения по договору фиксирована на 2 года обучения. Также существует система грантов.

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

Основные слушатели программы МВА – руководители отделов и департаментов. Вместе с тем у нас учатся и топ-менеджеры, и собственники бизнеса. Учебные группы формируются преимущественно из представителей одного управленческого уровня.

Нашим крупнейшим корпоративным заказчиком является Банк России, для которого было реализовано немалое количество программ для обучения руководителей территориальных подразделений.

Существуют минимальные требования к опыту работы для зачисления на программу – 2 года. В среднем, наши слушатели на момент поступления имеют не менее 10 лет практического опыта и не менее 5 лет – управленческого.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов МВА в вашей бизнес-школе:

Средний возраст слушателей – 35 лет.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Мы отслеживаем и уровень изменения доходов выпускников, и их продвижение по карьерной лестнице. В процессе обучения по программе наблюдается средний прирост дохода на 10% в год, по окончании программы – 18% в течение первого года.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Кризисные явления не отразились на общем количестве выпускников, но повлияли на географический охват нашей целевой аудитории. В докризисный период большинство слушателей было жителями столицы и ближайшего Подмосковья. В последние несколько лет, мы наблюдаем перевес в сторону представителей банковского сектора из регионов. А также с нами активно сотрудничают организации из Республики Казахстан, направляя своих сотрудников на обучение.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

План развития программы МВА до 2020г. включает в себя привлечение большего числа зарубежных преподавателей, внедрение в процесс обучения подготовки к профессиональным сертификациям, а также расширение предложения зарубежных стажировок и учебных модулей.

Опрос бизнес-школ

Школа бизнеса «Диполь»
(Саратов)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. – 17 (1-я ступень), 8 (2-я ступень), 2 (3-я ступень). В 2016 г. – 25 (1-я ступень), 10 (2-я ступень), 3 (3-я ступень).

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы МВА:

210 (1я ступень), 100 (2я ступень), 32 (3я ступень).

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе МВА в текущем и прошлом году:

Средняя стоимость года обучения по программе МВА в текущем году – 184 000 рублей, в прошлом году – 163 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

Основные слушатели: - 35% топ-менеджеров, 35% менеджеров среднего звена, 20% собственников, и 10% другое. Очень маленькое число стартаперов и молодых предпринимателей. Средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей – 14 и 10 лет соответственно.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

Средний возраст – 36 лет.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Постоянное снижение количества обучающихся наблюдается с 2009 года.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

Мы планируем активно развивать гибкие программы коротких курсов и e-learning.

Опрос бизнес-школ

Management & Marketing Universal Business School (MMU Business School)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. – 300, в 2016 г. – 500.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

Около 1200 участников.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

Средняя стоимость программы MBA General Management - 1200 USD.

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

Топ-менеджмент и менеджеры среднего звена. Опыт управленческого опыта минимум 5 лет.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

Средний возраст от 27 до 37 лет.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Количество участников на программу MBA в кризисных явлениях уменьшается. Вырастает спрос на программы Mini MBA.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

Программы нашей школы - 100% дистанционные и мы видим недостаток в оффлайн составляющей. Наши студенты обучаются по всему миру. В планах компании создать оффлайн площадку (кампус) для обмена опытом между студентами разных стран.

Опрос бизнес-школ

«Государственная академия промышленного менеджмента имени Н.П. Пастухова» (Ярославль)

Укажите, пожалуйста, количество выпускников:

В 2015 г. – 5, в 2016 г. – группа 11 человек ещё учится.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

Всего 14 человек, первый набор был в 2011 г. – 8 человек - закончили обучение в 2013 г.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

Средняя стоимость – 85 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.

Все из вышеперечисленных: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы. Были также психологи и инженеры, но также имеющие непосредственное отношение к топ-менеджменту.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

Средний возраст от 32 - 35 лет.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Отслеживаем дальнейшую судьбу выпускников. На настоящий момент трое из выпускников «ушли на повышение» в другие города, трое получили повышение по должности в своих компаниях.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

Кризис повлиял на количество слушателей. Группы стали малочисленнее.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

- Развивать бизнес-образование в нескольких направлениях (в частности, с учетом потребностей рынка наравне с программой Full-time MBA была запущена Mini-MBA);
 - Продолжать международное сотрудничество, направленное на разработку, так называемых, совместных программ двойного диплома. Уже сейчас слушателям Академии предоставляется возможность получить российско-шведский диплом.

Опрос бизнес-школ**Бизнес-школа МФЮА****Укажите, пожалуйста, количество выпускников:**

В 2015 г. – 21, в 2016 г. – 23 человека.

Укажите, пожалуйста, общее количество выпускников с момента запуска образовательной программы MBA:

Всего 146 человек.

Укажите среднюю стоимость года обучения по программе MBA в текущем и прошлом году:

Средняя стоимость – 210 000 рублей.

Кто является основными слушателями курса: топ-менеджмент, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса, молодые предприниматели и стартаперы и др.? **Укажите, пожалуйста, средние показатели опыта работы/управленческой работы у слушателей.**

35% - менеджеры высшего звена, 30% - менеджеры среднего звена, 20% - владельцы бизнеса, 15% - линейные менеджеры. Средний показатель опыта работы – 9 лет.

Укажите, пожалуйста, средний возраст слушателей курсов MBA в вашей бизнес-школе:

30 лет на момент окончания.

Отслеживаете ли Вы изменение уровня доходов Ваших выпускников: как он меняется?

Доход, в среднем, увеличивается на 40% через год после окончания бизнес-школы.

Как Вы оцениваете влияние кризисных явлений в экономике на количество обучающихся?

На наш взгляд, слушатели стали тщательней выбирать бизнес-школу и программу MBA. Зачастую отдавая предпочтение коротким или дистанционным программам.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию:

Одной из приоритетных задач Бизнес-школы МФЮА является развитие блока программ дистанционного и смешанного (blended learning) обучения. Во всем мире эти программы в последнее время демонстрируют впечатляющий рост – по данным GMAC, больше половины вузов отметили повышенный интерес к дистанционному формату. При этом 59% вузов отмечают, что уровень подготовки поступающих на дистанционные программы также значительно вырос. Наш опыт показывает, что подготовку менеджеров в дистанционном формате можно вести с высоким качеством. Недавно прошедшие защиты аттестационных работ MBA слушателей дистанционной формы подтвердили, что их уровень несколько не ниже уровня слушателей очной формы обучения.

Еще одной из приоритетных задач является направление развитие карьеры.

Центр развития карьеры МФЮА был создан в 2015 году. Практически за 2 года существования Центра реализованы следующие направления деятельности:

- При поступлении в бизнес-школу слушатель может определить свой уровень эмоционального интеллекта, сильные стороны, ценности, а также воспользоваться услугами сертифицированного карьерного коуча, специалиста по развитию карьеры, с целью постановки перед собой целей и удержания фокуса на их реализации.

- Индивидуальный подход при планировании карьеры – сотрудники Центра совместно со слушателем определяют возможные пути развития карьеры и разрабатывают индивидуальный карьерный план. План составляется с учетом сильных сторон и зон развития слушателя. Реализация карьерного плана начинается в начале обучения и может служить ориентиром после его окончания.

- В настоящий момент дисциплина «Управление деловой карьерой» включена в учебный план Бизнес-школы и позволяет слушателям ознакомиться с тенденциями рынка труда, а также навыками управления карьерой, составления эффективного резюме и прохождения собеседования.

- С целью сближения бизнеса и образования Центр развития карьеры расширяет партнерские связи с работодателями. В настоящий момент Бизнес-школа МФЮА тесно сотрудничает с компаниями: FM Logistic, Леруа Мерлен, Аэропорт Домодедово и др. Двери компаний-работодателей открыты

для участия в следующих мероприятиях: стажировки, круглые столы, экскурсии и другие.

- С целью содействия в карьерном росте Бизнес-школа МФЮА направляет резюме слушателей по базам кадровых агентств и предоставляет рекомендательные письма для выпускников.

Также за это время Бизнес школа при участии Центра развития карьеры организовала и провела следующие мероприятия:

- март 2016 года круглый стол, при участии Комитета по HR и Комиссии по бизнес-образованию АМР и РАБО на тему «Ценность бизнес-образования для российского рынка труда»

- март 2017 года круглый тол «Роль планирования карьеры и карьерных услуг в Российском бизнес-образовании».

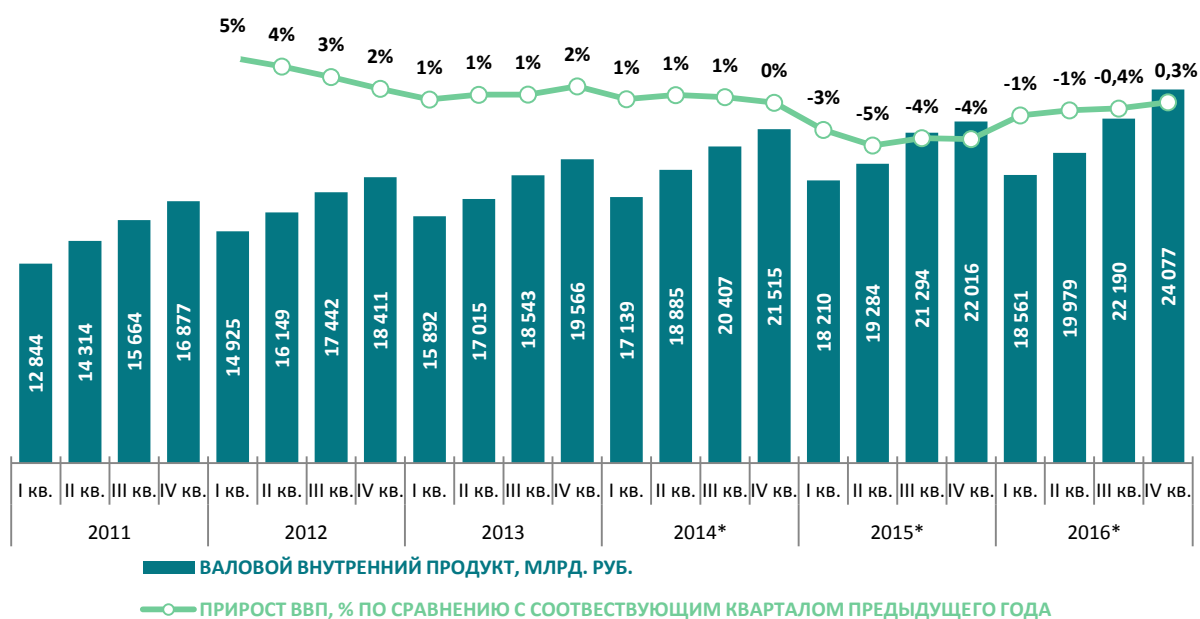
Основными планами на будущее Центра развития карьеры являются: укрепление взаимоотношений с работодателями, расширение партнерских отношений, предоставление возможности слушателям участвовать в социальных проектах, подготовка и размещение видео-уроков по управлению карьерой, а также проведение круглых столов по тематике управления карьерой и «Дня карьерного развития» для слушателей и выпускников Бизнес-школы, где участники смогут познакомиться с работодателями, услышать истории успеха выпускников Бизнес-школы МФЮА и принять участие в мастер-классах, посвященных развитию карьеры.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Рост российской экономики, характерный для периода с 2010 по 2014 гг. был прерван рядом негативных внутренних и внешних событий в конце 2014 года. Внутренние проблемы отечественной экономики, такие как низкая производительность труда, рост бюджетного дефицита субъектов РФ, низкий уровень диверсификации экономики, недостаточный уровень развития институтов и ручное управление ключевыми вопросами мешали стабильному экономическому росту. Помимо этого, отечественная экономика столкнулась с внешними шоками: падение мировых цен на нефть и введение санкций оказали негативное влияние на темпы экономического роста и вызвали девальвацию национальной валюты. Подобная ситуация привела к кризисным явлениям в экономике: падению ВВП, инвестиций в основной капитал, реальных доходов населения, оборота розничной торговли в сопоставимых ценах и другим последствиям.

Ключевые проблемы российской экономики в текущий кризис можно отнести к 3 группам факторов – бюджетные проблемы (федеральные и региональные), падение инвестиционной активности и падение потребительской активности. Падению государственных инвестиций способствовали сжатие бюджета и перераспределение расходов сжимающегося бюджета (все меньше средств на инфраструктурные проекты и человеческий капитал, все больше – на национальную оборону), инвестиции бизнеса, составляющие основную часть инвестиций, сократились из-за роста неопределенности, иностранные инвестиции – вследствие санкций. Падение реальных доходов населения связано с 2 основными причинами: девальвацией (которая привела к росту инфляции из-за зависимости от импорта) и скрытым сокращением зарплат – как в бюджетной сфере, так и в бизнесе. Бюджетный кризис на федеральном уровне был вызван, в первую очередь, падением цен на нефть, вторую – исчерпанием модели старой модели роста. На формирование бюджетов в регионах оказали влияние как кризис федерального бюджета (сокращение субсидий и субвенций со стороны федерального центра), так и рост обязательств перед бюджетниками («майские указы»).

Рис. 1. Ежеквартальная динамика ВВП России, I квартал 2011 г. – IV квартал 2016 гг., млрд. руб., % к соответствующему кварталу предыдущего года



Источник: Росстат, * - с учетом Крымского ФО

Большую часть 2015 года российская экономика адаптировалась к внешним шокам: были запущены программы по импортозамещению в различных отраслях, поддержка оказывалась финансовому сектору, ВПК и сельскому хозяйству. Однако квартальный ВВП продолжил сокращаться, хотя темпы падения замедлились до 0,4% в III квартале 2016 года. Среди отраслей наилучшие результаты в III квартале 2016 года показывают сельское хозяйство (индекс физического объема к III кварталу 2015 года составил 102,2%), рыболовство и рыбоводство (103,6%), здравоохранение (100,3%) и деятельность домашних хозяйств (101,4%). Падение российской экономики завершилось в IV квартале 2016 года, официальные данные Росстата позволяют говорить о квартальном росте российской экономики на 0,3%.

Рис. 2. Динамика курса доллара США и евро, январь 2014 г. – декабрь 2016 г., руб.



Источник: ЦБ РФ

Косвенным результатом западных санкций стала двукратная девальвация национальной валюты. Курс рубля, зафиксированный Центральным Банком РФ 31 января 2015 года, составил 68,9 рублей за доллар. Негативно отразилось на рубле и более чем двукратное падение цен на нефть: если в середине 2014 года стоимость черного золота марки Brent превышала 100 долл. США за баррель, то в январе 2015 года его котировка снизилась до 48-50 долл. США за баррель. Продолжившееся падение цен на нефть, начавшееся в июле 2015 года и завершившееся стабилизацией с января 2016 года обвалило и российскую валюту. 20 января 2016 года был зафиксирован исторический минимум: котировки нефти марки Brent составили 27,88 долл. США за баррель.

Минимальные значения января сменились приемлемыми для российского бюджета 40 долл. США за баррель и выше с апреля 2016 года. Положительное влияние на цены на нефть оказывали заявления представителей ОПЕК, России и других участников рынка о желании договориться о заморозке объемов добычи нефти. 30 ноября 2016 года решение о заморозке добычи все-таки было принято: добыча Саудовской Аравии с 1 января 2017 года не сможет превышать 10,058 млн баррелей в сутки, Ирака — 4,351 млн баррелей в сутки, ОАЭ — 2,874 млн баррелей в сутки, Кувейта — 2,707 млн баррелей в сутки, Ирана — 3,797 млн баррелей в сутки. При этом освобождены от сокращения добычи Нигерия и Ливия. Индонезия, вернувшаяся в картель в декабре 2015 года, вновь из него вышла. Важную роль по снижению из-

бытков нефти на рынке взяла на себя Российская Федерация, которая обязалась сократить добычу на 300 тыс. баррелей в сутки до 10,947 тыс. баррелей.

Договоренности ОПЕК и других стран, добывающих нефть, привели к росту цен до уровней, называемых Минэкономразвития России «устраивающими все стороны»: за баррель нефти марки Brent в середине декабря 2016 года давали 55-56 долл. США.

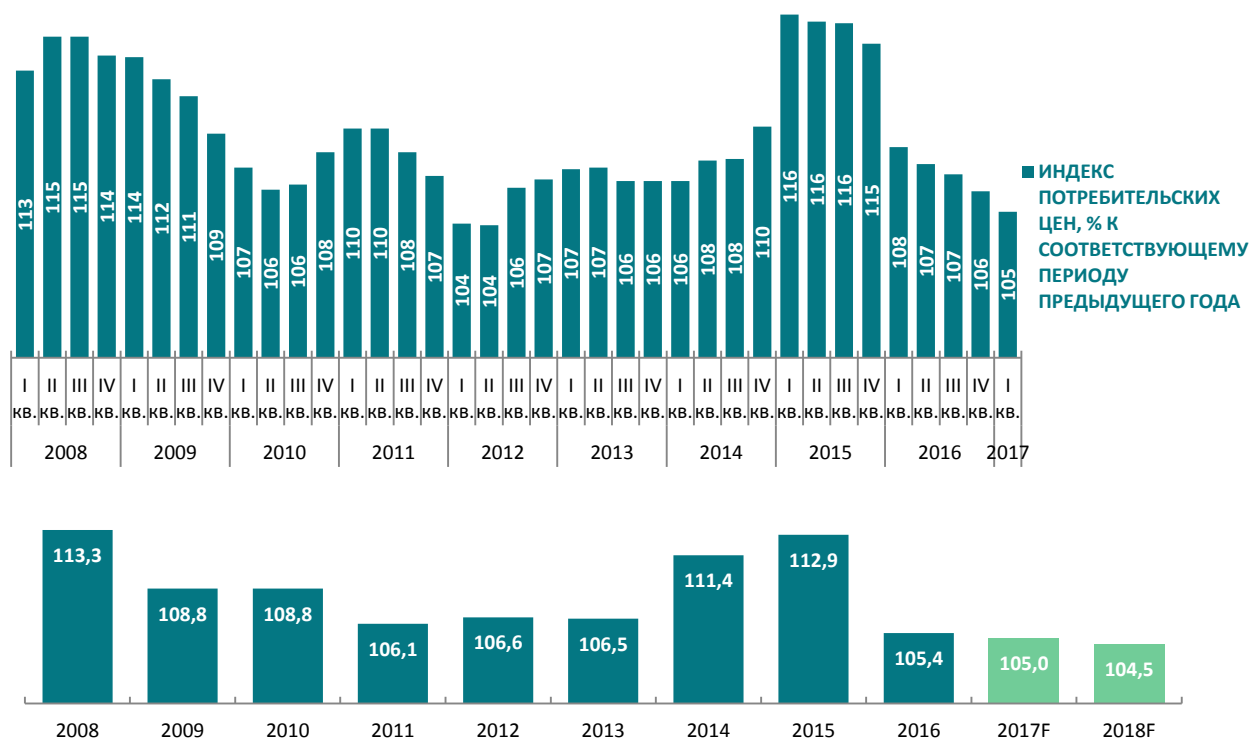
При этом национальная валюта укрепляется темпами меньшими, чем растет стоимость нефти, что связано с необходимостью пополнения бюджета и сохранением негативного геополитического и экономического фона.

В результате девальвации неизбежным стало подорожание импортной продукции, а также отечественной, производимой при помощи иностранных сырья и материалов, что отразилось на росте цен на большинство как продовольственных, так и непродовольственных товаров. Согласно данным Росстата, цены на товары и услуги в 2015 году выросли на 12,9% по сравнению с 2014 годом. Соответственно на 14% и 13,7% подорожали продовольственные и непродовольственные товары. Рост цен на продукты питания был обусловлен не только указанными факторами, но также и продовольственным эмбарго. 6 августа 2014 года Правительством РФ был принят пакет ответных санкций, который ограничил экспорт продукции в Россию из США, стран-членов ЕС, Канады, Австралии и Норвегии. Под запрет попал ряд продуктов питания, включающий мясо и мясные продукты; рыбу, ракообразных, моллюсков и прочих водных беспозвоночных; молоко и молочную продукцию; овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды; фрукты и орехи; продукцию на основе растительных жиров. В 2015 году последовало расширение перечня стран, которым запрещался ввоз продуктов питания в Россию, их число дополнили Албания, Черногория, Исландия, Лихтенштейн и на особых условиях Украина.

Подорожали и зарубежные услуги: ряд программ, функционирующих совместно с зарубежными бизнес-школами оказались неконкурентоспособными в кризисное время и были закрыты.

Несмотря на тяжелые экономические условия, импортозамещение в сельском хозяйстве все-таки началось: индекс физического объема производства продукции сельского хозяйства составил 102,6% (наиболее высокие показатели в фермерских хозяйствах – 107,6%). Это также отмечалось представителями региональных властей и региональными игроками на продовольственном рынке: по ряду позиций доля местных поставщиков в федеральных сетях доходила до 90%.

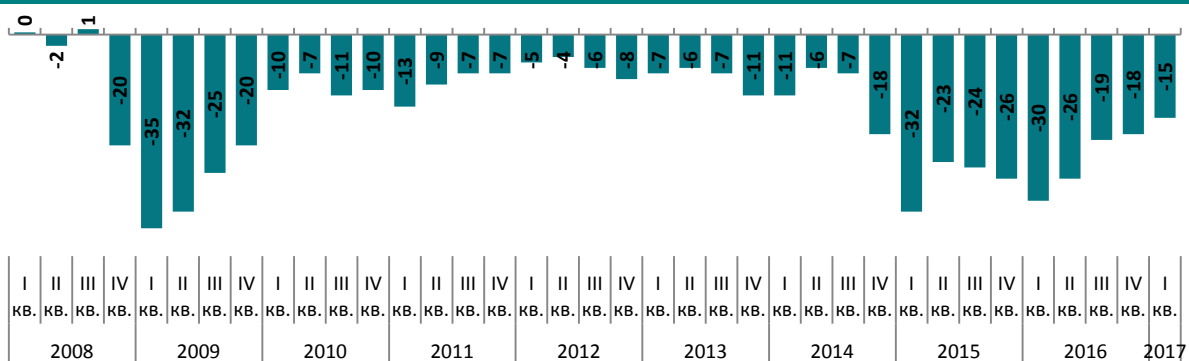
Рис. 3. Индекс потребительских цен, I квартал 2008 г. – III квартал 2016 г., % к соответствующему кварталу предыдущего года



Источник: Росстат, прогнозы РБК.Quote

Рост цен 2016 году замедлился до 5,4%, что было связано как с политикой Центрального банка по таргетированию инфляции, так и стабильностью рубля по отношению к доллару США. Согласно прогнозам РБК.Quote, в 2017-2018 гг. рост потребительских цен замедлится до уровня в 5% и ниже.

Рис. 4. Индекс потребительской уверенности, I квартал 2008 г. – III квартал 2016 г.



Источник: Росстат

Экономические проблемы, обсуждаемые в СМИ, ощутимый рост цен на продовольственные и непродовольственные товары, а также падение доходов населения довольно пагубно отразились на уровне потребительской уверенности россиян³. По данным Росстата, анализируемый индекс оказался близким к показателям конца 2008 года, что, в свою очередь, объяснило снижение потребительской активности

³ **Индекс потребительской уверенности** является обобщающим показателем, отражающим совокупные потребительские ожидания и намерения на основе субъективных оценок населения, рассчитывается как средняя арифметическая значений процентного баланса по пяти вопросам: о произошедших и ожидаемых изменениях личного материального положения, о произошедших и ожидаемых изменениях экономической ситуации в России, о благоприятности условий для крупных покупок.

россиян. Однако к концу 2016 года ситуация начала меняться в лучшую сторону: индекс потребительской уверенности потребителей увеличился на 8 п.п. до -18%, а в первом квартале 2017 года прибавил еще 3 п.п. и достиг -15%.

Табл. 1. Квартальный прогноз цен на нефть марки Brent за II квартал 2017 г. – IV квартал 2018 г., долл. за баррель

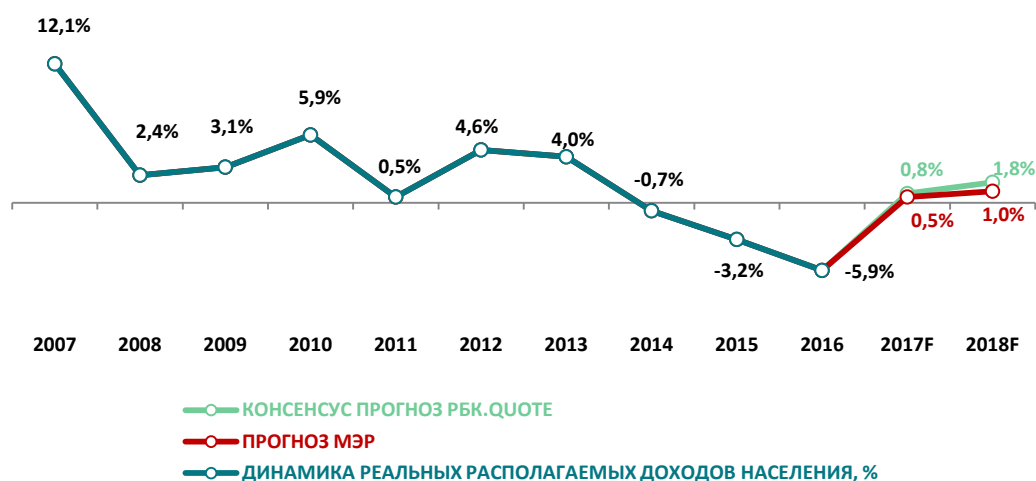
ДАТА	КОНСЕНСУС ПРОГНОЗ	ОПТИМИСТИЧНЫЙ ПРОГНОЗ	ПЕССИМИСТИЧНЫЙ ПРОГНОЗ
II КВАРТАЛ 2017	56,9	73,0	45,0
III КВАРТАЛ 2017	59,3	78,0	45,0
IV КВАРТАЛ 2017	60,3	78,0	45,0
СРЕДНИЙ ПРОГНОЗ ЦЕН ЗА 2017 ГОД	57,5	-	-
I КВАРТАЛ 2018	61,8	96,0	40,0
II КВАРТАЛ 2018	64,1	96,0	45,0
III КВАРТАЛ 2018	66,5	110,0	50,0
IV КВАРТАЛ 2018	65,9	88,0	50,0
СРЕДНИЙ ПРОГНОЗ ЦЕН ЗА 2018 ГОД	64,6	-	-

Источник: РБК Quote, * - оптимистические и пессимистичные прогнозы отражают наилучший и наихудший прогноз по ценам на нефть марки Brent среди компаний, участвующих в составлении консенсус-прогноза РБК Quote

Наряду с повышением цен на нефть и наблюдаемым постепенным укреплением курса рубля, в среднесрочной перспективе следует ожидать и снижения темпов инфляции. В 2017 году прогнозируется рост потребительских цен на уровне 5%. В ближайшие два года будет наблюдаться планомерное снижение данного показателя до 4%.

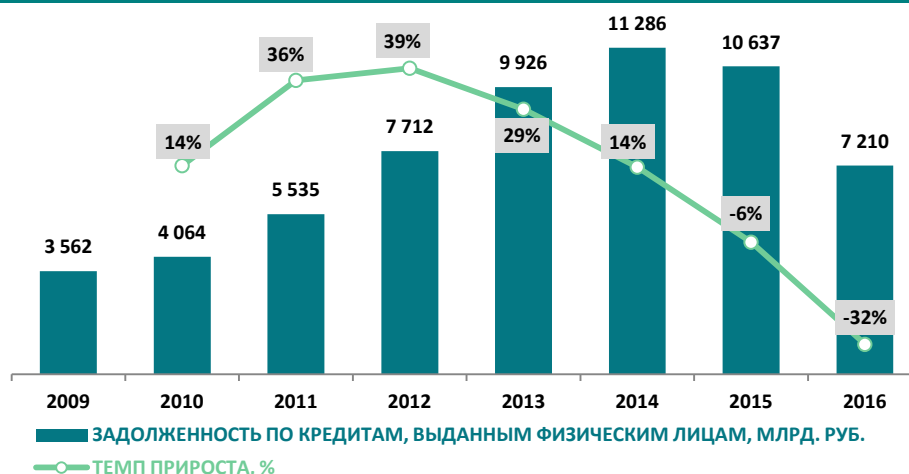
Однако, несмотря на ожидаемое улучшение ряда экономических показателей, в 2016 году отечественные потребители продолжили быть расчетливыми и рациональными в своих тратах, что сказалось на динамике развития потребительских рынков и сферы услуг. Этому способствовало падение доходов населения: по оценкам Росстата реальные располагаемые доходы россиян по итогам 2016 года снизились на 5,9%. Рост цен, нестабильная внутриэкономическая и геополитическая обстановка в мире и удорожание кредитов вынудили россиян тщательнее подходить к тратам. Тем не менее, в 2016 году некоторые рынки испытали незначительное оживление в конце года ввиду отложенного спроса в 2015 году.

Рис. 5. Динамика темпов прироста реальных доходов населения РФ, 2007-2018 гг., %



Источник: РБК Quote, Министерство экономического развития

Рис. 6. Динамика задолженности по кредитам, выданным физическим лицам, РФ, 2009 – 2016 гг., млрд. руб., %



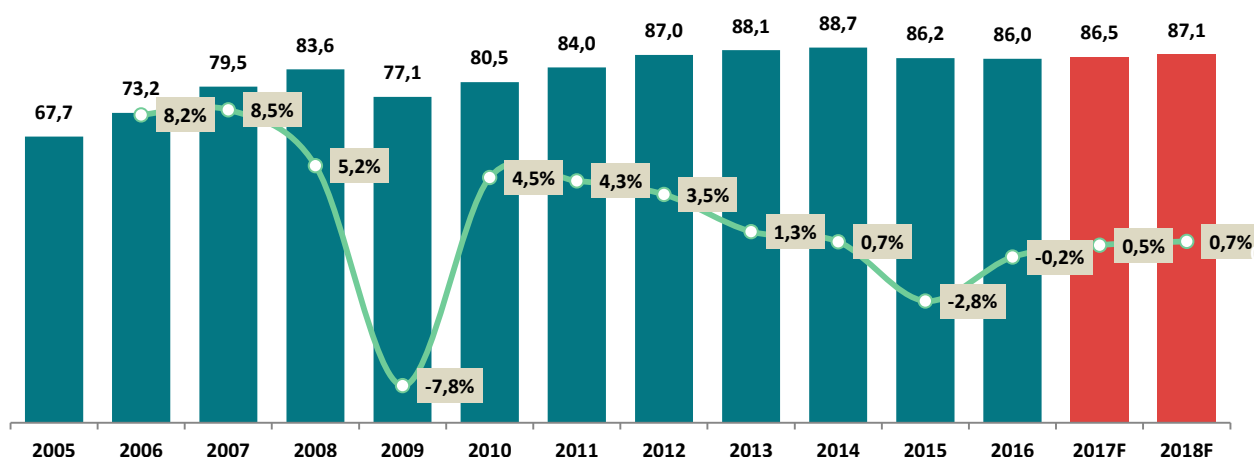
Источник: ЦБ РФ

Прогноз развития российской экономики на 2017-2018 гг.

Несмотря на позитивные прогнозы, доходы населения в среднесрочной перспективе будут демонстрировать положительные, однако невысокие темпы роста (не превышающие 2-2,5%).

Прогнозы ВВП также не слишком оптимистичны: по оценкам Министерства экономического развития в 2017 и 2018 годах экономика страны будет демонстрировать реальный рост на уровне 0,6% и 1,7% (по базовому прогнозу от декабря 2016 года). В рамках подготовки исследования был подготовлен среднесрочный прогноз изменения экономической ситуации в России. Согласно мнению аналитиков РБК Исследования рынков, по итогам 2017 года российская экономика вырастет на 0,5%, в 2018 году возможно увеличение темпов роста до 0,7-1,1%.

Рис. 7. Среднесрочный прогноз изменения экономической ситуации в РФ, 2012 – 2018 гг., трлн руб., %



Источник: РБК Исследования рынков, РБК.Quote

Ожидаемые приросты ВВП России ниже, чем темпы роста мирового ВВП (около 3%), что говорит об уменьшении доли российской экономики в мире. Предлагаемые Правительством и государственными органами программы пока не предусматривают выхода на траекторию роста экономики выше 2% в ближайшие годы.

Табл. 2. Консенсус прогноз основных макроэкономических показателей России в 2017-2018 гг.

ПОКАЗАТЕЛЬ	2017	2018
ИЗМЕНЕНИЕ ВВП	1,29%	1,66%
ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ	2,15%	3,39%
САЛЬДО ТОРГОВОГО БАЛАНСА, МЛРД \$	116,4	114,4
ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ, ЦЕН НА КОНЕЦ ГОДА	4,39%	4,31%
ДИНАМИКА РЕАЛЬНЫХ РАСПОЛАГАЕМЫХ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ	1,7%	2,1%
ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	1,9%	2,6%
ОБЪЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	2,1%	2,2%

Источник: РБК.Quote

В таблице 2 представлен консенсус прогноз экспертов ведущих банков, опрашиваемых в рамках подготовки аналитики РБК.Quote. Консенсус прогноз РБК.Quote является более оптимистичным, чем прогнозы РБК Исследования рынков: прирост ВВП должен составить 1,29% в 2017 году, инвестиции вырастут на 2,15%, а доходы населения должны увеличиться до 1,7%.

Значительное улучшение экономической ситуации в 2017-2018 гг. Минэкономразвития РФ считает практически нереальным: возможное повышение цен на нефть на докризисные уровни не приведет к сопоставимому с началом 2000-х годов росту экономики, а другие отрасли пока не готовы стать источниками быстрого роста экономики. Общие причины, тормозящие развитие отраслей известны и описаны аналитиками: институциональные, геополитические, экономические. При этом в каждой из отраслей, которая может дать существенный рост экономики, есть свои дополнительные факторы, тормозящие развитие. В потребительских отраслях - это падение реальных доходов населения, в компьютерных технологиях и IT - это молодость рынка, в промышленности - малый объем инвестиций в наукоемкое производство в предыдущие годы и, как следствие - низкая конкурентоспособность продукции.

Ключевыми факторами, которые могут помочь ускорению роста российской экономики после 2017-2018 гг. могут стать: решение геополитических проблем с планомерным увеличением инвестиций в производство конкурентоспособной продукции и наукоемкие технологии, реализация транспортного потенциала через крупные инфраструктурные проекты и повышение связанности крупнейших агломераций, увеличение расходов на образование и здравоохранение, и улучшение человеческого капитала. Особую роль в трансформации российской экономики может сыграть улучшение институтов, государственно-частное партнерство (для того, чтобы согласовать мнение бизнеса и государства по всем ключевым вопросам и принимать решения без отрыва от интересов всех игроков) и улучшение качества управления. Последний пункт является ключевым для бизнес-школ России - одним из элементов позиционирования бизнес-образования для государства и общества может стать подготовка управленческих кадров для обеспечения более качественного роста экономики страны.

РЫНОК МВА В РОССИИ

В ходе проведения интервью с руководителями бизнес-школ, опроса населения и анализа СМИ по тематике бизнес-образования был определен круг проблем, которые, по мнению аналитиков РБК Исследования рынков, мешают развитию бизнес-образования в России. Проблемы рынка можно разделить на несколько частей в зависимости от основной причины:

- 1. Проблемы B2G (взаимодействие с государством), институциональные проблемы, недоверие.** Несмотря на более чем 25-летнюю историю бизнес-образования в России – оно фактически не признано государством. В законе «Об образовании» не упоминается бизнес-образование как таковое и сделан акцент лишь на дополнительном профессиональном образовании. Особой проблемой является недоверие к MBA-программам со стороны населения и руководителей крупнейших компаний. Отсутствие понимания и уверенности, что получение степени MBA приведет к получению новых знаний и росту по карьерной лестнице (или смену работы). Коррупционная составляющая, понимание необходимости наличия связей для роста по карьерной лестнице и другие институциональные причины способствуют формированию мнения, что для роста (карьерного и материального) не нужна степень MBA.
- 2. Ухудшение макроэкономической ситуации и изменения потребительского поведения.** Резкое падение темпов экономического роста в 2008-2009 гг. привело к падению рынка бизнес-образования, пик которого, по словам представителей бизнес-школ, пришелся на период с 2000 по 2007 гг. Сокращение темпов экономического роста и длительное падение реальных доходов населения, начавшееся в декабре 2014 года и продолжающееся по сей день, – также негативно сказалось на рынке бизнес-образования. По итогам 2015 года рынок сократился на 5,7% в натуральном выражении (число обучающихся), а в 2016 году – еще на 1,4%.
- 3. Перераспределение спроса в сторону краткосрочных программ и корпоративных университетов.** Кризисные явления в экономике и падение реальных доходов населения, а также активное развитие корпоративных университетов при крупнейших государственных и частных компаниях привели к сокращению спроса на программы MBA. Кроме того, доступное время для обучения продолжает сокращаться у большинства россиян. Значимая часть респондентов, участвовавших в опросе РБК Исследования рынков, заявили о том, что приемлемыми для них являются лишь краткосрочные программы, продолжительностью не более 6 месяцев (около 25%) или не более 1 года (50%) – при этом классические программы MBA обычно имеют продолжительность не менее 1,5 лет и любое сокращение числа часов, по мнению руководителей бизнес-школ приводит к падению качества образования.
- 4. Вытеснение бизнес-школ ВУзовскими факультетами при поддержке/попустительстве государства.** Отсутствие закрепленного законодательно статуса бизнес-образования и попытка представителей некоторых ВУзов закрепить за собой получение прибыли от MBA-программ, реализуемых при ВУЗах, приводят к нерыночным методам конкуренции и сокращению числа независимых MBA-программ.
- 5. Рост онлайн-сегмента.** Относительная дешевизна, отсутствие географической привязки, большая гибкость и повышение лояльности клиентов – ключевые характеристики онлайн-сегмента бизнес-образования. Несмотря на небольшое число игроков, работающих исключительно в онлайн, рынок онлайн программ

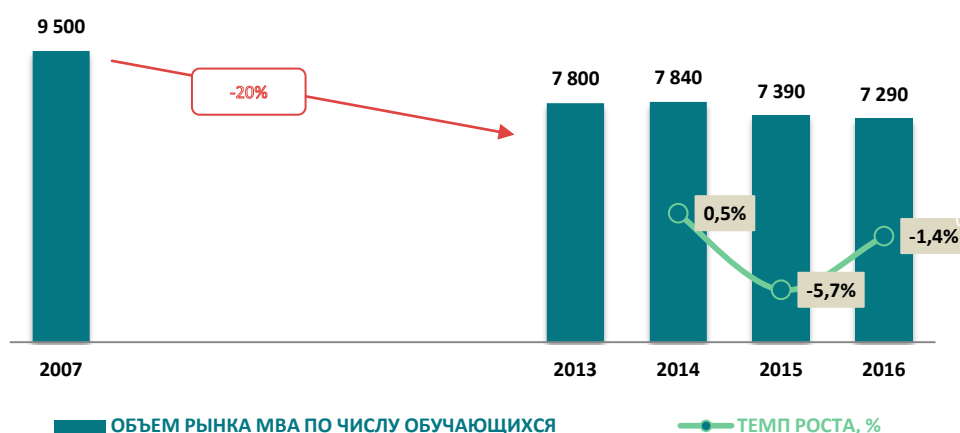
МВА растет быстрее, чем рынок классических программ: сегодня на него приходится около 1 500 выпускников МВА-программ.

Кризис 2008-2009 годов оказал существенное влияние на рынок МВА. Практически все представители бизнес-школ отмечают значительное падение рынка по сравнению с пиковыми годами, к которым относят период с 2000 по 2007 год. Однако качественная оценка рынка для прошедшего периода затруднена в силу различных явлений: закрытия большого числа школ (в т. ч. крупных), слабого учета числа выпускников бизнес-школами и других факторов.

Оценка объема рынка в количественном выражении базируется на оценке количества выпускников российскими бизнес-школами (данные экспертных интервью, анкетирования и телефонных опросов, а также открытых источников).

Рис. 8. Объем рынка МВА по числу обучающихся (без учета онлайн-программ) в 2013-2016 гг., человек

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ



Источник: РБК Исследования рынков

Согласно оценке РБК Исследования рынков, кризис 2014-2016 гг. оказал существенное влияние на рынок, однако не такое масштабное, как кризис 2008-2009 гг. Количество обучающихся сократилось на 5,7% в 2015 году, в 2016 году в количественном выражении рынок продолжил сокращаться, однако меньшими темпами.

Ключевые тренды

Рост популярности онлайн-форм обучения

Согласно оценкам исследования российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий⁴, на онлайн сегмент приходится около 1,1% рынка российского образования или около 20,7 млрд руб. Согласно оценкам экспертов, к 2021 году рынок онлайн-образования в России увеличится до 53,3 млрд руб., а большая часть роста будет обеспечена онлайн-программами в области Высшего образования (15 млрд руб. к 2021 году) и дополнительного профессионального образования (11 млрд руб. к 2021 году).

Набирают обороты и дистанционные МВА программы: количество выпускников дистанционных МВА-программ в России выросло за последний год на 12%, что выше рынка классических программ, который продолжил сокращение в 2016 году.

⁴ <https://edumarket.digital>

Также подтверждением важности развития онлайн-формата для MBA можно считать появление на крупнейшем сайте онлайн-курсов Coursera дистанционной программы MBA, созданной совместно с университетом Иллинойса стоимостью 22 тыс. долл. США. Факторы роста рынка онлайн-MBA в зарубежных ВУЗах довольно очевидны: наличие технологий, позволяющих организовать процесс обучения без физического присутствия слушателя, стремление к расширению рынка сбыта для стабильного развития и фактической независимости от состояния экономики отдельной страны, ужесточение визового режима в странах Западной Европы и Северной Америки, рост доверия к дипломам, полученным онлайн и другие.

На онлайн-курсах MBA британской Warwick Business School учится более 1200 студентов против всего 75 человек, получающих эту степень по очной программе на базе кампуса школы. Бизнес-школа ответственно подходит к подготовке контента для онлайн-слушателей: в кампусе школы открыто две студии для создания контента для онлайн-программ.

Сокращение расходов крупного бизнеса и государства на MBA

Согласно результатам опроса, проведенного РБК Исследования рынков, доля выпускников MBA, получивших образование за счет работодателя сократилась в 2014-2016 гг. почти вдвое – если эксперты оценивали долю корпоративного MBA в 35-40%, то опрос выпускников 2014-2016 гг. показывает сокращение доли MBA-программ, оплаченных работодателями до 22%.

С результатами опроса согласны и игроки рынка, особенно в регионах: для рынка действительно характерно снижение числа программ MBA, оплачиваемых крупным бизнесом. Представители Байкальской международной бизнес-школы Иркутского государственного университета в анкете для РБК Исследования рынков рассказали об изменении структуры слушателей в Иркутске: «...многие крупные заказчики, такие как Байкальский банк Сбербанка РФ, Газпром, Иркутскэнерго и другие, секвестрировали бюджеты на обучение своих сотрудников (в т. ч. и на MBA) и сейчас программа более интересна собственникам бизнеса (СМСП), молодым предпринимателям.

Падение платежеспособного спроса в регионах

Сокращение расходов крупного бизнеса и государства на обучение сотрудников и MBA-программы привело к фактическому банкротству бизнес-школ в ряде регионов: закрылось несколько бизнес-школ в Нижнем Новгороде, единственная бизнес-школа Нижневартонска после сокращения расходов на бизнес-образование ПАО «НК «Роснефть» вынуждена была прекратить набор на программы MBA. Столичный рынок за счет большего объема рынка испытывает гораздо меньшую зависимость от отдельных компаний и госзаказа, однако уровень конкуренции при сокращающемся спросе в 2015 году также стал причиной закрытия школ.

Рост технологически ориентированных программ

Активное развитие новых технологий и их широкое применение практически во всех видах деятельности (FMCG и все потребительские отрасли – «большие данные» для анализа потребителей, банки – блокчейн и др.) не остается незамеченными в рамках бизнес-образования. Наиболее активно растут в зарубежных странах MBA-программы с ориентацией на «большие данные». Например, сегодня уже 240 зарубежных школ включили в свой тест GMAT (его проходят перед приемом на программу MBA), задания по теме «больших данных».

Уверены в росте технологических программ и российские школы, ориентированные на IT и новые технологии: Александр Иванович Олейник, директор Высшей школы

бизнес-информатики НИУ ВШЭ считает наиболее перспективным направлением MBA в ближайшие годы управленческие MBA программы в сфере применения ИТ.

Экспортная ориентация российского бизнес-образования

Развитие сети Интернет, глобализация, рост числа англоязычных пользователей и активный рост онлайн-образования приводят к фактически полному стиранию границ и расширению возможностей получения образования. Российские бизнес-школы активно осваивают рынки MBA соседних стран и даже выходят в дальнее зарубежье (например, филиал Moscow Business School во Вьетнаме).

В рамках Годового Заседания РАБО ректор бизнес-школы EMAS Андрей Коляда озвучил временные рамки, в рамках которых, по его мнению, для российских бизнес-школ открыто окно возможностей для экспансии в страны Юго-Восточной Азии и Африки – затем конкуренция на этих рынках увеличится и закрепиться на них будет гораздо сложнее. По его мнению, у российских бизнес-школ осталось около 1,5-2 лет до начала серьезной конкуренции на рынках онлайн-образования развивающихся стран.

МВА И КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ РОССИИ

В рамках проведения исследования РБК-500 (рейтинг 500 крупнейших компаний России по выручке) представителями РБК была подготовлена анкета, содержащая вопросы о наличии степени МВА у руководителя компании. Руководители 51 из 500 компаний, участвовавших в рейтинге, имеют степень МВА. 21 из 51 руководителей получили степень МВА в России, 30 – в зарубежных бизнес-школах. В таблице ниже представлена информация о бизнес-школах, где обучались руководители компаний и программы, на которых они проходили обучение.

Табл. 3. Руководители крупнейших компаний России, имеющие степень МВА

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	КОМПАНИЯ	ФИО РУКОВОДИТЕЛЯ	ДОЛЖНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ	МВА: НАЗВАНИЕ ВУЗА/БИЗНЕС-ШКОЛЫ	МВА: ПРОГРАММА
15	ГРУППА КОМПАНИЙ МЕГАПОЛИС	КОЛДУНОВ АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ МЕГАПОЛИС	БИЗНЕС-ШКОЛА СКОЛКОВО	EXECUTIVE MBA
21	НЛМК	БАГРИН ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	UNIVERSITY OF CAMBRIDGE	
25	СЕВЕРСТАЛЬ	ЛАРИН ВАДИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СЕВЕРСТАЛЬ МЕНЕДЖМЕНТ	INSEAD	
27	СИБУР ХОЛДИНГ	КОНОВ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	IMD	MBA
39	ОБЪЕДИНЕННАЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ	РАХМАНОВ АЛЕКСЕЙ ЛЬВОВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ	UNIVERSITY OF CHICAGO BOOTH SCHOOL OF BUSINESS	MBA
41	ЕВРОХИМ	СТРЕЖНЕВ ДМИТРИЙ СТЕПАНОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МХК ЕВРОХИМ	АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА	MBA
45	ЛЕНТА	ДЮННИНГ ЯН	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	INSEAD, ЛОНДОНСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА	
59	АВТОВАЗ	МОР НИКОЛЯ	ПРЕЗИДЕНТ	INSEAD	MBA
70	ПОЧТА РОССИИ	СТРАШНОВ ДМИТРИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	INSEAD	MBA
72	ЗАРУБЕЖНЕФТЬ	КУДРЯШОВ СЕРГЕЙ ИВАНОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ	EXECUTIVE MBA
80	ТОМСКНЕФТЬ ВНК	АНЖИГУР СЕРГЕЙ АДОЛЬФОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ	EXECUTIVE MBA
85	ПРОМСВЯЗЬБАНК	АНАНЬЕВ ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	UNIVERSITY OF CHICAGO BOOTH SCHOOL OF BUSINESS	EXECUTIVE MBA
89	ДНС ГРУПП	АЛЕКСЕЕВ ДМИТРИЙ ЮРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА МГУ	EXECUTIVE MBA
90	ГРУППА РОЛЬФ	ЛУКОВЕЦКАЯ ТАТЬЯНА МАРКОВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО РОЛЬФ	ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ	MBA
97	НЕФТИСА	ЗАРУБИН АНДРЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ	MBA
100	ОХК УРАЛХИМ	КОНЯЕВ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	CALIFORNIA STATE UNIVERSITY HAYWARD	MBA
101	ОБЪЕДИНЕННАЯ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ	ЯКУНИН АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ	

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	КОМПАНИЯ	ФИО РУКОВОДИТЕЛЯ	ДОЛЖНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ	МВА: НАЗВАНИЕ ВУЗА/БИЗНЕС-ШКОЛЫ	МВА: ПРОГРАММА
111	T2 РТК ХОЛДИНГ	ЭМДИН СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	HARVARD BUSINESS SCHOOL	
125	ИНГОССТРАХ	ВОЛКОВ МИХАИЛ ЮРЬЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	CHICAGO GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS	EXECUTIVE MBA
133	ГРУППА РЕСО	САВЕЛЬЕВ АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ РЕСО	LONDON BUSINESS SCHOOL	MASTER OF FINANCE
148	NORDGOLD	ЗЕЛЕНСКИЙ НИКОЛАЙ ГЕОРГИЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	VANDERBILT UNIVERSITY	MBA
149	Р-ФАРМ	ИГНАТЬЕВ ВАСИЛИЙ ГЕННАДЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА МИРБИС	МАРКЕТИНГ
170	ДЕТСКИЙ МИР	ЧИРАХОВ ВЛАДИМИР САНАСАРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО	EXECUTIVE MBA
173	СИЛОВЫЕ МАШИНЫ	ФИЛИППОВ РОМАН ПЕТРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	БИЗНЕС-ШКОЛА УНИВЕРСИТЕТА НОРТУМБРИЯ	MBA
176	СИА ИНТЕРНЕЙШНЛ ЛТД	ПИВЕНЬ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ	INSEAD	MBA
182	РОССИЙСКАЯ ЭЛЕКТРОНИКА	КОЗЛОВ ИГОРЬ ИЛЬИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ESSLINGEN UNIVERSITY BUSINESS SCHOOL	EXECUTIVE MBA
183	НЕФТЕТРАНССЕРВИС	ПОЛЯКОВ АРТЕМ ИГОРЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УК НЕФТЕТРАНССЕРВИС	IMD	
208	БЕЛГРАНКОРМ-ХОЛДИНГ	ТЕРЕЩЕНКО ПАВЕЛ ВАСИЛЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ГОРИНА	АГРОБИЗНЕС
218	АЗБУКА ВКУСА	САДОВИН ВЛАДИМИР АЛЬБЕРТОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	TOKYO CHRISTIAN UNIVERSITY	МАРКЕТИНГ
227	КУЙБЫШЕВАЗОТ	ГЕРАСИМЕНКО АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	OXFORD BROOKES UNIVERSITY	MBA
230	НПК ОБЪЕДИНЕННАЯ ВАГОННАЯ КОМПАНИЯ	САВУШКИН РОМАН АЛЕКСАНДРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	UNIVERSITY ANTWERP MANAGEMENT SCHOOL	EXECUTIVE MBA
233	ТРАНСПОРТНАЯ ГРУППА FESCO	АЛЕКСАНДРС ИСУРИНС	ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	SWEDISH SCHOOL OF ECONOMICS	
248	СОЛЛЕРС	ШВЕЦОВ ВАДИМ АРКАДЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	NORTHUMBRIA UNIVERSITY	MBA
250	MAIL.RU GROUP LIMITED	ГРИШИН ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	STANFORD GSB	STANFORD EXECUTIVE PROGRAM
277	ГРУППА КОМПАНИЙ МИЦ	РЯБИНСКИЙ АНДРЕЙ МИХАЙЛОВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ	DBA
288	ГРУППА КОМПАНИЙ СЕГЕЖА	ПОМЕЛОВ СЕРГЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА (IMISP)	MBA

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	КОМПАНИЯ	ФИО РУКОВОДИТЕЛЯ	ДОЛЖНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ	МВА: НАЗВАНИЕ ВУЗА/БИЗНЕС-ШКОЛЫ	МВА: ПРОГРАММА
289	КОРДИАНТ	СОКОВ ДМИТРИЙ МИХАЙЛОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ	СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ
300	ТГК-2	КОРОЛЕВ АНДРЕЙ ЮРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА	УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ
303	СИНЕРГИЯ	МЕЧЕТИН АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	OXFORD UNIVERSITY	
314	МОСОБЛГАЗ	ГОЛУБКОВ ДМИТРИЙ АРКАДЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	IMD	MBA
352	ТАРГИН	ЗАКИРОВ КАМИЛЬ ФИКУСОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	INSEAD	MBA
360	GLOBAL PORTS	БАУМГЕРТНЕР ВЛАДИСЛАВ АРТУРОВИЧ	ГЛАВНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	KINGSTON BUSINESS SCHOOL	MBA
368	МТС-БАНК	ФИЛАТОВ ИЛЬЯ ВАЛЕНТИНОВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА ПРИ АКАДЕМИИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ	MBA
396	СИБИРСКИЙ АНТРАЦИТ	ПОПРЫГАЕВА АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ	ФИНАНСЫ
431	ТЕХНОДИНАМИКА	КУЗЮК МАКСИМ ВАДИМОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT (IMD)	MBA
434	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	БАРАХНИНА ЛЕЙЛА ВЛАДИМИРОВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ	УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ
455	ЭРКАФАРМ	КАРПОВА АНАСТАСИЯ ГЕННАДЬЕВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	OXFORD UNIVERSITY, SAID BUSINESS SCHOOL	EXECUTIVE MBA
470	ГРУППА КОМПАНИЙ ПИОНЕР	ГРУДИН АНДРЕЙ ЮРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО	EXECUTIVE MBA
472	ЦЕНТР ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ВИСЯЩЕВ АНДРЕЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГРУППЫ ЦФТ	OPEN UNIVERSITY OF LONDON	MBA
486	HIGHLAND GOLD MINING	АЛЕКСАНДРОВ ДЕНИС ВЛАДИМИРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО	EXECUTIVE MBA
499	АСТЕРОС	БЯКОВ ЮРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ	EXECUTIVE MBA

Источник: рейтинг РБК-500

Наибольшее широко среди руководителей крупнейших компаний России представлены выпускники MBA-программ бизнес-школ, работающих в рамках РАНХиГС (7 руководителей), INSEAD (6), IMD (3), НИУ ВШЭ (3), Сколково (3), Стокгольмской школы экономики (3).

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НА РЫНКЕ МВА

В рамках исследования был проведен социологический опрос с общим числом респондентов 5706. По итогам опросов было проанализировано мнение выпускников МВА-программ о полезности курса и мнение потенциальных слушателей МВА-программ о желаемых размерах оплаты, форматах, продолжительности и местоположении школ. Кроме того, размер выборки позволяет определить отношение населения к МВА-программам и бизнес-образованию, что позволяет скорректировать маркетинговые стратегии бизнес-школ для охвата необходимой категории слушателей. В опросе приняли участие люди в возрасте от 18 до 60 лет, что позволяет отслеживать мнение как молодой аудитории, которая лишь через несколько лет станет потенциальными слушателями программ МВА, так и с людьми, которые являются целевой аудиторией уже сейчас.

Очевидно, что МВА – продукт явно далекий от массовости, однако доля аудитории, полноценно понимающей, что такое МВА-программы и для кого они предназначены, в России мала. Согласно опросу РБК Исследования рынков, около 42% населения России в возрасте от 18 до 60 лет утверждают, что знают, что такое МВА, причем, существуют серьезные гендерные диспропорции – среди мужчин число утверждающих, что они знают, что такое МВА составляет более 53%, тогда как среди женщин – менее 30%.

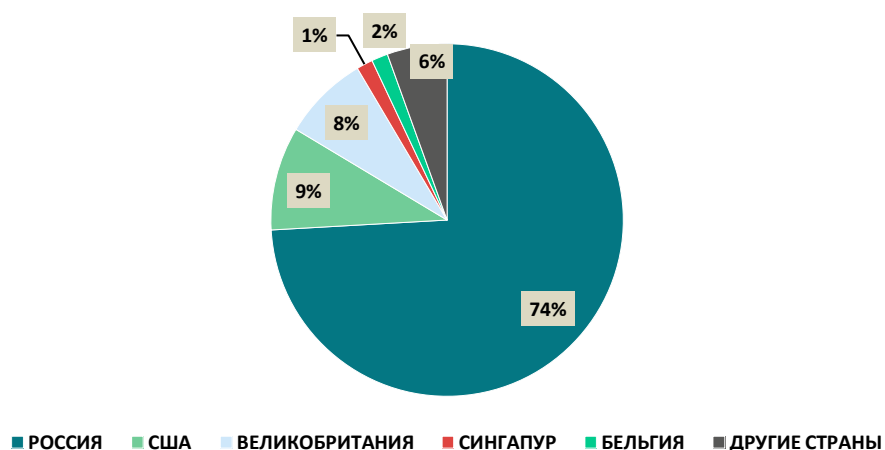
Для проверки понимания термина МВА респондентам был предложен вопрос, в рамках которого было необходимо самостоятельно развернуто ответить: что такое МВА и для кого предназначены такие программы. Лишь 12% респондентов сумели ответить на предложенный вопрос адекватно, указав, что МВА – продолжительная (1-2 года) программа обучения менеджменту для людей со значимым опытом работы или дали схожие ответы. Более подробная информация об отношении к МВА представлена в разделе «Рейтинг узнаваемости бизнес-школ».

Результаты опроса выпускников МВА-программ

В рамках социологического опроса были отдельно рассмотрены результаты выпускников МВА-программ и потенциальных слушателей. Общее число выпускников бизнес-школ, принявших участие в социологическом опросе составило более 500 человек.

Большая часть респондентов, имеющих степень МВА, прошли обучение в России – таких 74%.

Рис. 9. В какой стране Вы получили степень МВА, %



Источник: РБК Исследования рынков

Табл. 4. Средняя стоимость обучения МВА по странам прохождения обучения респондентами, %

	РОССИЯ	США	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	СИНГАПУР	ДРУГИЕ СТРАНЫ
МЕНЕЕ 200 ТЫС. РУБ	7,1%	-	-	-	-
200-400 ТЫС. РУБ	36,4%	-	-	-	6,5%
400-600 ТЫС. РУБ	41,1%	-	-	-	10,2%
600-800 ТЫС. РУБ	7,3%	-	-	7,1%	11,7%
> 800 ТЫС. РУБ	8,1%	100,0%	100,0%	92,9%	71,6%

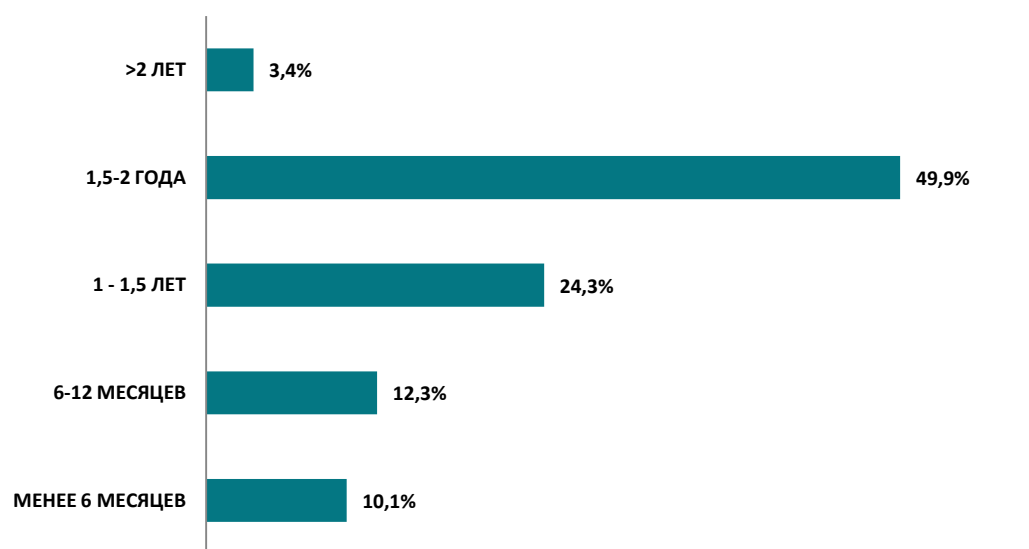
Источник: РБК Исследования рынков

Большая часть респондентов, проходивших обучение в России, заплатила за обучение от 400 до 600 тыс. рублей – 41,1% (в основном – выпускники ведущих московских и петербургских бизнес-школ), немного меньше тех, кто заплатил за обучение от 200 до 400 тыс. рублей – 36,4%.

Очевидно, что зарубежное бизнес-образование несравнимо с российским (кроме программ Восточноевропейских бизнес-школ). Средняя стоимость зарубежных программ, в рамках которых прошли обучение респонденты, составила 53 тыс. долл. США по курсу на 17 апреля 2017 года.

Рис. 10. Продолжительность обучения на программе МВА, лет

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

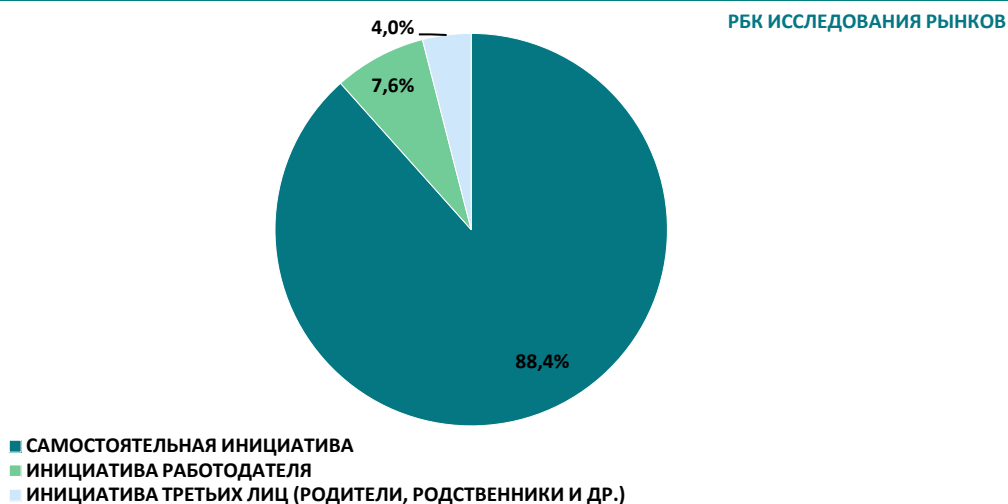


Источник: РБК Исследования рынков

Большая часть выпускников МВА-программ проходили обучение на протяжении полутора-двух лет, что совпадает с классическим пониманием длины МВА-программы. В рамках интервью для РБК Исследования рынков, Сергей Павлович Мясоедов, председатель президиума НАСДОБР, директор ИБДА РАНХиГС, рассказал, что «согласно международным аккредитационным требованиям АМВА International и национальных требований НАСДОБР, программы МВА должны иметь не менее 600 контактных часов. Это подразумевает продолжительность программы около 2-х лет...».

В рамках социологического опроса респондентам было предложено ответить на вопрос о том, кто являлся инициатором обучения на программе МВА. Для большинства опрошенных инициатива была личной – лишь в 7,6% инициатором выступал работодатель, еще в 4% случаев инициатива исходила от третьих лиц.

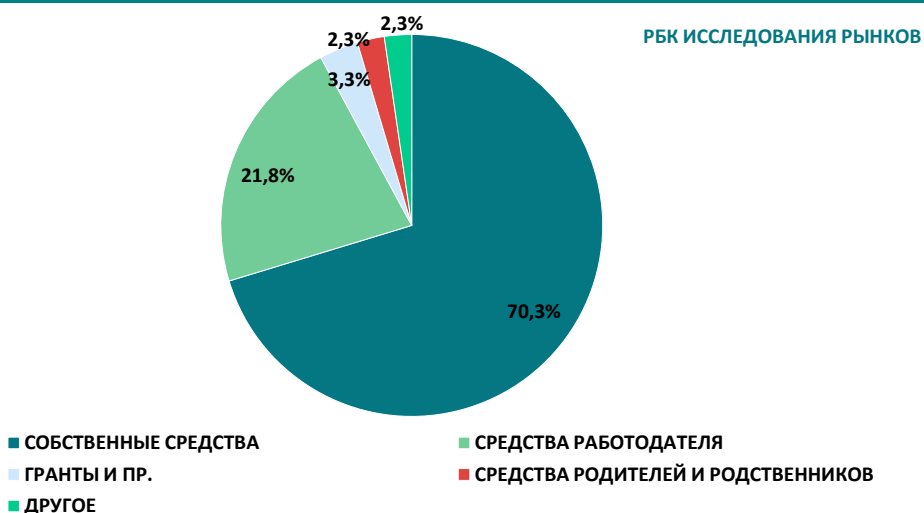
Рис. 11. Инициаторы получения степени МВА, %



Источник: РБК Исследования рынков

При этом, несмотря на то, что инициатива в большинстве случаев исходила от человека, некоторые работодатели были готовы оплачивать обучение подопечных в бизнес-школах: почти 22% респондентов прошли обучение за счет работодателей.

Рис. 12. Источники финансирования обучения в рамках программы МВА, %



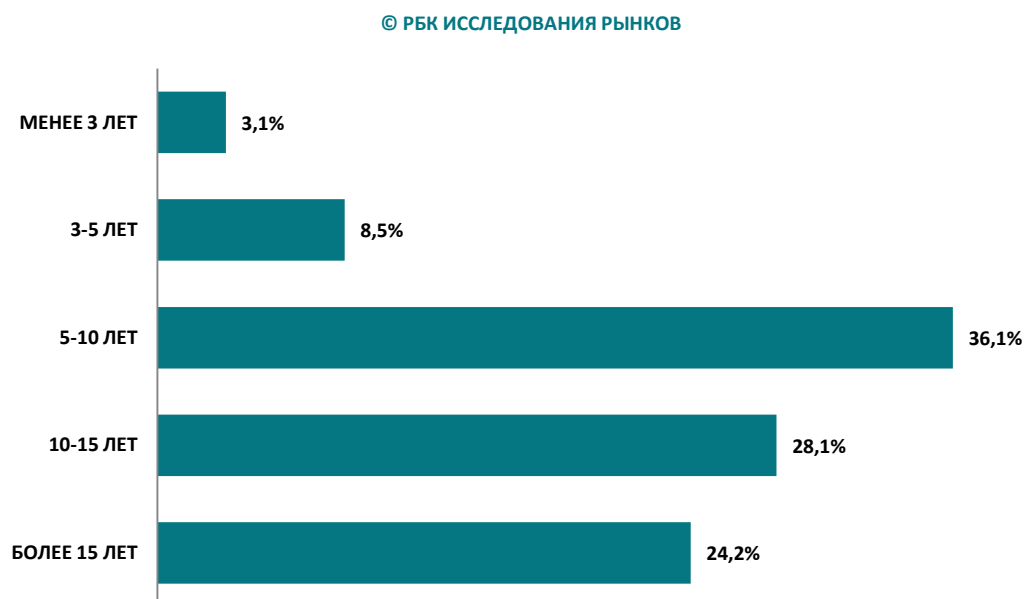
Источник: РБК Исследования рынков

Ухудшение макроэкономической ситуации обычно меняет пропорции в источниках финансирования обучения на программах МВА – говорят представители бизнес-школ. Директор Высшей школы бизнеса ГУУ Алла Анатольевна Канке в рамках интервью для РБК Исследования рынков отметила сокращение корпоративных заявок на обучение и рост частных слушателей.

Значительная часть респондентов, участвовавших в опросе, имели опыт работы более 10 лет – более 52%, еще 36% приходится на людей с опытом работы от 5 до 10 лет. Слушатели МВА программ стремительно молодеют, утверждают практически все представители бизнес-школ в России. Это накладывает свои отпечатки на специфику обучения – практически все молодые управленцы лучше знают английский, что существенно расширяет круг потенциальных спикеров и литературы для освоения. Елена Наумовна Косарева, заместитель директора Института отраслевого менеджмента РАНХиГС, в интервью для РБК Исследования рынков отмечает: «В последние 2-3 года наши слушатели заметно помолодели, пришло новое поколение управленцев, более продвинутых, знающих закономерности классического ме-

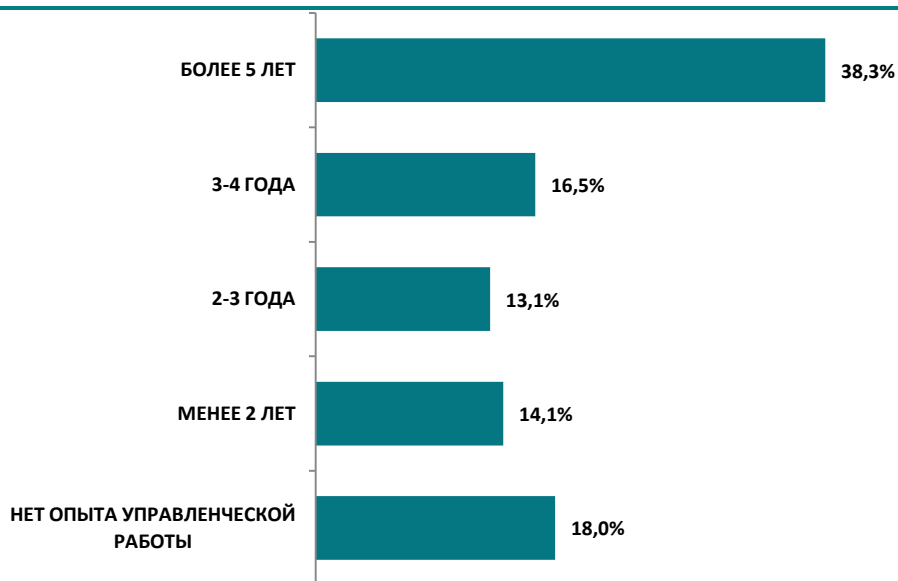
неджмента, владеющих иностранными языками, что позволяет приглашать на программу иностранных лекторов...». Существенные диспропорции в возрасте слушателей программ EMBA на английском и русском языках есть и в Стокгольмской школе экономики – средний возраст слушателей EMBA GM на английском языке – 28-35 лет, EMBA GM на русском языке – 37-42 года. Уменьшение среднего возраста обучающихся на программах МВА отмечают и в Новосибирске: Сергей Андреевич Чернышов, руководитель Высшей школы бизнеса Новосибирского государственного университета экономики и управления, в интервью для РБК Исследования рынков рассказал, что средний возраст слушателей в бизнес-школе составил 34 года, а также отметил, что «...год от года программа МВА стремительно молодеет».

Рис. 13. Опыт работы до старта обучения на программе МВА, лет



Источник: РБК Исследования рынков

Рис. 14. Опыт управленческой работы до старта обучения на программе МВА, лет



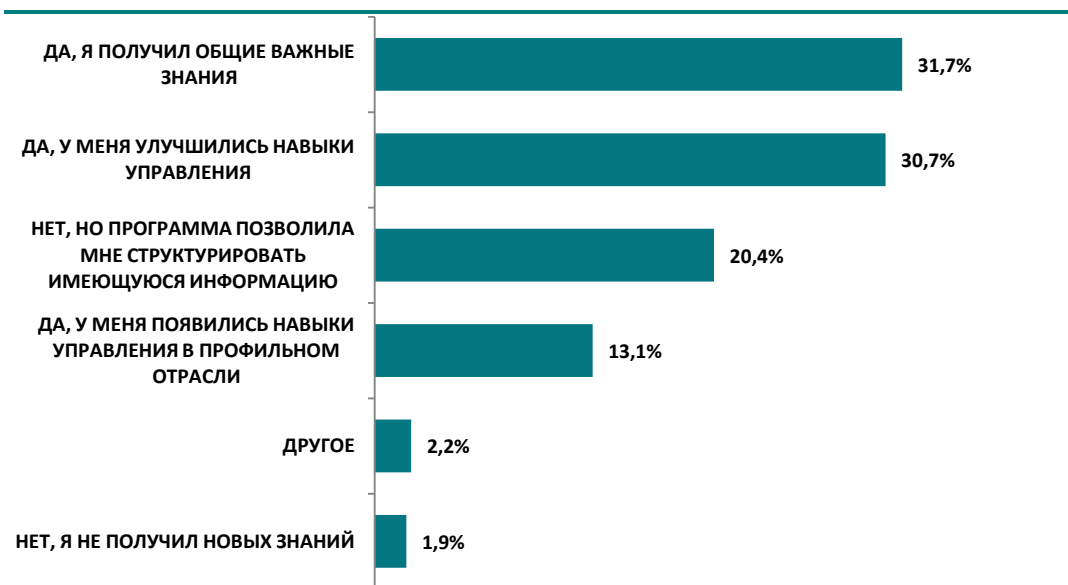
© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков

Большая часть выпускников МВА в России имели опыт управленческой работы до начала обучения: лишь 18% не имели подобного опыта. Интервью руководителей бизнес-школ подтверждают эти сведения.

Оценка качества полученного образования – один из важнейших критериев оценки бизнес-школ. В рамках социологического опроса выпускникам и потенциальным слушателям МВА-программ был предложен перечень причин получения степени МВА – главной причиной большая часть респондентов назвали «получение новых знаний». Среди выпускников МВА-программ, участвовавших в опросе, лишь 1,9% респондентов не получили новых знаний и оказались недовольны прослушанным материалом.

Рис. 15. Удовлетворенность знаниями, полученными в рамках МВА, %

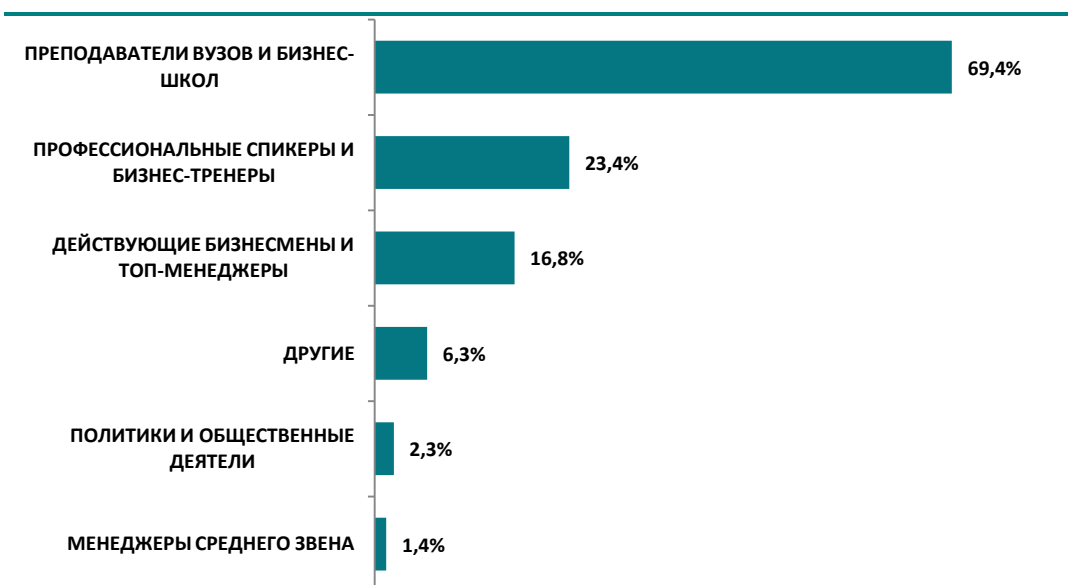


© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков

Для каждого пятого обучение на программе МВА позволило структурировать имеющиеся данные, среди ответов «другое» были названы – помощь в поиске оптимального места работы (поиск своего предназначения), эмоциональный толчок для дальнейшего развития и понимание уровня конкуренции («увидел, что много умных людей и мне есть куда расти»).

Рис. 16. Структура преподавательского состава, %



© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков, в рамках ответа на вопрос можно было выбрать несколько вариантов ответа

Основу преподавательского состава бизнес-школ составляют преподаватели ВУЗов и, собственно, основной преподавательский состав бизнес-школ. Крайне редко в бизнес-школах работают политики и общественные деятели, а также менеджеры среднего звена. Однако существуют серьезные страновые диспропорции в структуре преподавательского состава программ МВА.

Табл. 5. Структура преподавательского состава по странам, %

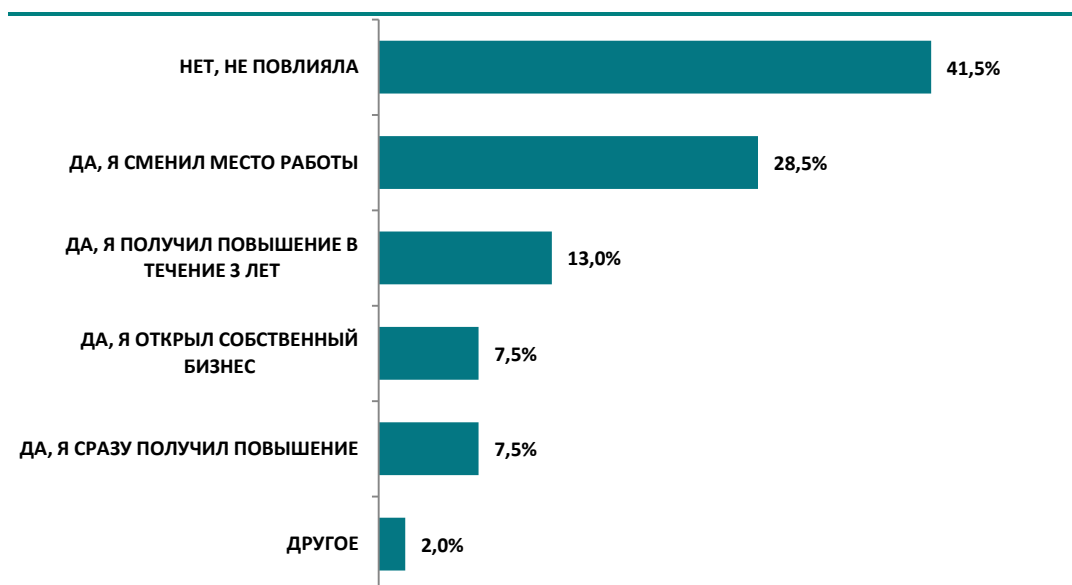
СТРУКТУРА ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА	РОССИЯ	США	ДРУГИЕ СТРАНЫ
ДЕЙСТВУЮЩИЕ БИЗНЕСМЕНЫ И ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ	12,1%	18,5%	16,3%
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СПИКЕРЫ И БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ	24,2%	20,1%	22,1%
ПРЕПОДАВАТЕЛИ ВУЗОВ И БИЗНЕС-ШКОЛ	70,1%	68,4%	72,6%
МЕНЕДЖЕРЫ СРЕДНЕГО ЗВЕНА	2,1%	0,5%	-
ПОЛИТИКИ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ДЕЯТЕЛИ	2,6%	4,3%	-
ДРУГИЕ	5,1%	5,3%	8,1%

Источник: РБК Исследования рынков, в рамках ответа на вопрос можно было выбрать несколько вариантов ответа

Согласно результатам опроса, действующие бизнесмены и топ-менеджеры гораздо чаще становились спикерами и преподавателями в США и других странах (преимущественно европейских) и, судя по всему, структура преподавательского состава – это то, над чем надо работать российским бизнес-школам.

Практически все выпускники получили новые знания или сумели структурировать информацию по итогам обучения, однако влияние степени МВА на карьеру выпускников не столь однозначное: отсутствие изменений в карьере после получения МВА было характерно для 41,5%. Согласно результатам опросов, для значимой части респондентов получение степени МВА стало «трамплином» для смены работы (28,5%) и открытия собственного бизнеса (7,5%).

Рис. 17. Как степень МВА повлияла на Вашу карьеру, %



© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков

Эксперты и руководители бизнес-школ также сходятся во мнении, что зачастую получение степени МВА необходимо для смены вида деятельности. Лев Владимирович Татарченко, директор ВШМ НИУ ВШЭ, в интервью для РБК Исследования рынков в качестве второй по важности причины, побуждающей слушателей курсов получить степень МВА, выделили смену вида деятельности: «...например, врач идет на программу МВА, чтобы потом заняться управлением медицинским учреждением». В Бизнес-школе НИУ ВШЭ в Нижнем Новгороде также отметили существенные карьерные изменения, даже во время обучения: «...как правило, 70% слушателей меняют место работы в процессе обучения: переходят на более высокую должность, или на аналогичную позицию, но с большим доходом».

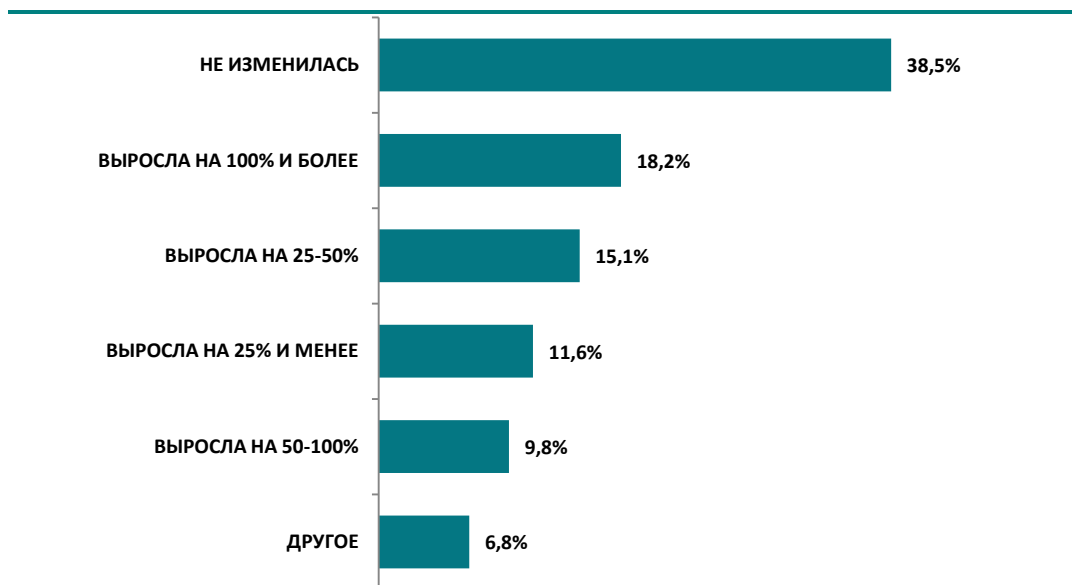
Директор по маркетингу и развитию Московской международной высшей школы бизнеса «МИРБИС» (Институт) Федор Федоров рассказал, что «45% слушателей МВА МИРБИС меняют карьерную траекторию, причем ½ из них – в ходе 1 года обучения на МВА».

Табл. 6. Как степень МВА повлияла на Вашу карьеру по странам, %

	РОССИЯ	США	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
ДА, Я СРАЗУ ПОЛУЧИЛ ПОВЫШЕНИЕ	5,4%	17,7%	14,2%
ДА, Я ПОЛУЧИЛ ПОВЫШЕНИЕ В ТЕЧЕНИЕ 3 ЛЕТ	12,8%	5,8%	21,4%
ДА, Я СМЕНИЛ МЕСТО РАБОТЫ	27,0%	59,0 %	28,5%
ДА, Я ОТКРЫЛ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС	6,0%	5,8%	7,1%
НЕТ, НЕ ПОВЛИЯЛА	45,2%	11,7%	28,8%
ДРУГОЕ	3,6%	-	-

Источник: РБК Исследования рынков

Большая часть выпускников американских программ МВА ощутили изменения в своей карьере – 59% из них сменили место работы, лишь 11,7% не заметили изменений в карьере после получения степени МВА. Выпускники бизнес-школ из Великобритании гораздо чаще, чем выпускники российских школ получали повышения, что говорит о большем доверии (а иногда целенаправленной отправке) работодателей к зарубежному бизнес-образованию.

Рис. 18. Как изменилась Ваша зарплата в первые 3 года после завершения обучения в рамках программы МВА, %

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков

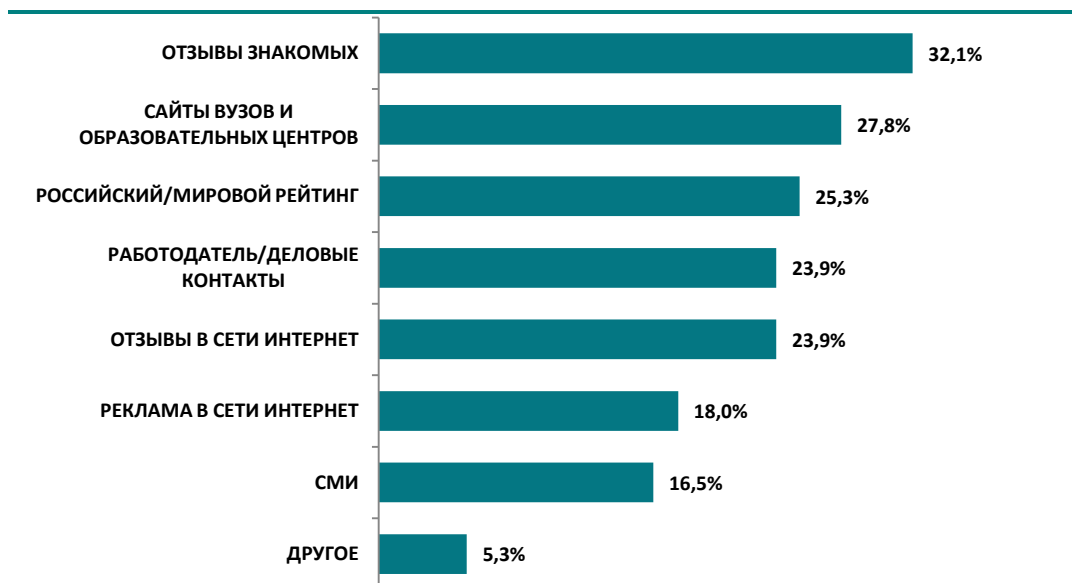
Более 38% респондентов ответили на вопрос об изменении заработной платы «не изменилась», причем наибольшая доля таких респондентов окончили российские бизнес-школы. Среди вариантов «другое» фигурировали ответы «снизилась» (последствия кризиса 2015-2016 гг.), варианты, связанные с переездом и резким изменением условий (несопоставимые зарплаты), и другие.

Среди выпускников американских бизнес-школ лишь 23,5% респондентов не перешли на позицию с более высокой оплатой или не сменили место работы на новое с более высокой оплатой.

Табл. 7. Как изменилась Ваша зарплата в первые 3 года после завершения обучения в рамках программы МВА по странам прохождения обучения, %

	РОССИЯ	США	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
ВЫРОСЛА НА 100% И БОЛЕЕ	13,1%	29,4%	28,5%
ВЫРОСЛА НА 50-100%	9,5%	17,6%	18,8%
ВЫРОСЛА НА 25-50%	14,9%	14,3%	14,9%
ВЫРОСЛА НА 25% И МЕНЕЕ	12,2%	5,9%	6,9%
НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ	43,5%	23,5%	28,0%
ДРУГОЕ	6,8%	9,3%	2,9%

Источник: РБК Исследования рынков

Рис. 19. Источники получения информации о бизнес-школе, %

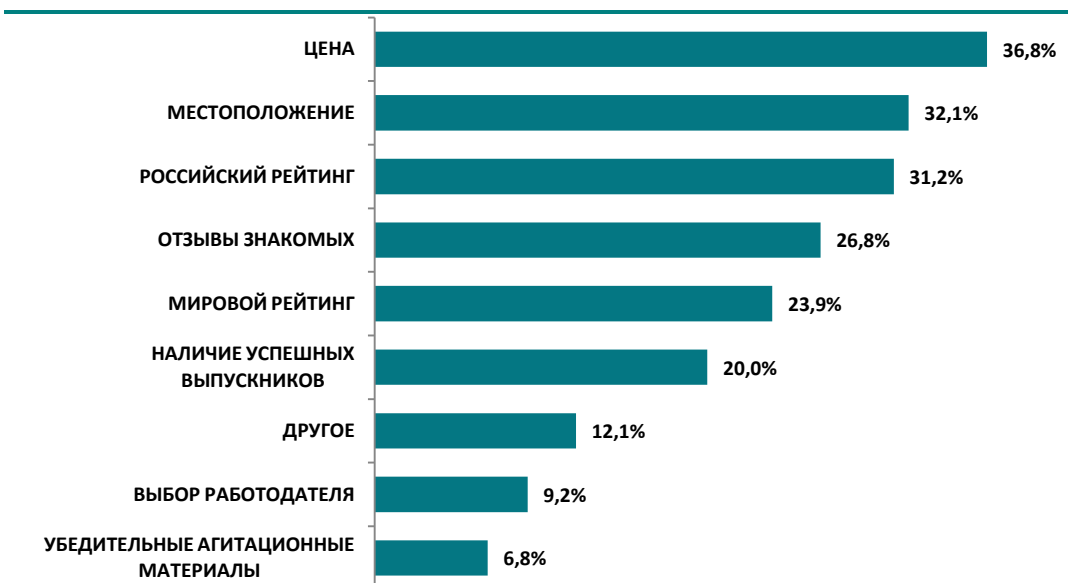
© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков, возможны несколько вариантов ответов

«Сарафанное радио» является одним из наиболее важных источников получения информации о бизнес-школах — на отзывы знакомых и советы работодателя/деловые контакты приходится значительная часть ответов. Практически все директора и руководители бизнес-школ считают, что необходимо пользоваться максимальным количеством инструментов для продвижения.

Директор Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС Сергей Павлович Мясоедов поделился своим мнением о принципах продвижения бизнес-школ: «...ИБДА, как рыночная структура, использует в своих целях все известные виды рекламы и маркетинга. Однако, такие сложные и дорогостоящие продукты, как программы МВА/ЕМВА — причем не только с точки зрения денег, но и точки зрения времени — невозможно продавать только через рекламное распространение информации в Интернете, СМИ и т.д.». Самым важным фактором Сергей Павлович считает «сарафанное радио»: «Главный фактор набора на программы МВА/ЕМВА — это фактор доверия к бизнес школе, к ее преподавателям, к ее имиджу со стороны выпускников, которое передается их друзьям. Когда спрашиваешь людей, как Вы нас нашли, обычно наряду с перечислением статей в журналах, посещения сайтов, участия в социальных сетях, обязательно называют самый важный фактор: «расспросил друзей, которые у Вас учились раньше».

Впрочем, представители бизнес-школ понимают, что развитие сети Интернет серьезным образом сказывается на рекламных возможностях и стараются активно задействовать и этот канал распространения информации. Директор ВШБ ГУУ Алла Анатольевна Канке рассказала свое мнение об использовании интернета для продвижения: «Разумеется, интернет в настоящий момент предпочтителен просто в силу своей популярности и в силу занятости потенциальных слушателей. Времени у них немного, но есть смартфон или планшет — значит, такой человек «досыаем». Интернет — требование времени. Но не могу не согласиться с тем, что приятно подержать в руках хорошо изданный номер известного журнала с толковой статьей о школе и качественными фотографиями. Это ностальгия, и.. это вопрос бюджета».

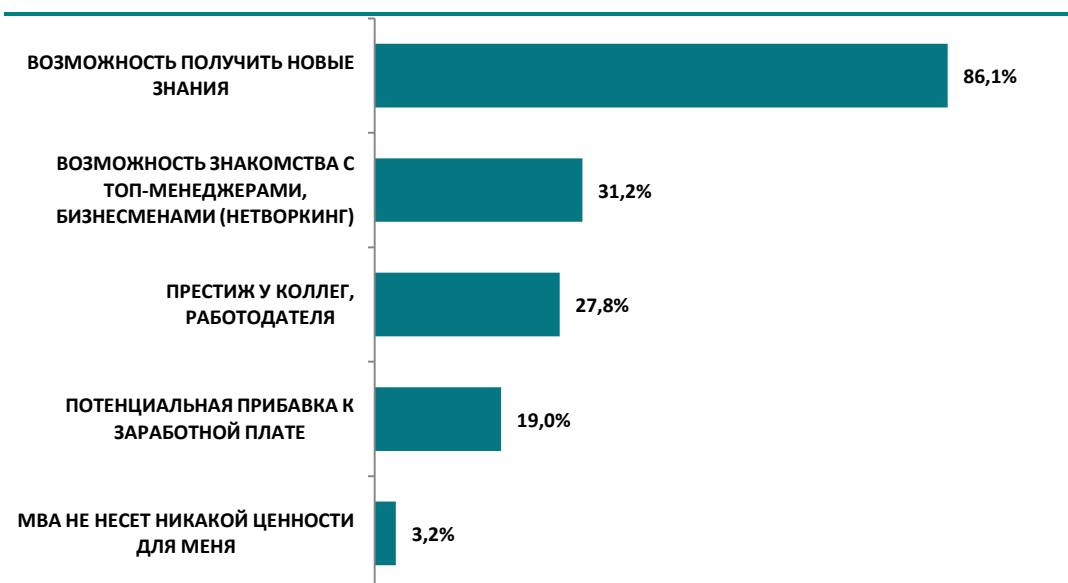
Рис. 20. Факторы выбора бизнес-школ, %

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков, возможны несколько вариантов ответов

Ключевыми факторами выбора бизнес-школ выпускники МВА-программ назвали цену, местоположение и положение школы в российском рейтинге. При этом наблюдаются существенные различия в факторах выбора между выпускниками МВА-программ и потенциальными слушателями (рассмотрены в разделе «Результаты опроса потенциальных слушателей МВА-программ»).

Работодатели, оплачивающие около 22% программ МВА в России, напрямую влияют на выбор 9,8% респондентов.

Рис. 21. Какую ценность несет МВА-образование для Вас, %

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

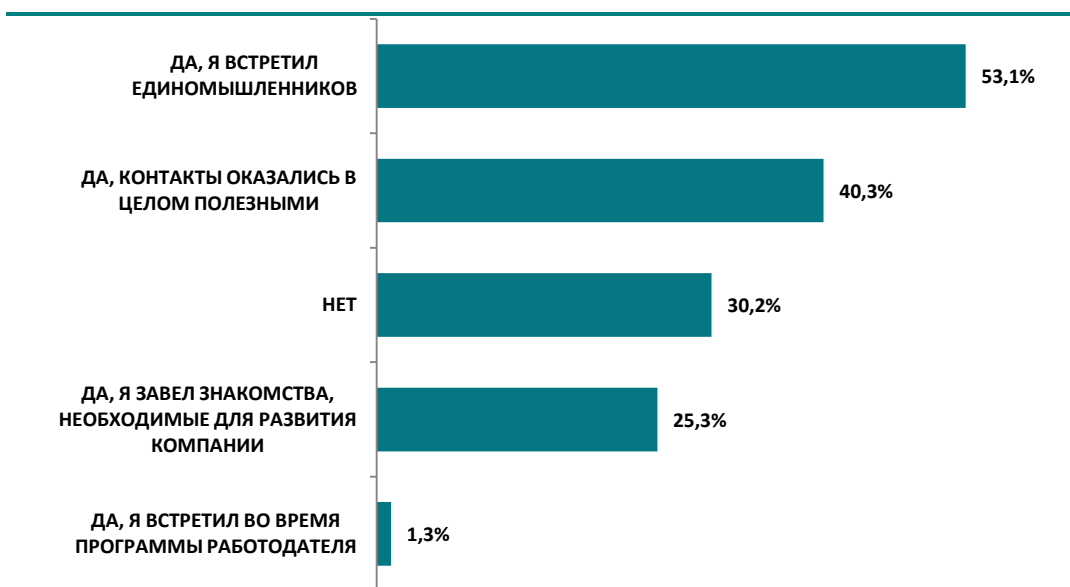
Источник: РБК Исследования рынков, возможны несколько вариантов ответов

Большая часть выпускников МВА приходило на программу имея в качестве основной цели — получение знаний. В качестве сопутствующих факторов — получение диплома престижной бизнес-школы. Анна Измайлова, директор по маркетингу и продажам Стокгольмской Школы Экономики в России, рассказала в интервью для РБК

Исследования рынков о различных целях получения степени EMBA: «У каждого своя мотивация. Предприниматели больше ориентированы на получение новых знаний, моделей и технологий, которые они могли бы применить в своем бизнесе. Руководители стремятся получить шведский диплом EMBA и подняться по карьерной лестнице».

Необходимость общения с людьми, занимающими высокие/сопоставимые должности, также является одним из элементов мотивации к обучению на МВА-программах. Особенно ярко эта потребность ощущается в регионах. Сергей Андреевич Чернышов, руководитель ВШБ НГУЭУ, в качестве одной из причин, побуждающих получать степень МВА, выделил «возможность общаться с себе подобными». «Не менее важная ценность МВА, помимо образовательного процесса, - это возможность обучаться в компании с аналогичными по статусу слушателями. Поскольку в нашем городе мало мест, где можно квалифицированно общаться на специализированные темы, программы МВА – это еще и нетворкинг-площадка», - рассказал Сергей Андреевич.

Рис. 22. Удалось ли Вам расширить сеть полезных контактов во время прохождения обучения, %



© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

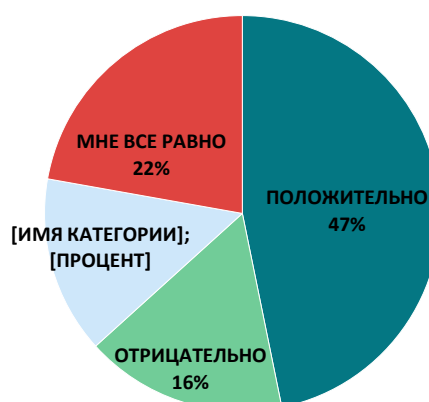
Источник: РБК Исследования рынков, возможны несколько вариантов ответов (кроме выбора ответа «Нет»)

Большая часть респондентов оказалась удовлетворена возможностью расширения сети полезных контактов, 30,2% респондентов не смогли завести новые полезные контакты во время обучения.

Результаты опроса потенциальных слушателей МВА-программ

Одной из важнейших проблем, которые тормозят развитие рынка МВА в России, является отсутствие обратной связи между потенциальными потребителями услуг бизнес-школ и бизнес-школами. Несмотря на институциональные проблемы и репутационные риски, которые понесли бизнес-школы после появления краткосрочных программ, маскирующихся под классические программы МВА (зачастую с крайне низким уровнем обучения), отношение к бизнес-образованию в целом положительное – более 62% респондентов относятся к бизнес-образованию положительно, хотя и не очень понимают, что такое МВА, а часть считает, что степень МВА не нужна в современной России. Причем есть существенные региональные диспропорции в распределении ответов на вопрос об отношении к бизнес-образованию.

Рис. 23. Как Вы относитесь к бизнес-образованию, %



Источник: РБК Исследования рынков

Во всех рассматриваемых группах регионов доля респондентов с положительным отношением к бизнес-образованию превышает долю респондентов с отрицательным отношением к бизнес-образованию. Наибольшая доля негативного отношения к бизнес-образованию в Москве и Московской области – 18,6%, при этом в столичном регионе наименьшее число респондентов, считающих, что в России бизнес-образование не нужно (4,4%). В городах меньше миллиона и сельской местности наибольшая доля респондентов, которые не имеют мнения относительно бизнес-образования (их 42,2%), однако пропорции положительных и отрицательных мнений смещены в сторону отрицательных. Судя по всему, подобная ситуация вызвана другой структурой занятости (больше работников физического труда и промышленности), отсутствием необходимости (меньше число рабочих мест с должностями, где необходимы МВА) и негативом по отношению к западным веяниям (а МВА позиционируется как западный тип образования).

Табл. 8. Как Вы относитесь к бизнес-образованию, %

	МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ОСТАЛЬНЫЕ МИЛЛИОННИКИ	ДРУГИЕ ГОРОДА И СЕЛЬСКАЯ МЕСТНОСТЬ
ПОЛОЖИТЕЛЬНО	51,4%	54,1%	42,1%	24,1%
ОТРИЦАТЕЛЬНО	18,6%	16,4%	15,9%	14,7%
ПОЛОЖИТЕЛЬНО, НО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ БИЗНЕС- ОБРАЗОВАНИЕ НЕ НУЖНО	4,4%	10,9%	21,3%	19,0%
МНЕ ВСЕ РАВНО	25,6%	18,6%	20,7%	42,2%

Источник: РБК Исследования рынков

Табл. 9. Как Вы относитесь к бизнес-образованию, %

	<28	29-36	37-44	45-52	53-60
ПОЛОЖИТЕЛЬНО	67,0%	54,3%	45,1%	42,3%	43,3%
ОТРИЦАТЕЛЬНО	10,1%	14,8%	16,9%	17,2%	14,2%
ПОЛОЖИТЕЛЬНО, НО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ НЕ НУЖНО	6,4%	10,1%	15,8%	21,1%	14,3%
МНЕ ВСЕ РАВНО	16,5%	20,8%	22,2%	19,4%	28,2%

Источник: РБК Исследования рынков

Наибольшая доля респондентов, которые положительно относятся к бизнес-образованию – молодые россияне в возрасте до 28 лет – среди них 2/3 относятся к бизнес-образованию положительно и в целом оптимистичнее респондентов других возрастов относительно применимости бизнес-образования в России (лишь 6,4% считают, что в современной России не нужно бизнес-образование). Среди молодых наименьшая доля отрицательно относящихся к бизнес-образованию – лишь 10%, что, при прочих равных, дает надежду на положительное развитие рынка бизнес-образования в России. Наибольшая доля отрицательных отзывов о бизнес-образовании в группе людей с возрастом от 37 до 52 лет – около 17%: причины подобного распределения могут объясняться по-разному: с одной стороны, активная фаза карьерного роста этих людей пришлась на пик экономического роста РФ – вырасти по карьерной лестнице в условиях столь интенсивного роста экономики можно было без степени МВА и бизнес-образования, с другой стороны – опыт существующих топ-менеджеров ведущих компаний (большая часть из которых не имеет степени МВА) и коррупционная составляющая карьерного роста в крупной компании не позволяют оценить респондентам важность бизнес-образования и получения степени МВА.

Развернутые ответы респондентов групп в возрасте от 37 до 44 лет и от 45 до 52 лет, к сожалению, не дают полноценного ответа на вопрос о причинах отрицательного отношения к бизнес-образованию: среди немногочисленных развернутых ответов можно выделить «общую занятость», «отсутствие необходимости», «отсутствие веры в получение новых знаний» и «дискредитацию бизнес-образования в России».

Наибольшая доля безразличных в старших возрастных группах – очевидно, основная ориентация в разработке долгосрочных программ МВА должна быть на молодое поколение – где минимально скептическое отношение к бизнес-образованию.

Наибольший скепсис относительно возможности применимости бизнес-образования в России у респондентов в возрастной группе 45-52 года - более 1/5 респондентов в этой группе не считают необходимым получать бизнес-образование из-за отсутствия применения бизнес-образования в России.

Табл. 10. Как Вы относитесь к бизнес-образованию, %

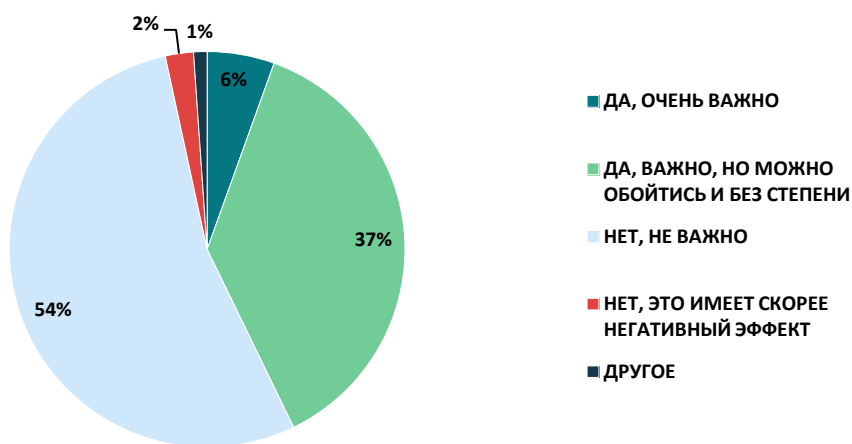
	МЕНЕЕ 40 ТЫС. РУБ	40-70 ТЫС. РУБ.	70-100 ТЫС. РУБ.	100-160 ТЫС. РУБ.	БОЛЕЕ 160 ТЫС. РУБ.
ПОЛОЖИТЕЛЬНО	40,3%	45,2%	53,8%	51,6%	51,1%
ОТРИЦАТЕЛЬНО	13,5%	16,6%	14,9%	15,3%	23,6%
ПОЛОЖИТЕЛЬНО, НО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ НЕ НУЖНО	16,1%	13,9%	15,6%	12,4%	9,4%
МНЕ ВСЕ РАВНО	30,1%	24,3%	15,7%	20,7%	15,9%

Источник: РБК Исследования рынков

Существуют и серьезные диспропорции в отношении к бизнес-образованию в зависимости от уровня доходов. Наихудшее отношение к бизнес-образованию у людей с наиболее высоким уровнем доходов: более 23% относятся к бизнес-образованию отрицательно, что может быть связано с собственным опытом построения бизнеса и работы в качестве топ-менеджера без получения бизнес-образования. При этом высока в группе доля людей, которые относятся к бизнес-образованию положительно: 51,1%, выше только у людей с уровнем доходов от 70 до 100 тыс. руб.

Группа с уровнем доходов ниже 40 тыс. рублей, самая многочисленная в современной России относится к бизнес-образованию, в целом, положительно, хотя доля безразличных в этой группе наиболее высокая – почти треть респондентов не имеет никакого мнения относительно бизнес-образования. Именно в этой группе наибольшая доля скептиков относительно применимости бизнес-образования в современной России.

Рис. 24. Важно ли для развития Вашей карьеры получение степени МВА, %



Источник: РБК Исследования рынков

РЕЙТИНГИ БИЗНЕС-ШКОЛ

«Народный рейтинг бизнес-школ 2016»

В 2016 году порталом «МВА в Москве и России» (mba.su) был опубликован седьмой ежегодный «Народный рейтинг бизнес-школ». В опросе 2016 года приняли участие более 900 выпускников 2012-2014 гг. выпуска из 41 бизнес-школы из 6 городов.

Табл. 11. Народный рейтинг бизнес-школ MBA.SU 2016-2017

БИЗНЕС-ШКОЛА	РЕЙТИНГОВОЕ МЕСТО	СУММА БАЛЛОВ	ОЦЕНКА ПАРАМЕТРОВ ОБУЧЕНИЯ (СРЕДНЕАРИФМЕТИЧЕСКАЯ)			
			МАКС.ПОЛЬЗА – 5, БЕСПОЛЕЗНО – 1			
			УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДА	КАРЬЕРНЫЙ РОСТ	ПОЛЕЗНОСТЬ УСТАНОВ. СВЯЗЕЙ	ЛИЧНОЕ И ПРОФ. РАЗВИТИЕ
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА (ВШМ) СПбГУ	1	17,52	4,08	4,08	4,36	5,00
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (ИБДА) РАНХиГС	1	17,52	4,33	4,12	4,13	4,94
ПРОГРАММА MBA&EMBA KINGSTON/РАНХиГС (ИНСТИТУТ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК РАНХиГС)	1	17,52	4,25	4,35	4,25	4,67
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	2	17,35	3,95	4,30	4,40	4,70
ИНСТИТУТ ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И БИЗНЕСА (ИДАБ) ФИН. УНИВЕРСИТЕТА	2	17,34	3,86	4,29	4,38	4,81
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА (ВШБ) ГУУ	2	17,33	3,98	4,14	4,31	4,90
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА МИРБИС	3	17,23	4,32	4,24	3,81	4,86
ШКОЛА IT-МЕНЕДЖМЕНТА РАНХиГС	3	17,22	4,11	4,14	4,05	4,92
ВЫСШАЯ ШКОЛА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ (ВШКУ) РАНХиГС	3	17,21	4,19	4,23	4,17	4,62
ВЫСШАЯ ШКОЛА ФИНАНСОВ И МЕНЕДЖМЕНТА (ВШФМ) РАНХиГС	4	16,75	4,10	3,95	3,85	4,85
БИЗНЕС-ШКОЛА ИМИСП (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	4	16,73	3,80	4,05	3,93	4,95
МВА-ЦЕНТР (БИЗНЕС-ШКОЛА) УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА (ЕКАТЕРИНБУРГ)	4	16,72	3,94	4,00	4,28	4,50
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ МГУ ИМ. М.В. ЛОМОНОСОВА	5	16,53	4,10	4,00	3,76	4,67
ПЛЕХАНОВСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА INTEGRAL	5	16,50	4,06	4,17	3,83	4,44
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА КАЗАНСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА (КАЗАНЬ)	6	16,47	3,96	3,92	3,67	4,92
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ НИУ ВШЭ	6	16,46	3,94	3,98	3,67	4,87
МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА	7	16,30	3,79	3,71	4,00	4,80
БАЙКАЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА ИРКУТСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА	7	16,30	3,92	3,92	3,75	4,71

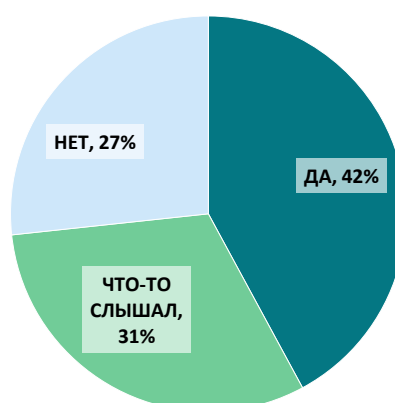
БИЗНЕС-ШКОЛА	РЕЙТИНГОВОЕ МЕСТО	СУММА БАЛЛОВ	ОЦЕНКА ПАРАМЕТРОВ ОБУЧЕНИЯ (СРЕДНЕАРИФМЕТИЧЕСКАЯ)			
			МАКС.ПОЛЬЗА – 5, БЕСПОЛЕЗНО – 1			
ИНСТИТУТ КОММУНИКАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ВШЭ	8	16,12	3,81	4,06	3,75	4,50
БИЗНЕС-ШКОЛА МОСКОВСКОГО ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА	8	16,11	3,74	3,74	3,76	4,87
ВЫСШАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ ШКОЛА ВАВТ	8	16,09	3,18	3,73	4,18	5,00
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ЛИНК	8	16,09	3,80	3,68	3,70	4,91
БИЗНЕС-ШКОЛА ВАВТ	9	16,00	3,60	3,70	4,00	4,70
ШКОЛА БИЗНЕСА EMAS (НИЖНИЙ НОВГОРОД)	10	15,80	3,40	3,20	4,40	4,80
БИЗНЕС-ШКОЛА «СИНЕРГИЯ»	11	15,40	3,70	3,75	3,30	4,65
БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ ВШЭ	12	15,07	3,77	3,15	3,69	4,46
MOSCOW BUSINESS SCHOOL	13	14,58	3,49	3,57	2,80	4,72

Источник: МВА в Москве и России - mba.ru

Рейтинг узнаваемости бизнес-школ

Бизнес-школы в России существуют уже около 30 лет: старейшие программы МВА и бизнес-образования в классическом понимании реализуются в России с конца 80-х годов. Несмотря на столь длительную историю МВА в России - большая часть россиян имеет весьма общее представление о бизнес-образовании и МВА программах: часто путая классические МВА со всевозможными бизнес-курсами, тренингами и программами переподготовки. Согласно опросу, проведенному РБК Исследования рынков, большая часть респондентов в возрасте от 18 до 60 лет утверждают, что знают, что такое МВА (таких 42%) – однако развернутые ответы респондентов оставляли желать лучшего. Россияне слабо представляют отличие бизнес-тренингов от бизнес-образования, не понимают среднюю продолжительность МВА-программ и испытывают затруднения при объяснении для кого предназначены подобные программы и чему на них учат.

Рис. 25. Знаете ли Вы что такое МВА – результаты опроса респондентов. Общие по России, %



Источник: РБК Исследования рынков

Анализ развернутых ответов респондентов позволяет сделать вывод о том, что среди респондентов в возрасте от 18 до 60 лет лишь около 12% имеют ясное представ-

ление о классических программах MBA. Однако с учетом того, что MBA – продукт далекий от массового потребления, показатели узнаваемости MBA довольно высокие, что позволяет говорить о высоком нереализованном потенциале рынка MBA.

Ситуации, в которых респонденты утвердительно отвечают на некоторые общие вопросы, при этом при более глубоком подходе выясняется, что респондент имеет поверхностное представление об объекте исследования – встречаются повсеместно. Социологические исследования позволяют говорить о том, что респонденты осознанно или неосознанно предпочитают недоговаривать или скрывать, что думают на самом деле⁵. Для выявления таких случаев анкета строится из череды смежных вопросов, открытых или закрытых, для выявления реального мнения/отношения к чему-либо респондента. В рамках исследования респонденты дважды отвечали на вопрос о понятии MBA – в закрытом и открытом вопросах, и дифференциация ответов оказалась впечатляющей.

Табл. 12. Знаете ли Вы что такое MBA (выбор вариантов ответов) – результаты опроса респондентов по региону проживания, %

	МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ОСТАЛЬНЫЕ МИЛЛИОННИКИ	ДРУГИЕ ГОРОДА И СЕЛЬСКАЯ МЕСТНОСТЬ
ДА, ЗНАЮ	61,2%	52,8%	40,8%	32,4%
ЧТО-ТО СЛЫШАЛ	20,7%	29,3%	29,9%	32,2%
НЕТ	18,1%	17,9%	29,3%	35,4%

Источник: РБК Исследования рынков

Табл. 13. Доля респондентов, понимающих термин и содержание MBA (открытый вопрос) – результаты опроса респондентов по региону проживания, %

	МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ОСТАЛЬНЫЕ МИЛЛИОННИКИ	ДРУГИЕ ГОРОДА И СЕЛЬСКАЯ МЕСТНОСТЬ
ДОЛЯ ПРАВИЛЬНЫХ ОТВЕТОВ НА ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС О ТОМ, ЧТО ТАКОЕ MBA ПРОГРАММЫ И ДЛЯ КОГО ОНИ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ	24,3%	17,2%	11,2%	7,7%

Источник: РБК Исследования рынков

Существенны пространственные диспропорции в понимании термина и содержания термина MBA – в столичном регионе более 61% заявили о том, что знают, что такое MBA (по развернутым ответам реально понимающих около 24%), в Санкт-Петербурге – 53% (реально понимающих 17%), в других городах миллионниках – 40,8% (реально понимающих 11,2%).

При этом в городах с населением менее миллиона человек понимание термина и содержания программ MBA снижается до 32,4% (по развернутым ответам – менее 8%), что связано со структурой занятости, спецификой образования, поведенческими особенностями, отсутствием бизнес-школ как таковых и другими причинами.

Очевидно, что существуют и возрастные диспропорции в понимании термина и его содержания. Наибольшее число респондентов, понимающих, что такое программы MBA, как в рамках ответа на вопрос с вариантами ответа, так по открытому вопросу – в наиболее молодой возрастной группе до 28 лет. С увеличением возраста респондентов понимание термина падает: среди респондентов в возрасте от 53 до 60 лет лишь 15% считают, что знают, что такое MBA программы, однако лишь 4,3% респондентов сумели дать верный развернутый ответ на вопрос о программах MBA.

⁵ <http://www.prnewswire.com/news-releases/new-allstate-survey-shows-americans-think-they-are-great-drivers---habits-tell-a-different-story-126563103.html>

Табл. 14. Знаете ли Вы что такое МВА – результаты опроса респондентов по возрасту, %

	МЕНЕЕ 28	29-36	37-44	45-52	53-60
ДА, ЗНАЮ	81,4%	62,0%	43,1%	22,8%	15,3%
ЧТО-ТО СЛЫШАЛ	6,9%	15,9%	28,7%	36,8%	32,5%
НЕТ	11,7%	22,1%	28,2%	40,4%	52,2%
ПРАВИЛЬНЫЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ	27,3%	20,5%	10,8%	5,1%	4,3%

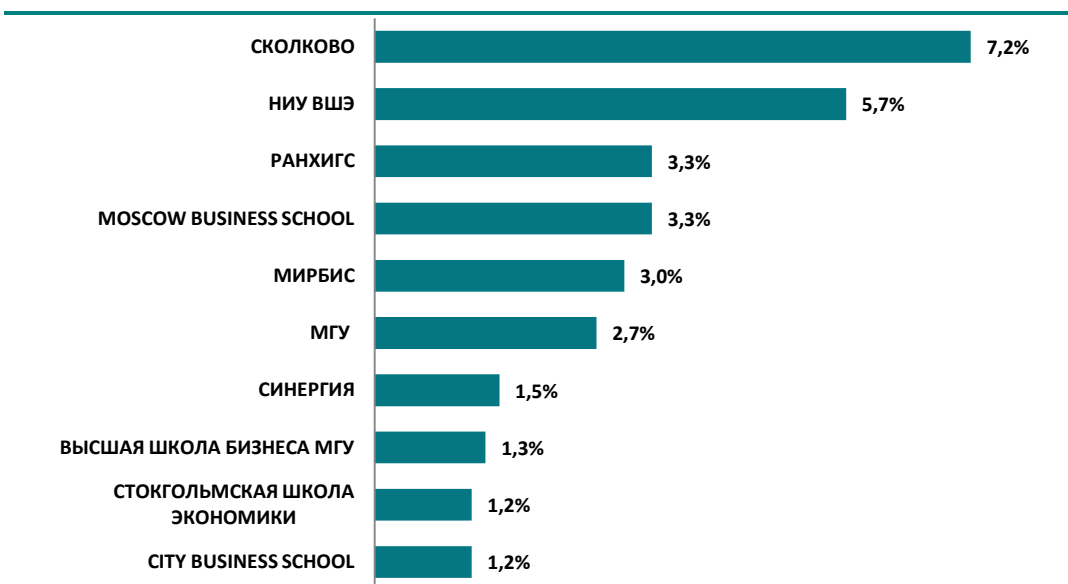
Источник: РБК Исследования рынков

Несмотря на общее понимание термина МВА и содержания бизнес-образования, респонденты затруднялись назвать бизнес-школы, работающие в России или за рубежом: лишь 9% опрошенных респондентов назвали хотя бы одну бизнес-школу. На основе результатов опросов населения был составлен рейтинг упоминаний бизнес-школ в России, а также рейтинг узнаваемости зарубежных бизнес-школ россиянами.

Как показывают результаты опроса, брендинг большинства российских бизнес-школ требует изменения подходов, если школы преследуют в качестве основной цели повышение узнаваемости. Почти для всех бизнес-школ, существующих в рамках крупных университетов (МГУ им. М. В. Ломоносова, НИУ ВШЭ, РАНХиГС) бренд университета оказывается гораздо более сильным, чем бренд бизнес-школы. Самой упоминаемой среди респондентов стала московская школа управления «Сколково» – более 7% респондентов, знающих хотя бы одну бизнес-школу в России, назвали «Сколково» в числе известных. Одной из главных особенностей бренда «Сколково» стало упоминание бизнес-школы совместно с западными: в 23% случаев школа управления «Сколково» была упомянута наряду с крупнейшими западными бизнес-школами. Популярность «Сколково» связана, в первую очередь, с активным упоминанием бренда в СМИ.

Сильный бренд РАНХиГС перекрывает бренды бизнес-школ, работающих в рамках университета, однако ряд бизнес-школ и факультетов, позволяющих получить степень МВА, респонденты отметили.

Рис. 26. Рейтинг брендов российских бизнес-школ/головных университетов, % респондентов, указавших, что знают школу, от всего числа опрошенных респондентов, заинтересованных в бизнес-образовании

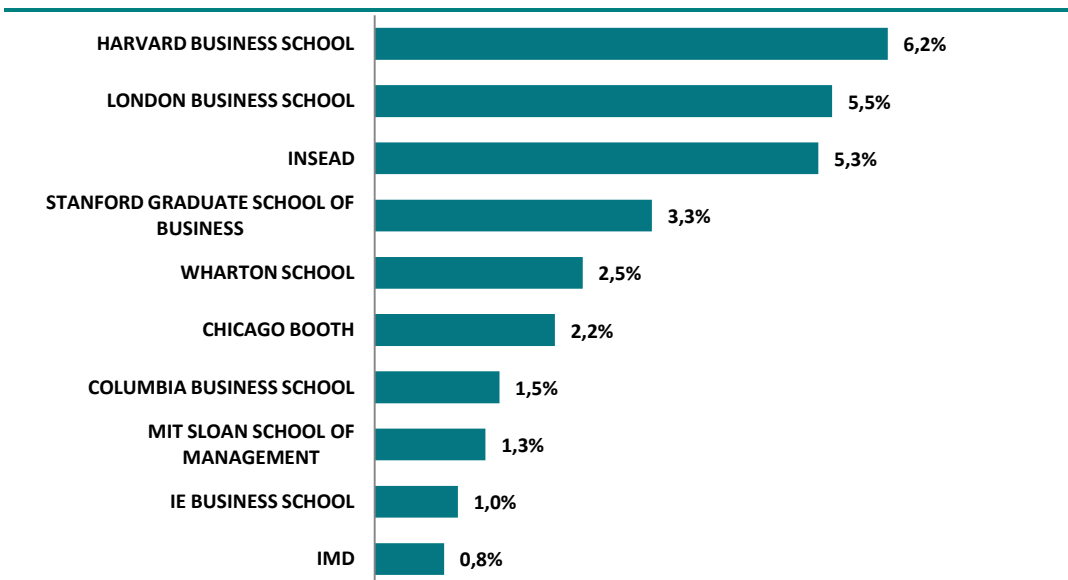


© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков

Среди зарубежных школ выделяется 3 явных школы-лидера, которые упоминали чаще, чем российские бизнес-школы (кроме «Сколково» и НИУ ВШЭ). Harvard Business School, London Business School и Insead – ежегодные участники топ-10 рейтинга Financial Times, QS и других организаций.

Рис. 27. Рейтинг брендов зарубежных бизнес-школ, % респондентов, указавших, что знают школу, от всего числа опрошенных респондентов, заинтересованных в бизнес-образовании



© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков