

Рынок МВА и бизнес-образования России 2019

Экспертные интервью
Ключевые тенденции
Динамика рынка
Прогноз развития рынка
Узнаваемость бизнес-школ
Рейтинги

2019 RBC Moscow



АННОТАЦИЯ

Исследование проведено в апреле-июле 2019 года.

Объем отчета – 155 стр.

Отчет содержит
18 таблиц и 29
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, 2001-2019

Исследование «Рынок MBA и бизнес-образования России 2019» подготовлено аналитическим агентством РБК Исследования рынков в апреле-июле 2019 года. Исследование состоит из 6 основных частей: макроэкономического обзора, экспертных интервью, анализа рынка и его структуры, результатов опроса деловой аудитории РБК на предмет узнаваемости бизнес-школ, портрета потребителей программ MBA в России, краткого обзора предпринимательских программ в бизнес-школах, а также обзора наличия у генеральных директоров крупнейших компаний России степеней MBA.

Основу исследования составили анкеты ведущих игроков рынка и их экспертные интервью – в ходе проведения исследования было получено 30 экспертных интервью и 27 анкет от школ, занимающих более 50% рынка MBA России.

Макроэкономический обзор – краткая сводка основных событий 2017-2018 гг., позволяющая понять основные тенденции развития экономики России.

Экспертные интервью ведущих игроков рынка – мнения представителей ведущих бизнес-школ России о развитии собственных школ, рынка и его тенденциях.

В рамках анализа рынка и его структуры были подготовлены разделы с динамикой рынка MBA-программ, раздел о географической структуре рынка и структуре рынка клиентов по источнику денежных средств (B2B и B2C клиенты).

Портрет потребителя включает в себя информацию о среднем возрасте слушателей программ MBA, половой принадлежности, об их управленческом опыте, а также занимаемой должности.

Краткий обзор предпринимательских программ в бизнес-школах был подготовлен на основе результатов анкетирования ведущих игроков на рынке.

Исследование будет полезным как для руководителей бизнес-школ, так и для потенциальных и действующих слушателей программ MBA, EMBA и DBA.

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
Резюме исследования	5
Экспертные интервью	14
Академия бизнеса Ernst & Young.....	14
Банковский институт НИУ ВШЭ.....	17
Бизнес-школа ДВФУ.....	19
Бизнес-школа маркетинга и предпринимательства РЭУ им Г. В. Плеханова (БШМиП РЭУ).....	21
Бизнес-школа при БГТУ «Военмех» им. Д. Ф. Устинова.....	25
Бизнес-школа СКОЛКОВО.....	27
Бизнес-школа УрФУ.....	30
Бизнес-школа AMI (Advanced Management Institute).....	33
Бизнес-школа Kingston/РАНХиГС (Факультет международных программ МВА ИОН РАНХиГС).....	36
Высшая школа бизнеса ГУУ.....	43
Высшая школа бизнес-информатики НИУ ВШЭ (ВШБИ НИУ ВШЭ).....	46
Высшая школа менеджмента НИУ ВШЭ (ВШМ НИУ ВШЭ).....	49
Высшая школа менеджмента СПбГУ (ВШМ СПбГУ).....	51
Высшая школа бизнеса НГУЭУ.....	54
Высшая школа управления и инноваций МГУ им. М. В. Ломоносова.....	57
Высшая школа финансов и менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ (ВШФМ РАНХиГС).....	59
Евразийская Школа Менеджмента и Администрирования (EMAS).....	61
Европейская школа бизнеса и финансов (ESBF).....	64
Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС при Президенте РФ (ИБДА РАНХиГС).....	66
Институт мировой экономики и бизнеса РУДН (ИМЭБ РУДН).....	72
Институт налогового менеджмента и экономики недвижимости НИУ ВШЭ (ИНМИЭН НИУ ВШЭ).....	74
Международный институт менеджмента ЛИНК.....	77
Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС.....	79
Плехановская школа бизнеса «Integral».....	82
Санкт-Петербургский международный институт менеджмента (Бизнес-школа IMISP).....	86
Центр «Бизнес и маркетинг» РАНХиГС (БиМ РАНХиГС).....	88
Центр налогового администрирования и финансового управления Института экономики информатики и информационных технологий (ЦНАиФУ ИЭМИТ) РАНХиГС.....	93
Школа бизнеса и международных компетенций МГИМО МИД.....	96
Школа бизнеса «Синергия».....	99
City Business School (CBS).....	102
Moscow Business School (MBS).....	105
Макроэкономический обзор.....	108
Прогноз развития российской экономики на 2019-2020 гг.....	116
Резюме.....	117
Ключевые тенденции развития рынка МВА	119
Цифровизация как фактор изменения содержания программ МВА.....	119
Рост значимости технологий дистанционного обучения.....	119
Экспортная ориентация российского бизнес-образования.....	119
Персонализация предложений МВА.....	119
Бизнес-образования в регионах: сокращение спроса.....	120
Неоднозначная динамика уровня цен.....	120
Географическая трансформация мирового рынка бизнес-образования.....	120
Потребительское поведение меняется.....	120

Рынок МВА и бизнес-образования России.....	121
Объем и динамика рынка.....	121
Прогноз развития рынка.....	122
Онлайн-сегмент бизнес-образования.....	123
Структура рынка.....	123
Корпоративные и B2C клиенты	123
Географическая структура рынка	125
Портрет потребителя.....	126
Предпринимательские программы.....	131
Обучение россиян на программах МВА в зарубежных странах.....	133
Анализ спроса на МВА программы по данным поисковых систем	136
Статистические показатели поисковых систем	136
Узнаваемость бизнес-школ России.....	139
Методология. Структура выборки.....	139
Узнаваемость бизнес-школ	141
МВА и крупнейшие компании России.....	144
Методика и описание исследования.....	148
Статистика	149
Список рисунков.....	154
Список таблиц.....	155

РЕЗЮМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Табл. 1. Результаты анкетирования бизнес-школ / университетов

НАЗВАНИЕ ШКОЛЫ	ГОРОД	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫП. МВА, ЕМВА, ДВА, ЧЕЛ.	ВЫП. МВА 2017, ЧЕЛ.	ВЫП. ЕМВА 2017, ЧЕЛ.	ВЫП. МВА 2018, ЧЕЛ.	ВЫП. ЕМВА 2018, ЧЕЛ.	ДОЛЯ КОРП. КЛ. 2018, %	ДОЛЯ КЛ. В2С 2018, %	СР. ЦЕНА ГОДА МВА 2017, РУБ.	СР. ЦЕНА ГОДА ЕМВА 2017, РУБ.	СР. ЦЕНА ГОДА МВА 2018, РУБ.	СР. ЦЕНА ГОДА ЕМВА 2018, РУБ.	СР. ВОЗР. МВА, ЛЕТ	СР. ВОЗР. ЕМВА, ЛЕТ	АККРЕДИТАЦИИ МВА-ПРОГРАММ. ЗНАКИ КАЧЕСТВА*
БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ НИУ ВШЭ	МОСКВА	612	29		28			100	290 000		290 000		33		ДРУГИЕ
БИЗНЕС-ШКОЛА ДВФУ	ВЛАДИВОС-ТОК	17				17	82	18		850 000		950 000		36,8	ДРУГИЕ
МВА ВОЕНМЕХ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	250	21		16		37	61	275 000		275 000		36		
БИЗНЕС-ШКОЛА СКОЛКОВО	МОСКВА	868	28	76	48	88	17	67	2 120 000	3 180 000	2 120 000	3 357 000	30	39	EQUIS EFMD
БИЗНЕС-ШКОЛА УРФУ	ЕКАТЕРИН-БУРГ	315	22	6	9			100	136 000	249 000	140 000	262 000	32	39	ДРУГИЕ
БИЗНЕС-ШКОЛА KINGSTON/РАНХИГС	МОСКВА	1300	29	24	23	21	10	50	579 500	770 000	629 500	820 000			AMBA, AACSB, EFMD
БИЗНЕС-ШКОЛА АМІ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	223		20		21	78	22		850 000		1 200 000		36	ДРУГИЕ
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА ГУУ	МОСКВА	868	47		48		23	76	600 000		600 000		34		НАСДОБР, AMBA
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ НИУ ВШЭ	МОСКВА	911	57		62		9	91	268 000		298 000		31		НАСДОБР
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА НИУ ВШЭ	МОСКВА	2 149	43	16+5**	69	15+6**	34	65	380 000	300 000	380 000	357 000	34	39	
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА СПбГУ (ВШМ СПбГУ)	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	800		57		45	56	41		750 000	1 000 000	950 000	34	40	AMBA, EFMD EQUIS
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ	НОВОСИБИРСК	369	120		70		30	60	190 000		190 000		38		
ВЫСШАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ И ИННОВАЦИЙ МГУ ИМ. М.В. ЛОМОНОСОВА	МОСКВА						25	75			427 400		35		
ВЫСШАЯ ШКОЛА ФИНАНСОВ И МЕНЕДЖМЕНТА (ВШФМ РАНХИГС)	МОСКВА	2 200	50	15	53	15	25	74	613 000	575 000	606 000	575 000	35	36	EFMD

НАЗВАНИЕ ШКОЛЫ	ГОРОД	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫП. МВА, ЕМВА, ДВА, ЧЕЛ.	ВЫП. МВА 2017, ЧЕЛ.	ВЫП. ЕМВА 2017, ЧЕЛ.	ВЫП. МВА 2018, ЧЕЛ.	ВЫП. ЕМВА 2018, ЧЕЛ.	ДОЛЯ КОРП. КЛ. 2018, %	ДОЛЯ КЛ. ВЗС 2018, %	СР. ЦЕНА ГОДА МВА 2017, РУБ.	СР. ЦЕНА ГОДА ЕМВА 2017, РУБ.	СР. ЦЕНА ГОДА МВА 2018, РУБ.	СР. ЦЕНА ГОДА ЕМВА 2018, РУБ.	СР. ВОЗР. МВА, ЛЕТ	СР. ВОЗР. ЕМВА, ЛЕТ	АККРЕДИТАЦИИ МВА-ПРОГРАММ. ЗНАКИ КАЧЕСТВА*
ЕВРАЗИЙСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (EMAS)	МОСКВА	161	23	30	27	27	30	70	143 741	150 206	152 333	186 144	32	37	ДРУГИЕ
ЕВРОПЕЙСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА И ФИНАНСОВ (ESBF)	МОСКВА	100	12		16		13	88	145 000		130 000		36		
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	МОСКВА	6 205***	309+32****	48+6**	309+48****	47+5**	49	49	398 500	797 500	423 500	797 500	33	38	НАСДОБР, АМБА, AACSB
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА (ИМЭБ) РУДН	МОСКВА	526	14		4		53	47	190 000		190 000		36		НАСДОБР
ИНСТИТУТ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ЭКОНОМИКИ НЕДВИЖИМОСТИ НИУ ВШЭ	МОСКВА	78	14		12		33	67	255 000		260 000		31		
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА «ЛИНК»	МОСКВА	2 500	120		100		30	50	400 000		400 000		34		АМБА
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА МИРБИС	МОСКВА	8 954	261	56	243	62	25	62	340 000	642 000	340 000	642 000	34	40	НАСДОБР, АМБА
ПЛЕХАНОВСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА INTEGRAL	МОСКВА	1 600	40		36		10	90	246 250		246 250		36		АМБА, ДРУГИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА (ИМИСП)	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2 353	22	29	23	28	20	70	300 000	650 000	300 000	750 000	34	38	АМБА, SEEMAN
ЦЕНТР "БИЗНЕС И МАРКЕТИНГ" ФММС ИУРР РАНХИГС ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ	МОСКВА	315	28		20		20	80	250 000		250 000		29		FIBAA
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	МОСКВА	680	55	12	60	8	30	70	430 000	600 000	750 000	531 250	35	38	НАСДОБР, АМБА, ДРУГИЕ
ШКОЛА БИЗНЕСА "СИНЕРГИЯ"	МОСКВА	2 328	126	30	219	41	32	68	110 000	600 000	110 000	800 000	35	37	АМБА
CITY BUSINESS SCHOOL	МОСКВА / ОНЛАЙН	1 973	422		573		18	82	150 831		150 831		39		НАСДОБР, EDLEA

НАЗВАНИЕ ШКОЛЫ	ГОРОД	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫП. MBA, EMBA, DBA, ЧЕЛ.	ВЫП. MBA 2017, ЧЕЛ.	ВЫП. EMBA 2017, ЧЕЛ.	ВЫП. MBA 2018, ЧЕЛ.	ВЫП. EMBA 2018, ЧЕЛ.	ДОЛЯ КОРП. КЛ. 2018, %	ДОЛЯ КЛ. В2С 2018, %	СР. ЦЕНА ГОДА MBA 2017, РУБ.	СР. ЦЕНА ГОДА EMBA 2017, РУБ.	СР. ЦЕНА ГОДА MBA 2018, РУБ.	СР. ЦЕНА ГОДА EMBA 2018, РУБ.	СР. ВОЗР. MBA, ЛЕТ	СР. ВОЗР. EMBA, ЛЕТ	АККРЕДИТАЦИИ MBA-ПРОГРАММ. ЗНАКИ КАЧЕСТВА*
MOSCOW BUSINESS SCHOOL	МОСКВА / ОНЛАЙН	2 045	138		124		5	95	210 800		215 783		37		

Источник: данные игроков, обработка – РБК Исследования рынков, * - в первую очередь, рассматривались стандартизированные знаки качества MBA-программ (аккредитация НАСДОБР, AMBA, AACSB, EFMD, SEEMAN), если у компании были другие знаки качества программ, то в поле указывалось как «другие», ** - к программам EMBA добавлены программы DBA, *** - без учета ВШМБ РАНХиГС, с учетом ВШМБ РАНХиГС – более 28 000 человек, **** - с учетом российско-французской и российско-бельгийской программы

Табл. 2. Мнения игроков о развитии рынка, изменениях в рамках бизнес-школ и планов по развитию

БИЗНЕС-ШКОЛА / ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	ИЗМЕНЕНИЯ	СПРОС	ЦЕНЫ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
Академия бизнеса EY	Повсеместное внедрение digital-технологий приводит к изменению спроса. Спрос на soft-skills. Продукт "10 навыков будущего".	Увеличение спроса на soft-тематики.	Не изменились за последние 3 года.	Активное использование дистанционного обучения (blended learning). Потребность в живом общении сохраняется.	Запуск e-learning платформы. Новая линейка "Менторинг, коучинг и карьерное консультирование". Активное развитие направления бизнес-игр.
Банковский институт НИУ ВШЭ	Новые курсы в программе MBA - Fintech и инвестиции в недвижимость и их роль в альтернативном портфеле. Персонализация за счет возможности выбора отдельных программ.	Рынок перенасыщен предложениями, сокращение спроса. Рост конкуренции.	Не изменились.	Поддержка blended learning. Онлайн форматы не внедряли.	Создание программ повышения квалификации. Причина - рост спроса на краткосрочные программы, связанные с внедрением инновационных решений и технологий.
Бизнес-школа ДВФУ	Запуск в 2017 году программы EMBA "Бизнес в Азии: создание и продвижение". Курсы по цифровой экономике, технологическое предпринимательство, большие данные. Обучение по месту работы.	Спрос растет.	Незначительный рост.	Частично используется. Планируется использование в дальнейшем.	Новые курсы по Digital Marketing и Design Thinking. Создание единой экосистемы предпринимательства в ДВФУ. Создание программы MBA на английском языке, совместной программы с бизнес-школой Swissam. Запуск программы для подростков.
Бизнес-школа маркетинга и предпринимательства РЭУ им Г. В. Плеханова	Разработано более 30 новых программ. Рост числа дистанционных программ. Аккредитация 6 программ MBA. Партнерство со Школой экспорта РЭЦ, с выдачей двойного диплома.	Спрос вырос на 52%, на программы MBA финансового профиля - на 63%.	Рост на 7,7%.	Есть программы полного и частичного дистанционного обучения. Внутренние опросы показывают, что полностью дистанционные программы воспринимаются хуже, чем очные с внедрением дистанционных методов.	Новая специализация "Экономическая дипломатия в международном бизнесе" совместно со школой Integral. Расширить спектр программ отраслевого менеджмента. Увеличить использование дистанционных технологий. Увеличить количество англоязычных программ. Расширить спектр международных стажировок. Усилить активность партнерских отношений с корп. заказчиками и международными ассоциациями.

БИЗНЕС-ШКОЛА / ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	ИЗМЕНЕНИЯ	СПРОС	ЦЕНЫ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
Бизнес-школа при БГТУ «Военмех» им. Д. Ф. Устинова	Увеличение количества курсов, связанных с изменениями на рынке и особенностями построения B2B отношений в России.	Спрос и набор стабильные.	Не изменились.	Используют дистанционное обучение, но вместе с очным и только по обстоятельствам. Только дистанционное не эффективно.	-
Бизнес-школа СКОЛКОВО	Получение аккредитации EQUIS EFMD. Запуск программы HKUST-SKOLKOVO EMBA for Eurasia. Запуск совместной программы с IMD. Золотая медаль конкурса EFMD Excellence in Practice Award 2018. Запуск грантовой программы. Образовательные программы, которые помогают предпринимателям развивать международное направление. Запуск программы «Управление цифровой трансформацией». Запуск линейки для подростков.	Рост спроса: из регионов и международных студентов. Рост числа студентов, ориентированных на зарубежную экспансию.	Не изменились.	Blended learning в рамках действующих программ. Несколько онлайн-курсов: "Управление университетами", "Образование будущего", подготовительные курсы по MBA/EMBA.	Продолжить привлечение талантливых слушателей, в т.ч. с использованием грантовой программы. Развитие собственной профессуры. Развитие международных партнерств.
Бизнес-школа УрФУ	Ежегодная корректировка программ в зависимости от тенденций. Кастомизация и индивидуальный подход.	Набор увеличился. Сокращение корпоративных клиентов.	Увеличились.	Используют в качестве доп. методов. Мессенджеры, чаты, онлайн-тестирование и анкетирование и т.п.	Новые курсы по дизайн-мышлению, наставничеству и т.п. Вовлечение выпускников в жизнь школы. Создание пространства возможностей для реализации.
Бизнес-Школа Kingston/РАНХиГС (Факультет международных программ МВА ИОН РАНХиГС)	Запуск программы EMBA на русском языке и программы Advanced Management с выездом в Германию. Корпоративные проекты (фарм. Такеда, Росатом, Сколтех) Международные стажировки в Великобритании, Германии и Японии. Мастерклассы и воркшопы с известными деятелями бизнес-среды. Выездные модули в России.	Спрос растет.	Увеличились на 10-15%.	Для иногородних и зарубежных слушателей есть возможность онлайн-доступа вечерних межмодульных классов с доступом в онлайн-чат. Материалы Кингстонского университета доступны онлайн.	Запуск в 2020 году программ Marketing for New Era совместно с западным партнером и Management in creative industry. В 2019-2020 гг. будут введены новые учебные модули, связанные с цифровой трансформацией бизнеса, Blockchain, Big Data и др. Продолжится развитие и наполнение курсов по актуальным темам.
AMI	Внедрение передовых технологий обучения. Персонализация, геймификация и программы, нацеленные на развитие эмоционального интеллекта. Кастомизация программ и курсов под заказчика.	Рост спроса на корпоративный EMBA.	Увеличились.	Перед модулем слушатели изучают теорию онлайн, но полностью курсы переводить на онлайн не готовы.	Курс по реальному организационному agile для помощи компаниям в управлении изменениями. Бесплатный образовательный проект по психологии для руководителей. Новые программы по финансам и маркетингу.

БИЗНЕС-ШКОЛА / ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	ИЗМЕНЕНИЯ	СПРОС	ЦЕНЫ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
Высшая школа бизнеса ГУУ	Обновленный учебный план (особый акцент на прикладные аспекты макро- и микроэкономики, курсы "Цифровая трансформация бизнеса", "Стратегия развития предпринимательских навыков" и др.). Открытие российско-голландского центра ВШБ ГУУ для создания совместных программ, бизнес-стажировок в Нидерландах	Рост слушателей из года в год.	Увеличились.	Добавляют элементы дистанционного обучения.	В работе совместный проект с известной российской бизнес-школой по созданию общей программы МВА «Стратегия развития бизнеса» в формате blended learning. В проекте – совершенствование программ дистанционного формата.
Высшая школа бизнес-информатики НИУ ВШЭ	Активное развитие направления Product Manager. Реализованы новые программы: Управление цифровым продуктом, UX-исследования, UX-аналитика. Внедрение деловых игр. Большое внимание soft-skills.	Рост набора на 25% за последние 2 года.	Увеличились.	МВА пока без внедрения дистанционных методов. Есть программы проф. переподготовки и повышения квалификации в онлайн-формате. Рост спроса на онлайн-программы в 5 раз.	В планах ВШБИ на 2019-2020 гг. разработка и реализация следующих программ: МВА «Цифровой бизнес»; Технологии цифровой трансформации; Архитектор ИТ-ландшафта; Продюсирование игровых проектов; Виртуальная и дополненная реальность.
Высшая школа менеджмента НИУ ВШЭ	Переформатирована программа EMBA "Инновационное предпринимательство". Появилась модульная программа профпереподготовки «Стратегическое управление человеческими ресурсами». Разработана программа «Управление в некоммерческих организациях» для благотворительного фонда «Друзья».	Спрос не изменился. Рост спроса со стороны людей, не связанных с бизнесом (врачи, представители культуры, инженеры).	Не изменились.	Онлайн-формат в образовании используем очень ограниченно, дистанционные и онлайн методы могут использоваться для организации межмодульной активности.	Запуск программы «Школа лидерства» для победителей и полуфиналистов конкурса «Лидеры России». Запуск программы ПП «Цифровой бизнес-анализ». Запуск программы МВА для выпускников без опыта работы «Управление бизнесом» (1 год, обучение, full-time). Новый сайт, эксперименты с форматом weekend, внедрением системы CRM, активизации деятельности ассоциации выпускников ВШМ. Планы по осуществлению проектов по управленческому консультированию и работе с некоммерческими организациями.
Высшая школа менеджмента СПбГУ	Новая программа "МВА вызовы цифрового мира". Создание "Офиса трансформаций". Совместная программа со школой AlmaU (Казахстан).	Незначительный рост количества слушателей. На рынке - абсолютная конкуренция.	Увеличились.	Тестируют новые форматы. Запуск работы над курсами в мессенджерах. Онлайн должен дополнять. Есть современная платформа для коммуникации со слушателями, обеспечивается доступ к базе знаний Школы, принимаются зачеты и экзамены.	На программах МВА продолжается работа по поиску форматов, которые совместят в себе гибкость, фундаментальность образования и направленность на практику. Будут разрабатываться новые программы, направленные на предпринимателей. Помимо этого, ведется целенаправленную работу по подготовке предложения для премиум-сегмента.
Высшая школа бизнеса НГУЭУ	Открытие Mini MBA по финансам, управлению персоналом, маркетингу, HORECA и менеджменту. Новые междисциплинарные блоки. Постоянная модернизация программ.	Благодаря запуску Mini MBA спрос увеличился.	Увеличились.	Планируется создание линейки дистанционных MBA. В 2019 году будет запущен дистанционный Mini MBA курс "Эффективный руководитель".	Реализация программы МВА в дистанционном формате и его экспортная ориентация. В разработке краткосрочные и отраслевые курсы. Поддержка бизнеса, организация и проведение стратегических сессий.
Высшая школа управления и инноваций МГУ им. М. В. Ломоносова		-		Используются в период между очными сессиями. Должны дополнять, а не заменять очные формы обучения.	Запуск новой программы "Предпринимательство и инновации".

БИЗНЕС-ШКОЛА / ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	ИЗМЕНЕНИЯ	СПРОС	ЦЕНЫ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
Высшая школа финансов и менеджмента РАНХиГС	Новые программы MBA для молодых и MBA воскресная. С 2019 года планируется открытие DBA для финансовых руководителей. Внедрение новых модулей.	Сокращение спроса на 20%.	Ползучий рост цен.	Элементы дистанционного образования уже применяются. Ведется работа над курсами в онлайн-режиме.	Разработка программы DBA для финансовых руководителей. Открытие кафедры управления рисками, внутреннего контроля и стандартов менеджмента качества. Организация и проведение первой в России международной молодежной конференции по управлению рисками «Studentrisk».
Евразийская Школа Менеджмента и Администрирования (EMAS)	Запущена программа DBA. Запуск англоязычных программ. 50 зарубежных студентов в наборе по итогам 2018 года. EMBA и DBA с цифровой специализацией. Рассрочка на обучение.	Спрос вырос на 50%. Рынок: "взросление" рынка, рост осознанности потребителей, рост популярности "сильных" бизнес-школ, но сокращение потока у "слабых" игроков. Закрываются бизнес-школы и работа в убыток.	Увеличились.	3 формата: очный, очно-дистанционный и 100% онлайн для всех программ. Качество знаний на онлайн-программах не страдает, а зачастую оказывается выше.	Специализированный курс для стартаперов, совмещенный со стартап-акселератором и посевным фондом EMAS. Развитие существующих программ.
Европейская школа бизнеса и финансов (ESBF)	Развитие дистанционного обучения. В очно-заочное MBA входит бесплатное дистанционное обучение. Увеличение количества групп для соответствия критериям АМБА.	С 2015 года рынок в глубоком кризисе. Отсутствие новых игроков. Низкий платежеспособный спрос. Снижение спроса корпоративных клиентов.	Снижение стоимости. Мнение о рынке: практически никто не повысил цены в реальном выражении - все покрывается за счет скидок и грантов, цены скорее сокращаются из-за снижающейся платежеспособности населения.	Активное внедрение дистанционных методов по программам MBA и проф. переподготовки.	План на осень 2019 года – собрать группу MBA, численностью 25-28 человек. Подготовить формат очно-заочный с использованием дистанционных образовательных технологий. Подготовить полностью дистанционный MBA для обучения с осени 2019 года. Активно начать оцифровывать все программы и учебные материалы.

БИЗНЕС-ШКОЛА / ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	ИЗМЕНЕНИЯ	СПРОС	ЦЕНЫ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС	Непрерывные изменения в программах. Модули про эмоциональный интеллект, agile, big data, блокчейн, поведенческую экономику и прочее. Все большее использование очно-дистанционного обучения. Использование технологий AR и VR.	Не форсируют спрос. 1000 человек на всех программах МВА/ЕМВА.	Рост цен на размер инфляции. Средние темпы изменения цен за последние 10 лет - 5-7% в год.	Вывод на рынок iMBA (blended MBA), где 2/3 времени используется интернет. Планируется вывести наработки на Coursera. Потенциал развития в регионах за счет дистанционных методов.	Новые программы (data science вместе с Лондонским университетом, проект логистической программы вместе с Антверпенским портом и Росатомом и др.). Рассмотрение сотрудничества с рос. компаниями, специализирующимися на VR и AR. Лаборатория нейронаук в РАНХиГС. Рассмотрение возможностей открытия англоязычной программы MBA.
Институт мировой экономики и бизнеса РУДН	Переход на модульную систему, что позволило персонализировать обучение.	Увеличился.	Не изменились.	Не используется.	Поддержание оптимального по численности набора слушателей. Работа с корпоративными клиентами. Привлечение иностранных преподавателей. Аккредитация АМВА.
Институт налогового менеджмента и экономики недвижимости НИУ ВШЭ	Постоянная актуализация программ из-за изменений в законодательстве, экономической ситуации. Рост доли практических выездов на объекты, рост важности case studies. Использование дистанционных технологий.	Увеличился.	Не изменились.	Частично используется. Перспективы использования дистанционных методов положительные.	Рост числа открытых мероприятий. Рост практикоориентированности программ.
Международный институт менеджмента ЛИНК	Сокращение продолжительности программы за счет интенсификации учебного плана. Обновление (редакция) текущих курсов с учетом изменений в экономической и политической ситуации в стране и мире. Создание новых современных курсов специализации программы MBA (Системное управление инновациями, проектное управление, управление продажами). Создание корпоративных (отраслевых) программ MBA.	Не изменился.	Увеличились на размер инфляции.	Blended learning. 50% отводится на дистанционные методы. Полностью MBA на онлайн - не целесообразно.	Прежде всего, мы планируется обновление всех основных базовых программ бизнес-образование, в практике ЛИНК обновление программ производится регулярно раз в 3-4 года. Весной 2019 появился новый курс «Управление проектами», осенью 2019 года вводится новый курс «Системное управление организацией». Также планируется дальнейшее расширение линейки курсов специализации программ MBA.
Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС	Сокращение интереса к отраслевым программам, но рост дженералистских MBA. Рост востребованности кросс-функциональных компетенций. Аккредитация Университетом прикладных наук Naaga-Helia. Расширен спектр компетенций в рамках программ. Активное развитие получило направление ивентов – мастер-классов и практических конференций на 100-200 человек.	Увеличился.	Не изменились.	-	Развитие стажировочных направлений в России и за рубежом, запуск совместной программы Executive MBA с одним из европейских партнеров, углубление взаимодействия в рамках консорциума Global EMBA в части обмена преподавателями и исследованиями. В планах также развитие ивент-направления для слушателей и выпускников, создание мастерских по актуальным направлениям MBA и EMBA, а также развитие контактов с корпоративными заказчиками и коллегами по образовательному сообществу.

БИЗНЕС-ШКОЛА / ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	ИЗМЕНЕНИЯ	СПРОС	ЦЕНЫ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
Плехановская школа бизнеса «Integral»	Развитие отраслевых МВА «Маркетинг-менеджмент организации», «Интернет-маркетинг и электронная коммерция», «Аналитический маркетинг», «Предпринимательство для собственников бизнеса». Расширение спектра коротких очных и дистанционных программ. Внедрение новых дисциплин. Бизнес-стажировки за рубежом.	Не изменился.	Незначительный рост.	Гибкие технологии образования, включая онлайн-технологии, позволяющие выстроить индивидуальную траекторию обучения каждого слушателя.	Расширение программы EMBA. Персонализация (элективные курсы). Дополнительные программы (мат. и аналит. компетенции менеджеров). МВА на английском языке. Расширение международных стажировок. Совместные мероприятия с Ассоциацией выпускников. Партнерство с международными ассоциациями при разработке новых программ.
Санкт-Петербургский международный институт менеджмента	Рост прагматики и практики в программе EMBA. 2 практических модуля - один в России, другой в Швейцарии-Франции-Германии.	Неуверенный рост.	Увеличились.	Используют для оптимизации рутинных процессов: экзаменов, передачи информации. Реже - вебинары. Перспективы в рамках EMBA - скромные.	Совершенствование существующих продуктов по качеству.
Центр «Бизнес и маркетинг» РАНХиГС	Аккредитация международного агентства по обеспечению и поддержанию качества образования FIBAA. Изменения в программах - 2 формата программы "Маркетинг" - базовый и продвинутый. Конкретная специализация программ.	Не изменился.	Не изменились.	Дистанционные методы обучения пока не используются, но считают их перспективными и, в сочетании с очными форматами обучения, вполне эффективными.	Планируется ввести в программы новые дисциплины, среди которых «Artificial intelligence», «Agile strategy», «Agile marketing», «Big data», «Blockchain», «Распределенные технологии обработки и хранения данных». Акцент на молодых специалистах.
Центр налогового администрирования и финансового управления Института экономики информатики и информационных технологий РАНХиГС	Рост прикладной составляющей программ, их практикоориентированности. Постоянная актуализация программ. Новая программа "Налоговый юрист". Рост дистанционного образования.	Снижается спрос на долгосрочные программы, растет на краткосрочные и практикоориентированные.	Не изменились.	Используются для вебинаров, мастер-классов, семинаров и тестов, а также краткосрочных программ обучения. Для остальных программ - полноценное обучение.	Создание специализированной программы в сфере налогового консалтинга. Перезапуск и актуализация программы MBA "Налоговая стратегия и менеджмент". Расширение применения дистанционных технологий.
Школа бизнеса и международных компетенций МГИМО МИД	Новая специализация программы MBA - Цифровая экономика (совместно с МФТИ). Новые специализации программы MBA в 2019 году: Мировые аграрные рынки и внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе и Предпринимательство и управление бизнесом.	Увеличился.	Увеличились.	Используют. Часть курсов размещена на Coursera.	Планируется получение аккредитации AACSB. Новые связи с зарубежными школами. Привлечение спикеров из зарубежных стран. Дистанционные курсы. Исследовательская и консалтинговая деятельность.

БИЗНЕС-ШКОЛА / ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	ИЗМЕНЕНИЯ	СПРОС	ЦЕНЫ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
Школа бизнеса «Синергия»	С 2018 года, в рамках программы Synergy Executive MBA, кроме зарубежного модуля на базе Дубайского кампуса, проводятся зарубежные стажировки в Лондоне и Нью-Йорке. Введены курсы по цифровой трансформации бизнеса и интернет-экономике, которые помогают развить компетенции слушателей в области работы с большими данными и использования цифровых технологий.	Увеличился. Набор на программу Synergy Executive MBA вырос более чем в два раза, набор на программу Synergy MBA Online – более чем в полтора раза.	Увеличились на EMBA и не изменились на MBA.	MBA программа уже реализуется дистанционно. Активно используются дистанционные методы и для EMBA. Рост формата.	Рост в корпоративном сегменте. Отраслевые программы MBA. Акселератор и программа менторства. Сотрудничество с зарубежными школами. Филиал в Санкт-Петербурге. Развитие франчайзинга в регионах. Премиальные продукты - Synergy Business Regatta и Synergy Business Club.
City Business School	Глобальное обновление программы MBA. Новая система дистанционного обучения. Аккредитация НАСДОБР. Новые краткосрочные программы в сфере интернет-маркетинга и рекламы. Бесплатная корпоративная онлайн-библиотека.	Спрос растет с каждым годом.	Не изменились.	Образование полностью дистанционное.	Стратегическое партнерство с зарубежными бизнес-школами. Усиление ориентации на корпоративный сегмент. Расширение географии. Новые продукты. Новые продукты в линейке Digital.
Moscow Business School	Программы, связанные с цифровой трансформацией бизнеса. Расширен список программ в сфере информационных технологий: от установки современного оборудования и разработки программного обеспечения до программ по управлению в сфере IT. Постоянные корректировки действующих программ.	В 2019 году интерес к MBA начал расти.	Увеличились.	Давно используются. Отношение к онлайн-программам меняется. Растет быстрее обычного MBA.	Начать обучение с применением VR-технологий и интерактивных видеоматериалов. Помимо VR, в MBS планируется запуск образовательных программ с использованием дополненной реальности (AR). Интеграция ИИ в обучение. Удержание цен и поддержка высокого качества.

Источник: РБК Исследования рынков на основе данных экспертных интервью

ЭКСПЕРТНЫЕ ИНТЕРВЬЮ

Академия бизнеса Ernst & Young

Город: Москва, Санкт-Петербург, Киев, Минск, Астана, Алматы

Сайт: <https://academyey.com>

Экспертное интервью



Представитель Академии
бизнеса Ernst & Young

Расскажите, пожалуйста, о вашей образовательной организации и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей организации, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ, аккредитации и другие важные факты и особенности.

- Дата основания – 1 сентября 1993 г. (26 лет на рынке)
- 170 000+ клиентов из ведущих национальных и международных компаний прошли обучение в Академии бизнеса
- 75+ штатных преподавателей-консультантов
- 150+ тематик тренингов по следующим направлениям обучения: Лидерство, командная и личная эффективность, Управление рисками и внутренний контроль и внутренний аудит, Программы развития руководителей, Финансовый учет, Академия HR, Финансовый менеджмент, Международные квалификации, Управление командой
- Качество услуг признано международными организациями – ACCA, CIMA, CIPFA, NASBA, OPP Ltd, PMI, премиями и наградами в области профессионального обучения: Trainings'2014 в номинации «Корпоративный Университет», Trainings'2015 в номинации «Компания года», Премии Trainings'2017 в номинации «Территория включенности», «HR AWARD 2017» в номинации «Корпоративный университет года», ATD's BEST Award Winner 2018
- Топ продукты: Финансы для нефинансовых менеджеров, Финансовое моделирование, Эмоциональный интеллект и Управление проектами

Аккредитации Академии бизнеса EY:

- Аккредитованный провайдер CIMA
- Аккредитация в IPMA
- TTI Success Insights
- The Myers-Briggs Company
- PMI Registered Education Provider
- ACCA Registered Learning Provider
- ACCA Platinum Approved Learning Partner
- CPE Sponsor

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей образовательной организации и программах бизнес-образования и предпринимательских курсов за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Последние 3 года мы видим, как наши клиенты активно внедряют digital-технологии в разные сферы бизнеса, что безусловно отражается на персонале. Компании все чаще выходят с запросом на переквалификацию сотрудников и их адаптацию к новым условиям работы. От сотрудников ожидается, что они смогут внедрять цифровые технологии, управлять сложной цифровой средой и распределенными командами, эффективно сочетать людей и технологии, фокусироваться на комплексном понимании ситуации и поиске творческих и инновационных решений. Именно поэтому на первое место выходят не только навыки работы с digital-технологиями, но и социальные навыки, а также навыки мышления.

Мы активно изучаем тему навыков будущего и востребованности сотрудников в мире цифровых технологий, говорим о трудностях и возможностях текущего и будущего поколений на российских и международных конференциях. Результатом нашей работы стал запуск комплексного продукта по развитию навыков будущего, который так и называется - 10 навыков будущего. <http://10skills.academyey.com/>. Данный продукт завоевал премию HR&Trainings Expo в номинации HR продукт года.

С этим направлением работы связана и наша новая линейка «Digital академия, которая включает в себя тренинги и мастер-классы по таким темам как анализ больших данных, роботизация, digital влияние на финансовую службу компаний и так далее.

Мы всегда стараемся комплексно подойти к подготовке наших клиентов. Именно поэтому мы разрабатываем такие продукты, которые одновременно помогают развивать hard и soft навыки для работы в новой бизнес среде.

Если говорить о форматах, то сейчас наиболее популярно смешанное обучение (blended learning): онлайн и офлайн тренинги, фасилитации, стратегические сессии, групповой коучинг для развития и поддержки проектных команд, менторинг и т.д. Здесь мы видим сочетание разнообразных форматов, которые позволяют достичь максимальной вовлеченности участников и правильного восприятия информации. Многие наши клиенты предпочитают изучать новые темы через практические

кейсы с фокусом на самое интересное и полезное. Смешанное обучение, которое мы применяем на открытых и корпоративных программах, позволяет соответствовать данным ожиданиям.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши предпринимательские программы за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Среди наших клиентов мы отмечаем увеличение спроса на soft тематики. Наряду с сертификациями по конкретным дисциплинам и сложными финансовыми тренингами они все больше обращаются к межличностным навыкам, совершенствуют лидерские качества и развивают навыки мышления. У руководителей на первое место выходят такие темы как эмоциональный интеллект, построение высокоэффективных команд, персональный бренд и навыки публичного выступления. Им важно быть убедительными, выстраивать долгосрочные отношения с партнерами, направлять команду на достижение новых целей, быть заметными внутри компании и в профессиональном сообществе. Наша миссия – это обеспечить им непрерывную поддержку и развитие в области hard и soft навыков на протяжении всей профессиональной карьеры.

Как изменилась стоимость обучения по предпринимательским (бизнес) программам за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Для наших постоянных клиентов мы запустили программу лояльности: у нас действуют скидки при оплате картой онлайн, скидка от 5 до 10% на 2-е и 6-е участие в программах и тренингах Академии соответственно. Также члены нашего закрытого клуба регулярно получают специальные предложения, приглашения на закрытые мероприятия с экспертами международного уровня и эксклюзивные скидки.

Мы стараемся сохранять оптимальную для рынка стоимость для большинства наших программ. В целом наша ценовая политика не претерпела сильных изменений за последние 3 года. И даже с появлением новых форматов (коротких мастер-классов на конкретную бизнес-тему), мы по-прежнему находим наиболее выгодный вариант для наших клиентов, который позволяет получить высокое качество при доступных ценах.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках предпринимательских программ? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Наши программы проводятся командой корпоративных бизнес-тренеров Академии, обладающих богатым практическим опытом в финансовой сфере, риск-менеджменте, управлении компанией, а также квалификациями ACCA, CIA, CMA, PMP, MBA, MBTI, DISC и др. На отдельные тренинги мы привлекаем действующих консультантов EY, которые делятся своим практическим опытом и лучшими практиками. Также в нашем портфолио есть мастер-классы, которые проводят приглашенные эксперты-практики ведущих российских и международных компаний и наши выпускники

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в предпринимательских программах? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в предпринимательских программах?

Мы активно встраиваем дистанционные методы обучения в наши открытые и корпоративные программы, то есть используем формат смешанного обучения (blended learning). Это могут быть вебинары, короткие видео-лекции, статьи, опросы, тесты и задания для межмодульной работы. Такой подход – это незаменимая поддержка в длительных программах обучения, где смена форматов позволяет быть всегда на связи с участником, поддерживать и вовлекать его на протяжении всего курса. При этом в погоне за технологиями не стоит забывать про важность очного обучения. Согласно глобальному исследованию по лидерству, проведенному EY совместно с нашим партнером компанией DDI (международный консультант по развитию человеческих ресурсов и лидерства), большинство руководителей высшего и среднего звена предпочитают традиционные мастер-классы, тренинги и семинары (см. Global Leadership Forecast 2018). При условии, конечно, что они позволяют решать их персональные практические кейсы. Руководители отмечают, что уровень вовлеченности и возможность построения нетворка в таких программах гораздо выше, чем в дистанционных курсах. Несмотря на то, что онлайн обучение прочно вошло в нашу жизнь, потребность в очном общении с экспертами-практиками, бизнес-тренерами и коучами остается на высоком уровне. Здесь мы хотим привести отзыв одного из участников нашего курса: «Как здорово поработать с «живым» тренером».

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на управленческие программы? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

В России существует проблема нехватки высокопрофессиональных управленческих кадров. Конкурс позволяет найти и выявить лучших из них. У нас есть опыт подготовки наших клиентов к участию в конкурсе. Отметим, что их коллеги уже возвращаются к нам по рекомендациям.

Собираете ли вы обратную связь от участников о предпринимательских программах? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

У нас выстроена система сбора и анализа обратной связи по каждой нашей программе. Основные показатели – это индекс потребительской лояльности NPS (net promoting score) и средняя оценка бизнес-тренера. Также в анкету включены вопросы по содержанию программы (применимость для бизнеса клиента, оптимальность соотношения теории и практики, пожелания по дополнительным

темам и др.). Каждая анкета внимательно анализируется, и на ее основе мы вносим изменения по форматам, содержанию, разрабатываем новые продукты, развиваем тренеров по новым направлениям. Мы гордимся тем, что NPS по большинству наших программ выше 70, что соответствует уровню лучших мировых компаний.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

В ближайшее время мы запускаем e-learning платформу, где будут представлены курсы на наши наиболее популярные темы. Например, финансы для нефинансовых менеджеров, управление проектами, управление изменениями, публичные выступления, стили поведения (DISC), анализ данных для бизнеса и другие. Это будут интерактивные дистанционные продукты, сочетающие в себе видеолекции, тесты и всевозможные практические упражнения. В некоторые из них будет встроена поддержка тренера-ментора, который будет направлять участников, отвечать на самые острые вопросы и давать обратную связь по выполненным проектам.

Для постоянного роста и развития наших клиентов мы запускаем новую линейку «Менторинг, коучинг и карьерное консультирование». Эти инструменты мягко и эффективно помогают решать нестандартные задачи, повышать вовлеченность сотрудников, сокращать разрывы между поколениями, удерживать и развивать молодежь, находить индивидуальный подход к развитию талантов.

Также мы планируем активно развивать направление бизнес-игр. На данный момент пользуются популярностью наши бизнес-игры по оптимизации бизнес-процессов, управлению проектами, лидерству и взаимодействию в команде. В ближайшее время мы выведем на рынок серию новых игр, связанных с разными типами мышления.

Банковский институт НИУ ВШЭ

Город: Москва

Сайт: <https://binst.hse.ru>

Экспертное интервью



**Солодков
Василий Михайлович,**
Директор Банковского
института НИУ ВШЭ

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Банковский институт НИУ ВШЭ родился как совместный проект Мирового банка, Амстердамской Банковской Академии и Высшей Школы Экономики в 1995 году. Первой была совместно созданная участниками программа по банковскому менеджменту, которая успешно прошла апробацию в ЦБ РФ, Внешэкономбанке, ВТБ и Никойле. На ее базе в дальнейшем была создана Программа МВА «Финансы и Банки», а также ее специализация «Управление инвестициями». Помимо ряда корпоративных программ, Банковский институт НИУ ВШЭ успешно запустил и реализовал также Магистерскую программу «Финансовый Аналитик», программу бакалавриата «Банковское дело» и программу профессиональной переподготовки «Частный банкир».

В течение многих лет мы были единственными участниками партнерской программы института CFA не только в РФ, но и во всей Восточной Европе. Это дало нам уникальную возможность, используя ресурсы Института CFA, всегда быть на острие прогресса, формировать необходимые компетенции у наших студентов, участвовать в международном нетворкинге. Возможно, благодаря партнерству, среди наших успешно реализуемых программ подготовка к экзамену CFA, магистерская программа «Финансовый аналитик» и программа МВА.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Мы ввели два новых курса в рамках обучения по программе МВА. Один курс был продиктован происходящими сегодня во всех сферах цифровыми трансформациями и называется «Управление финансовыми инновациями. Fintech». Курс ведут наши замечательные коллеги из ЦБ РФ, профессионалы своего дела. А второй курс, о котором также хотелось бы сказать, – «Инвестиции в недвижимость и их роль в альтернативном портфеле». Здесь интересен тот момент, что инициатива запустить данный курс исходила непосредственно от наших слушателей. Что касается новых форматов обучения, с этого года мы запустили для слушателей возможность формировать свою траекторию дополнительного профессионального образования под собственные задачи «Мои приоритеты», выбирая отдельные курсы программы МВА. В зависимости от количества выбранных для изучения дисциплин слушатель по итогам получает Сертификат или Удостоверение о повышении квалификации.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

По нашим наблюдениям, и, думаю, коллеги из других бизнес-школ со мной согласятся, рынок стал перенасыщен предложениями, а в объемах спроса наоборот мы замечаем сокращение. Это связано и с текущей экономической конъюнктурой, и с демографическими показателями в стране. Безусловно, сегодня уже не так просто найти преимущество на рынке, занять какую-то свою нишу. С другой стороны, это вызов, который также помимо прочего стимулирует нас к развитию.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

По программам МВА стоимость обучения не менялась. Мы предоставляем скидки выпускникам НИУ ВШЭ, а также слушателям предоставляется рассрочка – оплата обучения в 6 взносов.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Школа существует уже много лет, и за это время наши первые выпускники успели стать нашими преподавателями. Традиционно мы привлекаем как академических преподавателей НИУ ВШЭ, так и представителей бизнеса, как российского, так и зарубежного. Одним из требований для преподавателей, ведущих специальные дисциплины, помимо академической степени и опыта работы в индустрии, является наличие хотя бы одного сертификата CFA, FRM или ACCA.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

Пока онлайн форматы активно не внедряли. За счет дистанционного обучения все же снижается качество выпускников. Однако формат смешанного обучения (blended learning) является бесспорно перспективным направлением развития образовательных программ, где опять же дистанционный формат не основной метод обучения, а скорее поддерживающий.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/ЕМВА? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Пока еще у нас не было набора на программы после подведения итогов конкурса, но наши выпускники оказались среди его призеров.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

У нас присутствует контроль качества преподаваемых дисциплин посредством опросов наших слушателей по итогам прохождения каждого курса. Средняя оценка составляет 8,5 из 10. Мы не запрашиваем у слушателей оценку готовности рекомендовать программу. Думаю, если слушатели в целом довольны программой, что видно по результатам контроля качества, они, безусловно, поделятся своим положительным опытом со знакомыми и коллегами. Что касается выпускников, мы остаемся с ними на связи и знаем об их карьерных успехах.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Все наши выпускники продолжают взаимодействие с нами и между собой в рамках Клуба выпускников Банковского института НИУ ВШЭ. Несколько лет назад проводилась серия совместных очных мероприятий, сейчас все больше уходим в онлайн форматы. Активно развивается наше сообщество выпускников в Facebook и включает около 400 человек. Мы вместе обсуждаем различные актуальные проблемы бизнеса, делимся новостями и, конечно, со стороны школы идет постоянная поддержка в поиске работы (публикуем вакансии наших партнеров). Кроме того, сообщество выпускников – это отличная площадка для сбора данных для научных исследований. Как раз недавно накануне Апрельской конференции проводили среди наших выпускников опрос о влиянии новых технологий на развитие индустрии.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

На сегодняшний день специализированных программ для стартаперов мы не реализуем. Однако количество слушателей с предпринимательским опытом на программе МВА от года к году достигает 15%.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Мы все больше ощущаем запрос на краткосрочные программы, связанные с вопросами внедрения инновационных решений и технологий, с одной стороны, и в то же время остается потребность в более узких традиционных специальных и практических навыках, которые требуются сегодня собственнику бизнеса или управленцу. Именно по этим трекам готовим к запуску в следующем учебном году ряд программ повышения квалификации.

Бизнес-школа ДВФУ**Город:** Владивосток**Сайт:** <https://www.dvfu.ru/emba/>**Экспертное интервью**

Зуев Сергей Сергеевич,
Руководитель программы
EMBA Бизнес-школы ДВФУ

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Бизнес-школа ДВФУ находится в процессе становления. Запуск состоится в ближайшее время. Мы планируем предоставлять комплекс программ по обучению управленцев разных уровней - от начинающих менеджеров до руководителей и собственников бизнеса. На данный момент у нас реализуется программа Executive MBA и две открытые международные образовательные программы в Шанхае и Сингапуре – Doing Business in China и Doing Business in South-East Asia: Risk Management. В этом году планируется запуск программ Pre-experience MBA для выпускников бакалавров без опыта работы в бизнесе, Mini-MBA «Финансы», Mini-MBA «Индустрия гостеприимства» и нескольких других программ в области предпринимательства, менеджмента и финансов. Эксперты программ используют передовые образовательные методики: деловые игры, анализ бизнес-кейсов, проектная работа, выездные практики в компании, межмодульные задания на решение бизнес-задач слушателей. Обучение на программе Executive MBA «Бизнес в Азии: создание и продвижение» включает в себя международные модули и менторство проектов участников. Среди наших партнеров – Национальный университет Сингапура, Eurasia Development (Китай), Mitsubishi Corporation, Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке. Одной из основных наших особенностей является принцип предоставления участникам программ опережающих знаний и прорывных подходов в области управления и ведения бизнеса, в том числе со странами АТР. Также больше внимание на наших программах уделяется вопросам индивидуализации и непрерывности обучения. Мы создаем для слушателей программ условия для развития их личностного и лидерского потенциала, а также возможность обучаться на протяжении всей жизни. Например, наши выпускники имеют возможность присоединиться к новой группе и прослушать курс, которого не было. Наша ключевая цель – способствовать профессиональному успеху выпускников и формировать ведущее бизнес-сообщество на Дальнем Востоке России.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

В 2017 году мы впервые на Дальнем Востоке запустили программу Executive MBA «Бизнес в Азии: создание и продвижение». Это первая в России программа, которая полностью посвящена изучению стратегий открытия и продвижения бизнеса в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Официальный запуск программы состоялся во время Восточного экономического форума-2017. Первые слушатели программы по завершению своего обучения представили собственные бизнес-проекты на инвестиционной панели Восточного экономического форума в 2018 году.

За 2 года реализации программы ключевые изменения касаются ориентации на цифровую экономику, технологическое предпринимательство и анализ больших данных. Мы включили новые курсы по этим темам в нашу программу. Также был успешно опробован новый формат обучения – посещение предприятий и обучение прямо на рабочем месте в организации, передача опыта слушателей друг другу. Сейчас мы работаем над расширением спектра программ для управленцев разных уровней и специализаций.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Участники программы EMBA 2017 года были первопроходцами, которые поверили в программу. Но сейчас наши выпускники смело рекомендуют программу, и многие участники второго набора пришли по рекомендации друзей и коллег. Спрос растет, новые слушатели интересуются не только продвижением в Азии, но и изучением дисциплин, связанных с развитием их личной эффективности и управленческих навыков. Появляются запросы на новые специализации. К нам поступают на обучение победители конкурсов «Лидеры России», т.к. видят потенциал дальнейшего развития.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость незначительно выросла. Но появилась возможность выбора и отдельной оплаты участия в международных модулях. Все поступающие имеют возможность выиграть стипендию на обучение, которую спонсирует компания Митсубиши, в размере половины стоимости обучения. Также у нас очень гибкая система оплаты, мы предоставляем рассрочки и индивидуально составляем график оплат с каждым участником. Для участия в международных модулях практикуются скидки за обучение при ранней регистрации.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Преподаватели Бизнес-школы - ведущие преподаватели Дальневосточного федерального университета с большим опытом работы в бизнесе, а также приглашенные профессора-практики из бизнес-школ России, эксперты из стран Азиатско-Тихоокеанского региона, руководители крупных международных компаний, представители федеральных и местных органов власти России. Курсы разработаны специально для наших бизнесменов и построены на международной практике с учетом российской действительности. Большая часть преподавателей программы Executive MBA - приглашенные эксперты из Москвы и из-за рубежа. Также мы привлекли пул менторов – бизнесменов, которые осуществляют наставничество и помогают нашим участникам в подготовке и реализации их бизнес-проектов.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах MBA / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA / EMBA?

Мы частично используем дистанционные методы обучения. Все участники получают задания и материалы для изучения перед курсами в онлайн-формате. Также мы записываем видео всех курсов, и у слушателей есть 24-часовой доступ к этим материалам для самостоятельной дальнейшей работы с ними. На данный момент наши программы больше ориентированы на очный формат. Но есть возможность дальнейшей работы над изученным на онлайн-платформе. В перспективе стоит задача улучшить персонализацию заданий для слушателей при помощи дистанционных способов.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы MBA/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Положительно оцениваем. Два финалиста конкурса «Лидеры России» уже обучаются на нашей программе. Также есть интерес и от других финалистов. Мы рады приветствовать их среди наших слушателей, видим, что идет взаимное обогащение опытом участников, и раскрывается их потенциал.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Да, мы собираем обратную связь после каждого курса и, в соответствии с их комментариями, при необходимости корректируем содержание курса. По окончании обучения выпускники с готовностью предоставляют видео-отзывы. 100% выпускников программы и текущих слушателей рекомендуют программу другим. В настоящее время мы работаем над сбором статистики по изменению уровня дохода выпускников.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Да, в прошлом году официально стартовал Клуб выпускников программ Executive MBA. Цель Клуба способствовать взаимному развитию выпускников, а также реализации и инвестиционной поддержке проектов участников. На встречах Клуба участвуют как выпускники, так и студенты текущего курса обучения. Это важно для приобретения деловых связей и обмена опытом. Клуб предоставляет платформу для обсуждения актуальных бизнес-трендов и разбора кейсов, историй успеха и неудач. Также участники получают возможность для продвижения своих идей, проектов, товаров и услуг. В рамках Клуба организуем социальные, культурные и спортивные мероприятия, проводим образовательные мероприятия. Кроме того, мы используем опыт и рекомендации выпускников для развития других программ Бизнес-школы и всего университета.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Курсы по поддержке предпринимательства находятся в стадии запуска. В этом году также планируется открытие программ Pre-experience MBA для выпускников бакалавров без опыта работы в бизнесе, Mini-MBA «Финансы», Mini-MBA «Индустрия гостеприимства» и несколько других программ в области предпринимательства, менеджмента и финансов. Спрос на такие программы есть.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

В планах внедрить в нашу программу Executive MBA новые курсы в области Digital Marketing и Design Thinking. Также работаем над созданием единой экосистемы предпринимательства в университете, где в одном информационном пространстве будет эффективное взаимодействие бакалавров, магистров, участников программ MBA, приглашенных экспертов, менторов, представителей власти и в целом бизнес-сообщества Дальнего Востока. Есть планы по созданию программы MBA на английском языке совместно со Школой цифровой экономики. Ведется работа по созданию дублированной программы MBA со швейцарской Бизнес-школой Swissam. Рассматриваем возможность запуска программы MPA для госслужащих и Школы развития для подростков.

Бизнес-школа маркетинга и предпринимательства РЭУ им Г. В. Плеханова (БШМиП РЭУ)**Город:** Москва**Сайт:** <https://www.rea.ru/ru/org/faculties/Fakultet-biznesa-i-dopolnitelnogo-obrazovanija/bizschoolmarkent/Pages/bizschoolmarkent.aspx>**Экспертное интервью**

Кулакова Екатерина Юрьевна,
Руководитель Бизнес-школы
маркетинга и
предпринимательства
РЭУ им. Г. В. Плеханова (БШМиП
РЭУ)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

«Бизнес-школа маркетинга и предпринимательства», образованная в качестве факультета РЭУ им. Г.В. Плеханова в 2015 году, в ходе реорганизации системы ДПО университета (сентябрь 2018 года) вошла в качестве обособленного подразделения в состав факультета бизнеса и дополнительного образования. Бизнес-школа всегда отличалась актуальностью и практикоориентированностью программ, использованием в обучении бизнес-инструментария, способствующего развитию у слушателей комплексного взгляда на бизнес, его жизненный цикл, нестандартного подхода к решению бизнес-задач. Быть предпримчивым и гибко реагировать на рынок – самые важные качества современного предпринимателя. Любой успешный менеджер – это маркетолог и предприниматель в одном лице. Нельзя добиться успеха, не зная особенностей регулирования рынка и спроса, не понимая своего клиента, не имея навыков предпримчивости в достижении целей, поэтому наличие маркетинговых дисциплин в программах факультета составляет весомую долю. Бизнес-школа маркетинга и предпринимательства – это прежде всего структура, которая моментально реагирует на все изменения и потребности спроса, в частности, программа MBA Professional со специализациями «Маркетинг-менеджмент организации», «Интернет-маркетинг и электронная коммерция», «Аналитический маркетинг», «Предпринимательство для собственников бизнеса» стартовала как ответ на рыночные потребности в новых специализациях, и после получения стабильного спроса, для дальнейшего развития, была передана в Плехановскую Школу Бизнеса «Integral», также входящую в состав факультета бизнеса и дополнительного образования, и имеющую опыт работы с программами MBA с 2004 года. Бизнес-школа реализует программы MBA, MINI-MBA, профессиональной переподготовки, повышения квалификации, проводит короткие курсы профессиональной направленности, тренинги и мастер-классы.

5 самых главных фактов о школе:

1. Программы адаптированы к требованиям реального бизнеса.
2. Преподаватели - практикующие профессионалы, добившиеся успеха в своей области.
3. Практикоориентированные и «живые» технологии обучения, сочетание классического бизнес-образования и онлайн-технологий, способствующих индивидуализации траектории обучения.
4. Небольшие группы позволяют проработать все вопросы слушателей и уделить внимание каждому.
5. Обширный региональный охват: обучение по всей России (от Калининграда до Владивостока).

Направления подготовки:

- Маркетинг и продажи;
- Стратегическое управление и бизнес-администрирование;
- Бизнес-аналитика;
- Управление бизнесом в интернете;
- Финансы и управление инвестициями;
- Психология бизнеса и управление персоналом;
- Цифровая экономика;
- PR и журналистика;
- Отраслевой менеджмент (в медицине, спорте, PR, искусстве и др.).

Топ-3 самых популярных программ:

- Маркетинг-менеджмент;
- MINI-MBA Интернет-маркетинг и электронная коммерция;
- Единая программа подготовки арбитражных управляющих.

Аккредитации:

- MBA Professional со специализациями «Маркетинг-менеджмент организации», «Интернет-маркетинг и электронная коммерция», «Аналитический маркетинг», «Предпринимательство для собственников бизнеса» имеет международную аккредитацию АНО "Агентство по контролю качества образования и развитию карьеры" (АККОРК)* и профессионально-общественную аккредитацию Ассоциации менеджеров.
- «MBA Investment banking» (аффилирована CFA Institute).
- «MBA Технологии и практики международного контроллинга и аудита» аккредитована Ассоциацией дипломированных сертифицированных бухгалтеров АССА.
- Программа профессиональной переподготовки «Маркетинг-менеджмент» имеет международную аккредитацию АККОРК и профессионально-общественную аккредитацию Ассоциации менеджеров.
- Программа профессиональной переподготовки «Управление бизнесом и организация экспортной деятельности» (совместно со Школой экспорта РЭУ) имеет профессионально-общественную аккредитацию Ассоциации менеджеров.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

За 2017-2019 годы в Бизнес-школе было разработано более 30 программ, среди которых MBA, профессиональной переподготовки и повышения квалификации в таких областях как маркетинг и продажи, предпринимательство, управление бизнесом в интернете, финансы и инвестиции, блокчейн и криптовалюта, исламский бизнес, стратегическое управление медицинскими учреждениями, фитнесом и спортом, PR и арт-менеджмент и др. (программы создавались под конкретные запросы заказчиков, в том числе и корпоративных, а также разрабатывались для сфер, которые на наш взгляд актуальны и пользуются спросом). Увеличилось количество дистанционных программ, а вместе с тем и региональный охват. Получили международную и профессионально-общественную аккредитацию 6 программ MBA и 2 программы профессиональной переподготовки. Реализовывается сетевое партнерство со Школой экспорта РЭЦ с выдачей двойного диплома. Продолжается проект с Росреестром по программе «Единая программа подготовки арбитражных управляющих» с выдачей Свидетельства Росреестра, позволяющего работать арбитражным управляющим. Начат проект по обучению предпринимателей по программе «Декларирование соответствия пищевой продукции требованиям технических регламентов Евразийского экономического союза» совместно с Федеральным Автономным Учреждением Национальным Институтом Аккредитации. Создан Экзаменационный центр по проведению независимой оценки квалификации в соответствии с профессиональным стандартом «Бухгалтер» и др.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Спрос на все программы MBA, которые Бизнес-школа реализовала за 2017-2019 гг., увеличился на 52%, при этом на программы MBA финансового профиля он вырос на 63%. Вообще, спрос на финансовые программы ежегодно растет, что демонстрирует статистика наборов по MBA Investment banking и программы «Подготовка к международному экзамену Chartered Financial Analyst (CFA, Level 1)». Ответом на это стало открытие в Бизнес-школе специализированной программы MBA «Технологии и практики международного контроллинга и аудита».

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

За период 2017-2019 гг. стоимость обучения на программы MBA увеличилась в среднем на 7,7%. Бизнес-школа предоставляет скидки от 5 до 25% в зависимости от ряда условий: наличие профильного базового образования, корпоративным заказчикам, раннее заключение договора и др. Предоставляется рассрочка (до 4 этапов).

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

На программах MBA преподают эксперты - практики в области стратегического менеджмента, маркетинга, корпоративных финансов и инвестиций, риск-менеджмента; бизнес-аналитики и других профессиональных областей. Как правило, это руководители и специалисты профильных структурных подразделений крупных компаний, консалтинговых, финансовых, аудиторских и промышленных компаний, владельцы бизнеса, а также бизнес-тренеры, коучи, а также практикоориентированные профессора РЭУ им. Г.В. Плеханова. Квалификация подтверждается соответствующими документами, например, большинство преподавателей финансовых программ имеют международные сертификаты CFA и FRM. При проведении открытых лекций и мастер-классов, как правило, привлекаются иностранные лекторы и выпускники бизнес-программ Университета.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах MBA / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA / EMBA?

В Бизнес-школе маркетинга и предпринимательства реализуются программы в формате полного и частичного дистанционного обучения. Наиболее популярными дистанционными программами профессиональной переподготовки являются: Управление бизнесом и организация экспортной деятельности, реализуемая совместно со Школой экспорта Российского экспортного центра; MINI-MBA Интернет-маркетинг и электронная коммерция, Единая программа подготовки арбитражных управляющих, «Декларирование соответствия пищевой продукции требованиям технических регламентов Евразийского экономического союза» совместно с Федеральным Автономным Учреждением Национальным Институтом Аккредитации и др.

Опросы слушателей свидетельствуют о неоднозначном отношении к полностью дистанционным программам MBA и положительном отношении к дистанционному сопровождению программ. В программах MBA дистанционный формат работы используется при проведении мастер-классов, консультаций, открытых лекций, а также при вынужденном отсутствии слушателей в аудитории (командировки, больничные и др.)

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы MBA/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

В период реализации конкурса «Лидеры России» мы не заметили прироста слушателей на наши программы, но надеемся на пролонгированное влияние этого конкурса на состояние спроса на программы МВА.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Система обратной связи в Бизнес-школе реализуется посредством анкетирования в 3 этапа. Каждый этап имеет свою цель:

1 этап - Первичный опрос при наборе слушателей с целью определить факторы принятия решения о выборе программы и Университета, путь поиска программ и др.

2 этап - Анкетирование в ходе реализации дисциплин (на втором и последнем занятии каждой дисциплины) для оценки качества курса по следующим критериям: практическая ориентация, актуальность материала, использование методов анализа (расчетных формул, матриц, кейсов или др.), использование современных информационных технологий, манера преподавания, способствующая усвоению материала. Результаты анкетирования позволяют своевременно реагировать и принимать решения по оптимизации процесса обучения.

3 этап - Анкетирование выпускников позволяет определить общий уровень их удовлетворенности обучением по программе, провести сравнительный анализ дисциплин.

От 73 до 89% выпускников разных групп готовы рекомендовать программы факультета родным и коллегам. В среднем 10 - 25% слушателей и выпускников уже сменили работу на более высокооплачиваемую или интересную.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Бизнес-школа маркетинга и предпринимательства сотрудничает с Ассоциацией выпускников МВА и Ассоциацией выпускников РЭУ им. Г.В. Плеханова, а также проводит бизнес - мероприятия, открытые лекции и мастер-классы, на которые приглашаются выпускники и слушатели различных бизнес-программ с целью расширить диапазон возможностей трудоустройства, обмена опытом и др.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

В Бизнес-школе маркетинга и предпринимательства был и остается достаточно высокий спрос на программы для предпринимателей, собственников бизнеса, среди которых можно выделить программу MINI-MBA «Предпринимательство для собственников бизнеса», позволяющую приобрести компетенции в области бизнес-администрирования и предпринимательства, результативного управления собственным бизнесом в условиях неустойчивости бизнес-среды, а также «Управление бизнесом и организация экспортной деятельности», реализуемую совместно со Школой экспорта РЭЦ; "Практика стратегического менеджмента. Инновации и технологии", "Современные технологии управления человеческими ресурсами" и др.

Пользуются спросом краткосрочные программы, формирующие специальные компетенции в области предпринимательства: Управление маркетингом в компании, Маркетинговые коммуникации, Product-менеджмент, B2B, Покупательское поведение как объект маркетинга и моделирования, Секреты мотивации персонала, Финансовое моделирование, Цифровая экономика. Эмиссия и обращение криптовалюты, Цифровая трансформация маркетинга, Практический интернет-маркетинг, Контент-маркетинг, Электронная коммерция, Психология бизнеса, Результативное управление фитнес-клубом: практика и действия и др.

В рамках реализации партнерских программ, в частности, программы «СТАРТАП-ШКОЛА», за 2017 г. было проведено 6 курсов с общим количеством слушателей 351 чел., в 2018 г. реализовано 47 курсов, общее число обученных составило 2 023 чел. В планах на 2019 г. – 60 курсов и 2 300 выпускников. Среди обучающихся – предприниматели, представители малого и среднего бизнеса, самозанятые, среди них достаточно много молодых «стартаперов» и ориентированных на социальное предпринимательство.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

В 2019-2020 гг. Бизнес-школа планирует:

- Разработать и открыть набор на новую специализацию «Экономическая дипломатия в международном бизнесе» в программе MBA Professional, реализуемой совместно с Плехановской Школой Бизнеса «Integral» РЭУ им. Г. В. Плеханова;
- Расширить спектр программ отраслевого менеджмента по направлениям: социальное предпринимательство; исламский бизнес; международный маркетинг; выставочная деятельность, бизнес-аналитика; Big Data; инновации; корпоративное страхование и др.;
- Увеличить использование on-line и off-line формата дистанционных технологий в программах факультета;
- Увеличить количество англоязычных программ;
- Расширить спектр международных стажировок (бизнес, языковые);

- Усилить активность партнерских отношений с профессиональными и международными ассоциациями, корпоративными заказчиками.

Бизнес-школа при БГТУ «Военмех» им. Д. Ф. Устинова**Город:** Санкт-Петербург**Сайт:** <https://voenmeh.ru/education/international/mbae>**Экспертное интервью**

Волкова Марина Михайловна,
Руководитель программ MBA /
EMBA бизнес-школы при БГТУ
«Военмех» им. Д. Ф. Устинова

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Наши программы бизнес образования организованы при Балтийском государственном техническом университете БГТУ «ВОЕНМЕХ», поэтому за годы работы форма организации этих программ менялась. Первые программы и бизнес школа возникли в 1991 году на основе сотрудничества с иностранными бизнес школами: Манчестерской школой бизнеса и Высшей школой бизнеса норвежского университета. Сейчас он называется NORDUiversity и является одним из крупнейших университетов Норвегии. За время сотрудничества было организовано несколько совместных российско-норвежских образовательных программ: бакалаврская, магистерская, международная аспирантура PhD, программа MBA/EMBA. Кроме того, было много совместных научно-исследовательских проектов в области бизнеса и образования. Все годы сотрудничества с норвежскими партнерами были настолько успешны, что наш университет несколько раз посещали премьер-министры Норвегии, и даже крон-принц Норвегии. В Норвегии наше сотрудничество не раз отмечалось как самое эффективное и долгосрочное сотрудничество с Россией в области образования.

В настоящее время наиболее популярными являются две программы:

1. Бакалаврская, которая построена по принципу 2+2, когда к двум годам обучения по российской программе любой специальности добавляется два года вечерних занятий на российско-норвежской программе. Обучение идет на русском языке, но по учебникам на английском языке и защита диплома осуществляется также на английском. В результате студенты нашего университета имеют возможность к четвертому курсу основной специальности получить знания и совместный сертификат, подтверждающий международную степень бакалавра в экономике и бизнесе.
2. Программа MBA/EMBA. Специализация обучения «Общий менеджмент», это совместная российско-норвежская программа, выпускники получают два диплома: Российский диплом серии MBA и российско-норвежский сертификат «Executive MBA». Особенно интересна на программе MBA/EMBA бизнес практика, которая проводится в Норвегии. Она ежегодно организуется норвежской бизнес-школой так, как это бывает в европейских программах MBA. Предусмотрены задания, работа в группах, посещение норвежских компаний, и защита итоговой работы, за которую выдается европейский сертификат.

Расскажите, пожалуйста, о развитии программ MBA/EMBA/ за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы/темы/ форматы обучения появились?

Мы сторонники эволюционных изменений, поэтому изменения у нас происходят очень плавно. Два года - малый срок, поэтому можно только отметить увеличение курсов, которые предлагают нам наши выпускники и норвежские партнеры. Эти курсы касаются последних исследований об изменениях на рынках и особенностях построения отношений в сфере B2B в России.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA/EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Спрос и набор достаточно стабильный. Мы никогда не стремились набрать большое количество групп. В первую очередь из-за того, что тщательно отбираем преподавателей, многие из которых заняты в своем бизнесе, а поэтому не готовы к большой учебной нагрузке. Можно отметить существенное увеличение грамотности в области программ MBA/EMBA как среди работодателей, так и среди потенциальных слушателей. Меня, как руководителя программы, всегда радует, когда к нам приходят слушатели, заранее проанализировавшие все доступные программы MBA Питера и Москвы и остановившие свой выбор на нашей программе.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA/EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли выли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость нашей программы не изменилась за эти годы, у нас есть рассрочка по месяцам, возможны скидки, например, слушатели могут отказаться от изучения английского языка, если они уверены в своем английском и готовы защитить диплом на английском без дополнительных занятий.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA/EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Наши основные преподаватели очень разные. Более 85% преподавателей – внешние спикеры. Каждого мы подбираем очень тщательно. У нас есть несколько преподавателей различных вузов Санкт-Петербурга, у которых получается работать со слушателями MBA, есть бизнес консультанты, бизнес тренеры, руководители собственных тренинговых центров, представители бизнеса, иностранные лекторы и бизнесмены. Конечно, мы привлекаем наших выпускников.

Используете ли вы онлайн форматы обучения/дистанционные методы обучения в программах МВА/ЕМВА? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн/дистанционных методов в программах МВА/ЕМВА?

Да, мы используем дистанционное обучение. Особенно в случаях, когда по причине частых командировок или проживания в другом городе слушатель не может постоянно посещать занятия в очном режиме. Но в таком случае мы стараемся либо отправить преподавателей с отдельным модулем в другой город для проведения занятий хотя бы раз в семестр, либо приглашаем дистанционных слушателей посетить очные занятия в те дни, когда им будет удобно. Защита дипломной работы всегда проводится очно. Программа МВА/ЕМВА отличается от традиционного обучения именно той особой атмосферой занятия, когда в дискуссии, обсуждении кейса группой, игровой имитации бизнес ситуации каждый вынужден принимать решения. Благодаря этому, с одной стороны, знания усваиваются на несколько порядков эффективнее. А, с другой, возникают те самые дружественные отношения между слушателями, за которыми многие идут на МВА. Ведь на МВА учатся мотивированные, яркие, активные люди, устойчивые отношения с которыми не только приятны, но и полезны в бизнесе. Использование только дистанционного обучения на МВА подобно обучению музыке без инструмента, можно выучить ноты и даже имитировать игру на нарисованной клавиатуре, но играть так не научишься. Поэтому, считаю, что использование полностью дистанционных методов в программах МВА/МВАЕ неэффективно, и возможно только в случае сочетания с очными занятиями в группе.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Да, мы постоянно собираем информацию об изменениях в карьере наших слушателей. Уже во время обучения около 25% из них меняют должность или компанию, примерно каждый десятый открывает свой бизнес. После обучения, в силу занятости, обратную связь дают уже не все, но бывают случаи, когда 100 % выпускников быстро растут в должности или меняют компанию. Более 70% готовы рекомендовать нашу программу знакомым. Многие приводят учиться друзей, супругов, родственников, коллег. По нашим данным уровень дохода выпускников растет на 20% - 150%.

Бизнес-школа СКОЛКОВО**Город:** Москва**Сайт:** <http://school.skolkovo.ru/ru/>**Экспертное интервью**

Марат Атнашев,
Ректор Московской школы
управления СКОЛКОВО

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Факты о школе:

- Самая крупная частная бизнес-школа в России и СНГ, основана в 2006 году.
- Международная аккредитация EQUIS EFMD
- 2 200 выпускников дипломных и предпринимательских программ, самое активное деловое сообществом в регионе.
- 18 350 слушателей корпоративных программ, 150 корпоративных клиентов – представители всех областей экономики.
- Ежегодно в рамках грантовой программы СКОЛКОВО MBA школа выдает талантливым студентам гранты на сумму порядка 1 млн евро.
- 6 наград на мировых конкурсах бизнес-кейсов, в том числе золотая медаль конкурса EFMD Excellence in Practice Award 2018 в специальной категории «Развитие инфраструктуры».

Самые популярные программы школы:

- СКОЛКОВО MBA;
- СКОЛКОВО Executive MBA;
- Практикум (программа для предпринимателей).

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Я бы выделил следующие события последних двух лет:

- Получение международной аккредитации EQUIS EFMD;
- Запуск в 2018 году программы HKUST-SKOLKOVO EMBA for Eurasia - программы двойного диплома;
- Запуск в 2018 году совместной программы с IMD – LIFT (Leadership Identity Foundation and Transformation);
- Золотая медаль конкурса EFMD Excellence in Practice Award 2018 в специальной категории «Развитие инфраструктуры» за бизнес-кейс про развитие моногородов;
- Запуск масштабной грантовой программы для СКОЛКОВО MBA – ежегодно мы выдаем гранты на обучение общей стоимостью порядка 1 млн евро;
- Мы начали развивать направление global shift – это образовательные программы, которые помогают предпринимателям развивать международное направление своего бизнеса;
- Запуск программы «Управление цифровой трансформацией» - дипломной образовательной программы для директоров и команд по цифровой трансформации компаний (Chief Digital Transformation Officer / CDTO);
- Проведение весной 2019 года международной конференции директоров UNICON - организации, которая объединяет бизнес-школы, работающие в сфере корпоративного обучения;
- Запуск линейки программ для подростков.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

1. Если раньше мы запускали один поток MBA в год, то сейчас это два запуска в год - весной и осенью, средний конкурс на программу 1:5.
2. Последние пять лет стабильно растет количество слушателей из российских регионов, увеличивается число международных студентов.
3. Все больше и больше студентов приходят с желанием развить свой бизнес или построить карьеру так, чтобы «выйти в мир» - выстраивать экспортные программы, открывать свои представительства в других странах, сотрудничать с крупными международными корпорациями.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость программы не менялась. Как правило, сумма обозначена в долларовом или евровом эквиваленте, у нас фиксированный курс, есть система скидок для тех, кто проходит адмиссию раньше. Предмет нашей гордости – грантовая программа MBA. Мы раздаем порядка 50 грантов в год для двух групп MBA (одна запускается весной, другая – осенью), это гранты на суммы в 15, 20, 45 тысяч евро. Пару месяцев назад в рамках награждения победителей конкурса грантов мы выдали гранты на общую сумму в 1 млн евро. В прошлом году мы провели эксперимент и впервые в истории школы выделили два гранта, полностью покрывающих стоимость обучения на программе СКОЛКОВО MBA. Мы это делаем, преследуя только одну цель – мы хотим привлечь в школу молодых, талантливых и

амбициозных менеджеров и предпринимателей, делая особый акцент на региональные заявки. Мы хотим сделать бизнес-образование максимально доступным.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Мы сотрудничаем с 150 профессорами из мировых бизнес-школ – как правило, они хорошо понимают специфику российского рынка, давно сотрудничают с нами. Кроме того, в нашем штате 36 собственных профессоров и исследователей, мы сотрудничаем с 1300 приглашенными спикерами. Образовательный процесс состоит таким образом, что после выступлений профессоров в класс приходят российские практики – либо предприниматели, либо топ-менеджеры, которые делятся своим опытом построения бизнеса. Очень часто в качестве приглашенных гостей приходят наши выпускники – Евгений Демин, Михаил Кучмент, Наталья Синдеева, Алексей Смертин и сотни других. Так сложилось, что в России не было системы, которая бы выращивала профессоров для бизнес-школ. За последние два года мы запустили несколько программ для практиков и предпринимателей, которые бы хотели в будущем встать в класс и передать свой опыт. Кроме того, для молодых российских профессоров мы разработали процедуру наставничества со стороны западных профессоров.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

Бизнес-образование – это не только знания, задачи бизнес-школ – дать импульс и инструменты для дальнейшего развития, увеличить социальный капитал слушателя. И не всегда онлайн образование может успешно справиться с этими задачами. Поэтому мы, как и многие другие образовательные институты, перешли к смешанной системе (blended learning) – это комбинация онлайн-обучения (туда уходит максимально «знаниевый» компонент), а также работы в классе с профессорами или экспертами. Один из наших профессоров по маркетингу даже использует метод flipped classroom – когда все материалы студенты изучают до модуля, а на занятиях уже непосредственно работают над проектами. Так что онлайн – это не самодостаточная история, а эффективный вспомогательный инструмент.

Преимущества онлайн – получение быстрой обратной связи, что дает возможность вносить изменения в образовательные курсы и адаптировать их под новые запросы. Мы разработали несколько онлайн-курсов – «Управление университетами», «Образование будущего», кроме того, есть подготовительный курс для слушателей МВА/EMBA – туда вынесены знания по корпоративным финансам, информация про кейс-метод, курс про работу с информацией. За два года курсы прослушало порядка 22 тысяч человек. Кроме того, сейчас бизнес-образование невозможно представить без таких компонентов, как коучинг, проектная работа, компьютерные симуляции. Финальный модуль программы МВА, лидерский модуль, проходит на Камчатке – и это совсем не туризм. Студенты идут через перевал на лыжах, ставят лагерь в снегу, работают в команде и парах – а потом рефлексировать над пережитым и тем, что они готовы изменить в своей будущей жизни после диплома СКОЛКОВО.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Конкурс «Лидеры России» очень важен для страны и является одним из мощнейших социальных лифтов сегодня. И мы всячески поддерживаем эту инициативу. Мы год назад запустили программу Master of Public Strategy, для разработки стратегий государственного и общественного развития. И большая часть студентов первого запуска (70%) – это выпускники «Лидеров России», которые получили гранты на продолжение образования. Мы проводим опросы наших студентов – и они особо выделяют такие преимущества этой программы как состав преподавателей, возможности нетворкинга и возможность применения новых инструментов и мышления в повседневной деятельности.

Кроме того, несколько финалистов «Лидеров России» - нынешние студенты программы СКОЛКОВО МВА.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Во-первых, мы регулярно проводим опросы как студентов, так и выпускников – например, мы просим дать обратную связь после каждого модуля, оценить уровень профессора, приглашенного спикера, организации всего учебного процесса. Как правило, в среднем мы получаем около 9 баллов.

Также мы проводим опросы наших выпускников, чтобы понять уровень их удовлетворенности образованием, понять, как изменилась их жизнь и бизнес после окончания школы. Как мы видим, порядка половина студентов приходят учиться по рекомендациям наших выпускников, 92% удовлетворены обучением в Школе. 36% выпускников, согласно опросам, запускают новый проект, 30% - создают новый бизнес, 13% привлекают инвестиции в свой проект.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Мы не без гордости говорим, что у нас самое активное деловое сообщество в России и СНГ. Школа ведет работу с выпускниками дипломных и предпринимательских программ, куда входят программы МВА и EMBA, есть менеджеры, которые занимаются работой с сообществом, школа проводит ряд специальных образовательных и культурных программ, целевой аудиторией которых являются в первую очередь выпускники. Мы видим, как наши выпускники, «зараженные» школой, приводят к нам учиться членов своей семьи – супругов, друзей и детей (и за последние пару лет мы запустили несколько программ для подростков).

Сейчас в сообществе порядка 2000 выпускников, каждый год их количество увеличивается среднем на 500-600 человек. Сегодня в сообщество входят выпускники дипломных (это МВА и EMBA) и предпринимательских программ школы. Внутри сообщества действуют порядка 30 клубов, клубы организуются по интересам – это менторы, инвесторы, строители, любители футбола, боевых искусств, яхтенного спорта и многие другие. Мы стараемся собрать выпускников на ежегодный Конвент в начале лета – как правило, это пара дней, один день посвящен образовательной части, второй – нетворкингу.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Первые программы, специально разработанные для предпринимателей и стартаперов, появились в школе 7 лет назад – это были Стартап Академия и Практикум. Спрос на программы рос все это время. Если мы начинали с группы в 25 человек, то сейчас конкурс на программу Практикум – это 1:4 при том, что мы увеличили количество групп в год до трех. Кроме того, предприниматели часто выбирают также отдельные короткие программы – по переговорам, проектному управлению, цифровизации бизнеса и другим темам.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Мы сейчас активно развиваем три направления. Первое – привлечение в школу самых талантливых студентов из России и если брать шире – из стран Евразии. В каждом классе МВА до половины студентов – те, кто получил гранты на обучения, от 20 до 30 тысяч евро. В прошлом году мы впервые дали два гранта, которые полностью покрывали стоимость обучения – 60 тысяч евро. За пару месяцев мы собрали почти 3000 заявок из всех регионов России. Вторая наша задача – развитие собственной профессуры. Как я говорил ранее, у нас сейчас 36 собственных профессоров и исследователей, мы хотим кратно увеличить это число в ближайшие годы. Наконец, третий наш фокус – это развитие международных партнерств. Мы верим, что будущее бизнес-образования – это кооперация мировых школ. Мы сотрудничаем с 17 бизнес-школами по всему миру, проводим и принимаем выездные модули, и делаем совместные образовательные программы с IMD, бизнес-школой HKUST и ESMT.

Бизнес-школа УрФУ**Город:** Екатеринбург**Сайт:** <http://bs.urfu.ru>**Экспертное интервью**

Малышева
Лариса Анатольевна,
 Директор МВА-центра
 Бизнес-школы УрФУ

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Бизнес-школа УрФУ была создана Александром Дружининым 19 июня 1987 г при Уральском Политехническом институте им. С.М. Кирова. Называлась Межотраслевой институт повышения квалификации кадров по новым направлениям развития техники и технологии (МИПК). С 1994 г. коллектив школы принял участие в 15 общеевропейских проектах, среди которых: несколько проектов TACIS, Tempus TACIS, DELPHI. В 1997 г. Бизнес-школа вошла в РАБО. С 1998 г. Бизнес-школа является активным участником Программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства (Президентская программа). С 1999 г. преподаватели Бизнес-школы активно участвуют в корпоративных программах крупных компаний: ВСМПО-Ависма, Трубная металлургическая компания, ПНТЗ, Синара-груп и др. С 2000 г. Бизнес-школа приняла участие в конкурсном отборе вузов на право разработки российского формата МВА, и с 2001 г. запустила программу МВА с двумя дипломами – российским и французским (IAE UPMF). С 2004 г. стартовали Мастерские программы профессиональной переподготовки по 5 направлениям: Управление проектами, Стратегический менеджмент, Маркетинг и продажи, Менеджмент и Управление персоналом. В 2005 г. при участии преподавателей Бизнес-школы была организована Межрегиональная Ассоциация преподавателей МВА, в которую вошли 5 преподавателей Бизнес-школы, а также преподаватели программ МВА ЮУрГУ (Челябинск), РМЦПК (Пермь), ВШЭ (Н-Новгород). Позже к МАП МВА присоединились преподаватели бизнес-школ Ульяновска, Казани, Тюмени. В 2009 г. состоялся запуск программы DBA. В 2011 Бизнес-школа УрФУ вступила в CEEMAN (Central and East European Management Development Association). А программа «МВА. Мастер стратегий» вошла в мировой Top-200 по версии EDUNIVERSAL среди 4000 программ послевузовского обучения из 153 стран мира. В 2014 г. стартовала корпоративная программа ПУСК в формате образовательного консалтинга. С 2015 г. в Бизнес-школе проводится обучение предпринимателей, запущены акселераторы проектов для стартапов. С 2017 г. началось обучение управленческих команд школ и Детских садов.

Самые популярные программы:

1. Президентская программа подготовки управленческих кадров;
2. МВА со специализацией:
 - Мастер управления компанией;
 - Мастер маркетинга и продаж;
 - Стратегия и управление проектами;
3. EMBA.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Программы МВА ежегодно корректируются, с учетом динамики внешней среды, новых технологий, партнеров. Существуют программы МВА со специализацией:

- Мастер управления компанией;
 - Мастер маркетинга и продаж;
 - Стратегия и управление проектами;
- А также EMBA – для действующих руководителей.

В плане корректировки программ МВА и EMBA в 2017 г. была выбрана стратегия кастомизации и индивидуального подхода. Стратегия обусловлена региональным спросом на очные практико-ориентированные программы руководителей малого и среднего бизнеса. При наличии дистанционных программ МВА массового спроса. Набор на программу делается 1 раз в год – октябрь-ноябрь. Группы –15-20 человек, что позволяет обеспечить индивидуальный подход к каждому слушателю.

Особенности программы EMBA:

- Наличие логической концепт-модели программы: первый год – разработка стратегии предприятия, 2-й год – стартап.
- Дублирование дисциплин на 1-м и 2-м году обучения. Например, маркетинг на 1-м году обучения – маркетинг компании, а на 2-м – маркетинг продукта.
- Выстраивание логики обучения на основе Динамической Модели Изменений Корпоративных Стратегий (ДинаМИКС Л. А. Малышевой).
- Трансфер управленческих технологий – слушателям с предложением вовлекать своих сотрудников в выполнение заданий и совмещение обучения с внедрением изменений в компании.
- Оценка компетенций на старте и по окончании обучения по технологии CAPTain (ATG CNT).
- «Перевернутый класс». Интерактивный формат обучения. Приоритет – проектной работе, семинарам, деловым играм, практикумам, симуляторам в очном формате.
- Работа в виртуальном классе между модулями. Выполнение групповых заданий, например, разработка шаблонов маркетингового анализа, опросника степени зрелости бизнес-процессов и т.д.

- Выполнение индивидуальных проектов по своей компании с использованием разработанных шаблонов.
- Акцент на развитие навыков коуча, эксперта, консультанта. Коуча – для своих сотрудников, эксперта в сфере управления, консультанта для своей компании.
- Возможность сменить сферу деятельности.
- Реализация проектов в сфере социального предпринимательства.
- Выравнивание разного уровня слушателей с использованием он-лайн платформы opened.ru – дисциплины по выбору.
- Индивидуальный и групповой рейтинг.
- Бизнес-визиты в успешные компании, решение кейсов.
- Консультирование 24/7/365.
- Применение программ онлайн фасилитации: MaindMeister, Miro, Google.docs.
- Участие в онлайн симуляторах.
- Возможность реализовать проект с применением методов IPMA, Agile и др.
- Дипломный проект в формате консалтингового отчета по своей компании.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Спрос становится все более сфокусированным. Центр принятия решений крупных компаний сместился в Москву, поэтому топ-менеджеры крупных компаний уезжают учиться в столичные вузы или корпоративные университеты. В Бизнес-школу УрФУ приходят руководители и собственники МСБ, которые платят сами и предъявляют повышенные требования к индивидуальному подходу, практичности, технологичности, системному подходу. Появились случаи отчисления с программы EMBA с последующим восстановлением на следующий год или через год. Обусловлено сложностью программы, необходимостью выполнять межмодульные проекты для своей компании. Примерно треть не доходит до защиты диплома из-за сложности обучения и необходимости выполнять и внедрять межмодульные проекты. Считаем это «маркой качества» программы. Набор увеличился. Хотя состав изменился. Приходят слушатели, которые платят сами. Есть выпускники программ МВА, которые приходят на обучение по программе EMBA.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость увеличивается. По программам МВА по специализациям: 136 000 руб. в год – до 140 000 руб. год. По программе EMBA – с 498 000 до 540 000 руб. Скидки предоставляются за раннее оформление договора, за обучение нескольких человек с одного предприятия. Специальные условия оплаты – любой формат: ежемесячно (по модулям), предоплата, ежеквартально, от физ. лица, от компании. В кредит никто не обучается. Нет запроса на предоставление кредитов.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Преподавательский состав формировался годами. Преподают – выпускники программ, практикующие бизнес-тренеры, спикеры из столичных бизнес-школ, члены Межрегиональной ассоциации преподавателей МВА, зарубежные спикеры. За 20 лет Президентской программы подготовлены более 20 преподавателей из числа выпускников. Есть программа для подготовки преподавателей: «Маршбросок для бизнес-тренеров и не только».

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

Используем в качестве дополнительных методов:

- «Виртуальный класс» - закрытая группа в Фейсбуке для непрерывного общения и консультирования по межмодульным проектам;
- Live-FB, видео-презентации в помощь к освоению курсов;
- Мессенджеры и чаты для оперативного решения организационных вопросов;
- Программы он-лайн фасилитации. Miro – для он-лайн группового форсайта, MindMeister для составления «карт ума» по модулям, Google.docs для домашних заданий и она-лайн тестов, Trello для работы с проектами и проч.;
- Компьютерные симуляторы, типа GMC, он-лайн курс по запуску стартапов ФРИИ;
- Платформа для он-лайн курсов по выбору Openedu;
- Он-лайн тестирование и анкетирование.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Спрос к бизнес-образованию растет. В 2019 г. несколько победителей конкурса «Лидеры России» осознанно, по рекомендации выпускников, рассматривают возможность обучения на программе МВА

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Собираем непрерывно. Анкетуем по результатам каждого модуля, каждой дисциплины. На каждом занятии в группе присутствует исполнительный директор МВА, гибко реагирует на замечания / пожелания. Оцениваем практичность занятий, новизну, понятность изложения, манеру подачи. По окончании обучения анализируем уровень готовности рекомендовать программу. Обычно очень высокий, доходит до 80%. Уровень дохода не отслеживаем. Менталитет русского человека таков, что он не очень любит делиться информацией о доходах.

Хотя есть истории измеримых успехов.

- Руководитель транспортной компании управлял 7 филиалами. После Президентской программы число филиалов возросло до 35. После МВА – свыше 100.
- Чиновник после обучения на программе расширил сферу деятельности, создал учебный центр в сфере ЖКХ.
- После каждого выпуска 1-3 выпускника запускают успешные стартапы, создают новые бизнесы, открывают новые направления.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

С выпускниками работаем постоянно. Приглашаем на различные Клубы, мероприятия. Готовим преподавателей, привлекаем к консультированию проектов, в состав членов конкурсной комиссии, ездим с бизнес-визитами. С декабря 2018 я стала Программным директором Точки кипения – Екатеринбург. Сейчас встречаемся в Точке кипения на разных мероприятиях. Есть Ассоциация выпускников Президентской программы, работающая со всеми выпускниками элитных программ. Активных – порядка 20 человек. Сообщество выпускников – более 100 чел.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Да, есть весь спектр программ. Спрос на платные программы начинающих предпринимателей и стартаперов падает, т.к. очень активно такие программы предлагает Свердловский областной фонд поддержки предпринимателей, частные фонды, ФРИИ и др. Работаем с Фондами, делаем программы под заказ. Для стартаперов и предпринимателей обучение бесплатно. Растет спрос на акселерацию проектов.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Ежегодно проводим ревизию программ и внедряем новинки. В планах – дизайн-мышление, наставничество, участие в проектах Точки кипения: Клубы мышления, «Управленческие поединки», мастер-классы, кейс-клуб, экономический лекторий, «Университет НТИ». Будем вовлекать выпускников в организацию мероприятий, реализацию проектов, социальное предпринимательство. А также - подбор сотрудников, консультирование, создание различных мастерских и проч. Планируем не просто развивать программу, а создавать пространство возможностей, где каждый сможет выбрать для себя то, что важно именно ему.

Бизнес-школа AMI (Advanced Management Institute)**Город:** Санкт-Петербург**Сайт:** <http://ami-int.ru>**Экспертное интервью**

Маргарита Датская,
Президент Advanced
Management School
(Бизнес-школа AMI)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Бизнес-школа AMI:

1. Основана в 2007 году первой командой топ-менеджеров Стокгольмской школы экономики в России в результате реструктуризации последней.
2. Первая бизнес-школа, основанная социальными психологами, где базовые знания о ведении бизнеса и экономике соединяются с базовыми знаниями о человеке, способах его поведения и принятия решений.
3. Все программы делаются в формате advanced – с высокой интенсивностью и учетом трендов, влияющих на бизнес и менеджмент.
4. Мы являемся разработчиками первой бизнес-анимации в мире.

Наши принципы:

1. Обучающий эффект – Оцениваем свою эффективность по тому, какие реальные изменения были реализованы нашими корпоративными и индивидуальными клиентами.
2. Обучающий консалтинг – Учим слушателей мыслить в формате «внутренний консультант», проявлять инициативу и расширять рамки своих полномочий.
3. Компетентностная модель – Фокусируемся на развитии актуальных управленческих компетенций.

Направления нашей деятельности – открытые программы, корпоративное обучение, управленческий консалтинг, а также издание бизнес-литературы. Мы специализируемся на стратегии, лидерстве и ценностном менеджменте. Визитная карточка бизнес-школы AMI – это открытая годичная программа Advanced Executive MBA (АЕМВА) и корпоративные программы EMBA.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Самое радикальное изменение – переход с фокуса на знания, на «уметь и делать». Для наших слушателей время – гораздо более ценная валюта, чем деньги, поэтому в годичную программу АЕМВА «защиты» три процесса с тремя результатами:

1. Получение бизнес-знаний с итоговым бизнес-проектом.
2. Обучение коучингу с сертификатом «Коуч-руководитель».
3. Прохождение каждым слушателем диагностических методик (семь) с разработкой персонального бренда руководителя.

В 2016 году были внедрены некоторые передовые технологии обучения:

Flipped classroom - Слушатели самостоятельно изучают теорию с помощью платформы LMS и проходят входной тест на модуль. За счет этого, во время очного обучения преподаватель уделяет больше времени практике, внедрению и консультированию.

Action learning - Например, отрабатывая инструменты и проводя самостоятельные коуч-сессии, руководитель не просто осваивает инструменты коучинга, но может использовать коучинг как стиль управления.

Adaptive learning - Для каждого слушателя прорабатывается индивидуальная траектория развития с учетом его личностных особенностей. Кастомизация содержания программы составляет до 15% в зависимости от группы.

Bite-sized learning - Каждый день нашим слушателям приходят вопросы-напоминания и ответы на тему предыдущего модуля. Так, с помощью пошагового освоения информации мы закрепляем пройденный материал.

Gamification - Мы закрепляем знания в формате настольных и компьютерных бизнес-симуляций, что позволяет проверить управленческие решения в безрисковом пространстве.

В этом году мы добавили в программу еще несколько форматов вечерних сессий в части развития эмоционального интеллекта – это балентовские сессии, сессии по стресс-менеджменту и «учебный кинотеатр».

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Уменьшается средний возраст слушателей программ, приходит больше миллениалов. Наш опыт показывает, что растет спрос на корпоративный EMBA. Заказчик все больше интересуется кастомизированными проектами, отвечающими конкретным целям компании. Это действительно самый эффективный путь развития, и очень радует, что заказчик становится более знающим и более требовательным, поскольку именно корпоративные EMBA мы считаем своей ключевой компетенцией.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

За последние несколько лет стоимость обучения выросла. В первую очередь это связано с тем, что программа увеличилась и в продолжительности, и в концентрации содержания. Безусловно, повлияла и экономическая ситуация в стране и необходимость компенсировать издержки на использование зарубежных методик и привлечение международных экспертов. У нас действует система лояльности для выпускников наших программ и тех, кто приходит по их рекомендации. Оплата происходит в три этапа, иные условия обсуждаются индивидуально.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Преподавательский состав формируется из российских и зарубежных экспертов. Сетевая структура нашей бизнес-школы позволяет не концентрироваться на определенной национальной модели образования, а использовать лучшее из возможного: эффективные российские практики и те зарубежные модели бизнес-обучения, которые работают для российского рынка. Средняя оценка уровня преподавателей составляет 9,36 из 10 баллов.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

Безусловно, мы используем современные возможности онлайн обучения. Перед модулем слушатели программы самостоятельно изучают теорию с помощью Learning Management System (LMS), чтобы во время очных модулей концентрироваться на практике и внедрении. Однако, полностью выводить обучение в дистанционный формат мы не планируем. Технологии должны способствовать обучающему процессу, но ничто не заменит энергию и личностные качества конкретной личности. Это одно из основных требований, предъявляемых нами к преподавателям.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Безусловно, конкурс «Лидеры России» оказывает положительное влияние на интерес к бизнес-образованию и в целом на интерес к развитию себя как лидера. Однако, в этом году его победители к нам не обращались.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

После каждого модуля мы просим слушателей оценить программу по десятибалльной шкале. Если взять 2018 год, цифры следующие:

- Преподаватели – 9,36;
- Насколько понравилась программа в целом – 9,29;
- Полезность полученной информации для вашей работы – 9,29;
- Новизна полученной информации – 8,57;
- Оценка собственной активности – 8,14.

По нашим данным, 90% наших слушателей приходят по рекомендации наших выпускников. С одной стороны, это подтверждает высокое качество нашей программы, но с другой стороны нам хотелось бы расширить собственную географию за пределы границ Санкт-Петербурга. Конечно, мы отмечаем изменения уровня дохода выпускников, размера компании и ее объемов, но пока этот процесс не формализован.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Процесс формализации и структуризации Alumni только начался, и мы считаем, что он должен происходить как инициатива с минимумом нашего воздействия. Со своей стороны, у наших выпускников есть пожизненное право на бесплатное посещение модулей постоянно обновляемой программы АЕМВА и свободный доступ к учебным материалам на LMS платформе.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Собственники и предприниматели в принципе являются нашей ключевой аудиторией. Два раза в год мы запускаем программу «Я-ЛИДЕР» для руководителей. Это авторский курс, построенный по логике модели вертикального лидерства. Участие в программе дает возможность не только перейти на новый уровень лидерства, но и осознать свои возможности, свой потенциал, а иногда и свой «потолок». Формат обучения - 2 модуля по 5 дней: управленческие навыки + лидерские компетенции.

На эту программу спрос растет. Во-первых, тема вертикального лидерства становится все более популярной, а во-вторых, те люди, которые прошли обучение действительно поменяли свое поведение. Это заметно окружающим, и очень многие приходят на программу по «сарафанному радио».

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Планируется курс по реальному организационному agile для помощи компаниям в управлении изменениями. Мы не конкуренты компьютерам в скорости обработки информации или хранении данных – здесь мы уже проиграли. Сейчас наступает эра человека, его уникальности, его навыков, и разработка наших новых программ фокусируется вокруг этого. Все больший фокус будет на развитии «человеческих» компетенций.

Мы хотим запустить бесплатный образовательный проект по психологии человека для руководителей. Это будет серия обучающих мероприятий, направленных на то, чтобы помочь людям быть собой: объяснить, почему они так мыслят, так принимают решения, так действуют. Это базовые знания, которые должен знать каждый человек о себе и о других людях. Наша задача – помочь осознать свою ценность и уникальность и понять, куда развиваться, как себя использовать и как достигать результата через других людей.

Что касается открытых программ – в планах запустить программы по финансам и маркетингу. В корпоративном формате, где каждая программа разрабатывается под задачи компании, мы регулярно выпускаем новые продукты. Только за 2019 год мы создали 4 новые бизнес-анимации. Здесь многое зависит от задач, с которыми приходит клиент, а мы делаем лучшее из возможного.

Бизнес-школа Kingston/РАНХиГС (Факультет международных программ МВА ИОН РАНХиГС)**Город:** Москва**Сайт:** <https://kingston.ranepa.ru/>**Экспертное интервью****Перепелица****Мargarita Ачауовна,**

Декан Факультета международных программ МВА
Института общественных наук
(ИОН) РАНХиГС
(Бизнес-Школа
Kingston/РАНХиГС)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты, и особенности.

Факультет международных программ МВА Института общественных наук (ИОН) РАНХиГС - одно из подразделений Российской академии народного хозяйства и Государственной службы при Президенте РФ, созданное в 1995 году.

Факультет предлагает международные программы дополнительного бизнес-образования, разработанные РАНХиГС совместно с одной из известных бизнес-школ мира – Kingston University London (Великобритания), которая является носителем 3-х корон международных Аккредитации (Triple Crown), свидетельствующих о качестве образования (AACSB, AMBA, EQUIS).

Программа МВА Kingston/РАНХиГС одной из первых вышла на российский рынок бизнес-образования, которая уже более 20 лет занимает лидирующие позиции в рейтингах на национальной и международной арене.

Это была одна из первых программ в России, предоставляющая британский диплом в соответствии с Болонским соглашением.

Успешное 20-летнее сотрудничество с Kingston University London начиналось с одной небольшой программы МВА.

- В 1996 была запущена программа "Future Managers for Russia".
- И уже в 1998 стартовала совместная программа Kingston/РАНХиГС МВА.
- А в 2008 году программа Kingston/РАНХиГС EMBA и программа CIPD IHRM.
- В 2014 году произошла реструктуризация в РАНХиГС, последствием которой стало появление отдельной структуры - Факультета международных программ МВА (бизнес-школы SIBE, School of International Business Education).

ВИДЕНИЕ бизнес-школы SIBE основывается на максимальном раскрытии потенциала каждого слушателя.

МИССИЯ заключается в подготовке лидеров цифрового мира, высококлассных профессионалов, принимающих ответственные решения, которые меняют себя, страну и мир.

ЦЕННОСТИ SIBE:

- Высокое качество и профессионализм персонала, преподавателей, студентов, постоянное совершенствование процесса обучения;
- Инновационность и креативность, генерация новых решений и подходов во всех областях и на всех уровнях;
- Уважение и равные возможности для всех, коллегиальность и ответственность за принимаемые решения.

С развитием школы запускались новые программы в плотном сотрудничестве с Кингстонским университетом и подтверждалась международная аккредитация.

К 2018 году в линейке программ появились две новые программы: Advanced Management и EMBA на русском языке.

Помимо запуска новых программ, в 2018 году Бизнес-школа SIBE становится образовательным партнером конкурса «Лидеры России» и получает независимую аккредитацию AMBA.

Конкурентное преимущество образовательных программ Факультета международных программ МВА – синергия достижений классического британского бизнес-образования и лучших практик российского бизнеса. Программы включают в себя международные англоязычные модули с разбором бизнес-кейсов. Этот формат позволяет сочетать британские академические модули с тренингами, бизнес-симуляциями, групповыми дискуссиями по самым актуальным и востребованным темам современной деловой среды, а также встречи и мастер-классы с известными российскими топ-менеджерами и бизнес-консультантами.

Особенной ценностью обучения является обмен опытом и разбор «живых» кейсов участников программ, практико-ориентированные проекты, позволяющие слушателям добиться личного успеха и возглавить технологические тренды в бизнесе в соответствии с вызовами времени (цифровая трансформация, blockchain, agile, etc.).

На данный момент портфель Факультета насчитывает 6 проектов:

МЕЖДУНАРОДНЫЕ АНГЛОЯЗЫЧНЫЕ ПРОГРАММЫ, разработанные совместно с Kingston University London:

- Kingston MBA – два диплома: MBA Kingston University London и MBA РАНХиГС при президенте РФ;
- Kingston EMBA – два диплома: EMBA Kingston University London и EMBA РАНХиГС при президенте РФ
- Kingston CIPD IHRM Masters – единственная программа в России, выдающая сертификат CIPD 7-го уровня, Диплом Master of Science in IHRM Kingston University London и Диплом РАНХиГС при президенте РФ

EXECUTIVE EDUCATION, специальное дополнительное бизнес-образование:

- EMBA на русском языке – диплом EMBA РАНХиГС при президенте РФ, Сертификат Kingston University London;
- Advanced Management – англоязычная программа для топ-менеджеров, предпринимателей и владельцев бизнеса, выдает Диплом о профпереподготовке РАНХиГС, сертификаты вузов-партнеров;
- Leadership Challenge – это программа развития лидерства путем сосредоточенной и вдумчивой работы над собой, фоном которой служит экспедиция в малодоступные первозданные места.

**Каждая из программ разработана с учетом зарубежных стажировок.*

Ежегодно проводится International Week in London – выездной академический модуль в Kingston University.

Осуществляются также стажировки в такие страны как: Япония, Сингапур, Индия, Китай и т.д.

В поездках проводятся бизнес-визиты в передовые международные компании с целью актуализации полученных в ходе обучения знаний и навыков, изучение современных трендов.

В дополнение к основным модулям программ постоянно проводятся межмодульные вечерние мастер-классы и workshops с ведущими специалистами и представителями бизнеса. Также на постоянной основе реализуются практико-ориентированные бизнес-визиты в различные национальные и международные компании.

Помимо основной линейки программ МВА, бизнес-школа SIBE предлагает ряд индивидуальных корпоративных программ и сессий профессиональной переподготовки, разработанных специально по запросу различных госкорпораций, компаний мирового уровня и холдингов для владельцев бизнеса, менеджеров среднего и высшего звена и руководящего состава компаний.

КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОГРАММЫ МВА И EMBA полного цикла:

- ПАО «Сбербанк» — крупнейший универсальный банк России, Центральной и Восточной Европы;
- «ЕвроХим» - крупнейшая минерально-химическая компания России. Производит и поставляет минеральные удобрения, продукты основной химии на все континенты планеты;

КОРПОРАТИВНЫЕ КАСТОМИЗИРОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- «Такеда» - глобальная фармацевтическая компания, основанная в Японии, с более чем 235-летней историей деятельности.

КОРОТКИЕ МОДУЛИ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ:

- «Росатом» - крупнейшее предприятия атомной энергетики России, один из лидеров мировой атомной промышленности, оказывает значительный вклад в развитие фундаментальной и прикладной науки;
- «Сколтех» (Сколковский институт науки и технологий) - ключевая образовательная и исследовательская структура Инновационного центра «Сколково». Фундаментальные и прикладные исследования, магистерские и докторские программы.

По окончании программ Факультета международных программ МВА ИОН РАНХиГС в соответствии с законом Российской Федерации, выдается диплом государственного образца, все программы имеют государственную аккредитацию.

Все совместные программы Kingston/РАНХиГС, единственные программы на российском рынке, которые обладают тремя самыми престижными, специализированными аккредитациями - Triple Crown: AACSB, AMBA, EQUIS.

Кроме того, программы Kingston/РАНХиГС ежегодно занимают первые места в Рейтинге бизнес школ, работающих на российском рынке MBA.SU ("народный"), который ежегодно составляется порталом "МВА в Москве и России" при участии Российской Лиги МВА и ассоциаций выпускников бизнес-школ.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

В 2018 году запустились две совершенно новые программы бизнес-школы SIBE:

1. EMBA НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

Программа EXECUTIVE MBA Факультета международных программ РАНХиГС является аналогом совместной программы Kingston University London/РАНХиГС, но реализуется на русском языке. Программа предназначена для менеджеров среднего и высшего звена, предпринимателей и владельцев бизнеса, желающих получить максимум от международного бизнес-образования, при этом, обучаясь на родном языке.

Основные параметры программы:

- Длительность программы 22 месяца, модульный формат
- 8 учебных модулей в Москве + международный модуль в Лондоне
- Новая бизнес-реальность: фокус на цифровую трансформацию бизнеса в каждом модуле
- Баланс теории и практики, практико-ориентированное обучение
- Сквозной курс «Новое лидерство», основанный на компетенциях 21 века
- Групповой консалтинговый проект в конце первого года обучения, основанный на кейсе реальной компании-заказчика
- Индивидуальный проект- решение проблемы бизнеса как итог обучения, защита проекта

2. ADVANCED MANAGEMENT

Программа для топ-менеджеров, предпринимателей и владельцев бизнеса, обладающим значительным опытом работы и нацеленных на постоянное обновление, актуализацию своих знаний и навыков. Программа ADVANCED MANAGEMENT реализуется Факультетом международных программ РАНХиГС при участии международных партнеров.

Весной 2019 слушатели данной программы совершили выездной модуль Industry 4.0 в Германию. Эта страна является одним из лидеров по внедрению цифровых производственных решений Industry 4.0. Государственная программа, исследовательские институты, такие как всемирно известный Fraunhofer (слушатели посетили одну из внедренческих площадок института), который выступает как разработчик и технический консультант по внедрению цифровых производственных решений, R&D департаменты компаний (например, Bosch Renningen) – все это элементы создания новой системы производства.

Помимо основных программ были реализованы и корпоративные проекты:

1. Проект с фармацевтической компанией «Такеда». В 2017-2018 гг. реализуется программа профессиональной переподготовки обучения кадрового резерва, разработанная по запросу и при непосредственном участии компании. Обучение на русском и английском языке с переводом.
2. В 2017-2018 гг. реализованы короткие модули, разработанные по запросу и при непосредственном участии Госкорпорации «Росатом», для развития кадрового резерва госкорпорации, а также стратегические сессии с руководителями высшего звена.
3. В 2018 г. реализованы стратегические сессии для высшего руководящего звена, разработанные по запросу Сколтеха (Сколковский институт науки и технологий), а также модули по командообразованию для топ-команды, включая элементы программы Leadership Challenge.

Были реализовано несколько зарубежных стажировок различных программ бизнес-школы SIBE:

- Kingston MBA – International Week in London
- Kingston EMBA – International Week in London
- EMBA на русском языке – International Week in London
- Kingston EMBA – стажировка в Японии (следующая запланирована на лето 2019)
- Advanced management – стажировка в Германии

В рамках образовательных программ были проведены специальные мастер-классы и workshops для слушателей всех программ Факультета международных программ MBA (SIBE). Ежемесячно приглашаются известные деятели бизнес-среды:

- Мишель Кольбер – Председатель Правления ДельтаКредит Банка (по теме «Управление изменениями во время кризиса»);
- Эско Ахо - премьер-министр Финляндии (1991—1995), вице-президента компании Nokia (2009 – 2012), в 2012 назначен на пост старшего научного сотрудника в Гарвардском университете (по теме «Management in times of uncertainty»);
- Роберт Николс – European Business Manager for the 3M Automotive Aftermarket (по теме «Leadership in Different Cultures in the 21st Century»);
- Пьер Хельг – посол Швейцарии в России (по теме «Bilateral ties between Russia and Switzerland: Decision making in difficult times»);
- Николай Цехомский – член правления Внешэкономбанка (по теме «“Стратегия и бизнес-модель ВЭБ 2.0”»);
- Профессор Phillip Samuel – в прошлом декан Kingston University London, бизнесмен (по теме «Inspiring Agile Leadership»);
- Владимир Пирожков – известный российский промышленный дизайнер, основатель и президент мультиотраслевого центра промышленного дизайна и инноваций «АСТРАРОССА дизайн» (по теме «Близкое будущее. Инновации как инструмент лидеров. Тренды. Искусственный интеллект: перспективы ириски»)
- Iris Dzeba – IBM, директор по стратегическим инициативам представительства в России и СНГ;
- Сергей Колесников – совладелец и Президент компании «Технониколь» (по теме «Эффективное производство. Опыт «Технониколь»»);
- Василий Шелковой – управляющий директор ПАО «Сбербанк» (по теме «Как менялся Сбербанк»);
- Джон Питерс – бывший пилот британских королевских ВВС, человек с уникальной личной историей (по теме ««ДНК инноватора»: как научиться думать креативно»);
- Джулио Тоскани – профессор бизнес-школы IESE из Барселоны (по теме «Модель Лидерства»).

И многие другие...

Также на разных программах бизнес-школы SIBE были организованы выездные модули и визиты, некоторые из них:

- Посещение компании ЛУКОЙЛ в Москве;
- Поездка в индустриальный парк «Ворсино» с посещением фабрики ЛОРЕАЛЬ;
- Визит «Расширяя границы» в г.Ижевск, г.Воткинск, г.Сарапул;
- Поездка на пивоваренный завод AB InBev EFES в Клин;

- Посещение индустриального парка «Ворсино» (итальянская компания «LAMINAM», сборочный цех завода «Самсунг Электроник Рус Калуга», один из крупнейших в России мультимодальных производственно-логистических центров «Фрейт Вилладж Ворсино»).

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

На протяжении 20 лет мы отмечаем, что спрос на программы дополнительного бизнес-образования неизменно растет год от года, программы охватывают всё более и более широкую аудиторию, удовлетворяют различные образовательные потребности.

В связи с данной тенденцией расширяется линейка наших программ, набор на программы соответственно ежегодно увеличивается.

Например, в прошлом 2018 году бизнес-школа SIBE привлекла треть финалистов и победителей все-российского конкурса управленцев «Лидеры России» (почти 80 человек).

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

За последнее время стоимость программ MBA и EMBA увеличилась почти на 10-15%.

Несмотря на рост стоимости, Факультет международных программ MBA (SIBE) предоставляет ряд специальных условий для желающих обучаться:

- Специальные условия для финалистов и победителей конкурса управленцев «Лидеры России» (по сравнению с рыночной ценой, каждая программа дает определенные скидки для поступающих данной категории);
- Существует система рассрочек на обучение: как правило, любой платеж за весь период обучения можно разделить на 4 части, что дает слушателю программы возможность распределить свои расходы равномерно;
- Имеется система скидок: при единовременной оплате всего курса действует скидка 10%;
- Помимо вышеперечисленного бизнес-школа ежегодно устраивает конкурс грантов: как правило на программу MBA разыгрываются гранты по £1500, на программу EMBA – по £ 3 000.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Факультет международных программ MBA (SIBE) имеет расширенную линейку различных англоязычных и русскоязычных программ.

Слушатели программ получают доступ к классическому британскому бизнес-образованию и имеют возможность расширить полученные знания за счет встреч с известными российскими топ-менеджерами и бизнес-консультантами. Программа включает в себя практико-ориентированные проекты, бизнес-тренинги и симуляции.

В связи с чем для всех программ приглашаются как представители академической среды (известные деятели зарубежной и российской профессуры), так и бизнес-среды (предприниматели, инвесторы, владельцы бизнеса, топ-менеджеры и т.д.).

1. Одними из основных программ являются программы MBA и EMBA, разработанные в сотрудничестве с главным стратегическим партнером – Kingston University London, поэтому подавляющее большинство преподавателей являются представителями Кингстонского университета. Все они несомненные специалисты в своей области, многие являются известными профессионалами в академической среде, все обладают высокими научными степенями и званиями.
2. Помимо представителей Kingston University на программы приглашаются представители других европейских университетов и бизнес-школ (Великобритании, Германии, Италии, Испании, Франции и т.п.)
3. Все программы бизнес-школы SIBE отвечают веяниям и требованиям современной бизнес-среды. Список (постоянно обновляющийся) приглашенных сторонних спикеров составляется из ведущих специалистов различных сфер бизнеса и лидеров в областях новейших передовых технологий.
4. Среди приглашенных ораторов нередко встречаются и выпускники наших же программ, которые, после окончания обучения, добились немалых успехов на мировой бизнес-арене и стали лидерами/владельцами/топ-менеджерами и представителями крупнейших компаний.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах MBA / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA / EMBA?

Все программы Факультета международных программ MBA рассчитаны на очное присутствие. Обучение проходит в модульном формате по 5-6 дней, каждые 1,5 – 2 месяца в зависимости от программы. Исключения делаются для зарубежных слушателей или студентов из регионов при проведении вечерних межмодульных мастер-классов.

В таких случаях, бизнес-школой осуществляются онлайн-трансляции/ конференции при помощи современных технологий.

Данный способ помогает слушателям из других точек России и мира полностью погрузиться в процесс, все гости онлайн-трансляции имеют возможность просматривать все материалы наравне с теми, кто присутствует лично, а также задавать свои вопросы в онлайн-чате по ходу мастер-класса.

Все материалы из Кингстонского университета также представлены в электронном виде. Каждый слушатель имеет свой личный кабинет с доступом онлайн ко всем ресурсам университета: LMS (электронные ресурсы и обширная библиотека Kingston University London).

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/ЕМВА? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Как было заявлено выше, Факультет международных программ МВА ИОН РАНХиГС фактически является образовательным партнером всероссийского управленческого конкурса «Лидеры России».

Около 80 победителей и финалистов прошлого 2018 года инвестировали свой грант в обучение на различных программах школы. В 2019 году активно идет набор на программы, среди кандидатов снова часто встречаются победители и финалисты конкурса.

В этом году программы бизнес-школы были представлены во время проведения финала конкурса, как одни из лучших программ бизнес-образования России, реализуемых в РАНХиГС, наряду с программами подготовки кадров для государственного управления.

С гордостью можем заявить, что выпускником программы Kingston MBA/РАНХиГС является Алексей Комиссаров – генеральный директор АНО «Россия - страна возможностей», которая воплотила в жизнь и проводит данный конкурс.

Как говорит сам Алексей: «Я закончил программу в 2003 году, но и сейчас очень часто не только с удовольствием вспоминаю годы учебы, но и периодически заглядываю в свои конспекты для того, чтобы освежить ту или иную концепцию».

Более того, выпускники программ нашей бизнес-школы каждый год становятся победителями и финалистами конкурса «Лидеры России». Так, в 2018 году Дмитрий Стапран, директор по операционной стратегии PwC, стал победителем конкурса, а в 2019 году Дмитрий Трофимов, директор одного из подразделений ПАО «Сбербанк».

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Для улучшения качества предоставляемых образовательных услуг, Факультет международных программ МВА постоянно отслеживает мнения слушателей программы:

- Обратная связь об удовлетворенности проведенного того или иного модуля;
- О качестве программы в целом по ряду важных параметров;
- О преподавателях;
- О приглашенных спикерах;
- О стажировках;
- О бизнес-тренингах и визитах в компании и т.д.

Существует целая система бизнес-школы и университета Кингстон о получении обратной связи и актуального feedback от участников всех программ.

Разработан отдельный раздел отзывов для каждой программы, который постоянно пополняется и выкладывается на сайт и социальные сети. Выпускники и слушатели сами с удовольствием предоставляют школе свои отзывы, предложения и общие мысли о программах.

С каждым годом уровень рекомендаций со стороны участников наших программ растет, многие выпускники приводят своих коллег/друзей/родственников на программы. Уровень готовности рекомендовать программы бизнес-школы SIBE возрос и за 2018 год составил 92%.

Согласно опросу выпускников и рейтингам Лиги МВА в России, выпускники программ Факультета международных программ МВА демонстрируют быстрый карьерный рост, включая смену деятельности (из управленцев в предприниматели). 90% слушателей демонстрируют зарплатный рост в процессе обучения и/или после выпуска. Рост зарплаты увеличивается от 50-100% и выше. По исследованиям, 40% слушателей программ растут или внутри компаний или переходят с повышением на другие позиции уже на втором году обучения, оставшиеся 60% в течение 1-3 лет после завершения обучения достигают поставленных карьерных целей.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

У Факультета международных программ МВА существует целая Ассоциация выпускников, работу которой тщательно контролируют и развивают. Для Ассоциации разработана специальная платформа и различные группы в социальных сетях и мессенджерах.

Помимо основной платформы бизнес-школы, разработана совместная онлайн-площадка с Kingston University London, в которой могут принимать участие как выпускники РАНХиГС, так и Кингстонского университета.

Ассоциация выпускников насчитывает более 1500 участников.

Платформы Ассоциации выпускников отвечает различным целям:

- Центр карьеры
- Закрытые странички Ассоциации выпускников дают возможность размещать объявления о вакансиях в компании или поиске работы среди сообщества выпускников различных программ Kingston/РАНХиГС.
- Мастер-классы и наставничество

Выпускники программ активно участвуют в жизни Бизнес-школы: проводят мастер-классы, помогают в организации визитов в компании, представляют для обсуждения кейсы своих компаний, выступают наставниками и руководителями выпускных проектов сегодняшних студентов. Бизнес-школа активно вовлекает выпускников в образовательный процесс, используя технологию peer-to-peer learning, что

делает образовательный процесс более актуальным и практико-ориентированным, с одной стороны, а, с другой, служит мотиватором для постоянного развития и совершенствования выпускников.

- Тематические встречи

Среди проектов Ассоциации выпускников - Thematic Chapters, тематические встречи для профессионального обсуждения различных функциональных или отраслевых направлений бизнеса: маркетинг, HR, стратегия, энергетический или банковский сектор. Среди последних инициатив, тематическая встреча по Blockchain.

- Предпринимательство и благотворительность

Выпускники программ Кингстон/РАНХиГС часто организуют совместный бизнес: производство, кафе, онлайн проект. Кроме того, выпускники поддерживают некоммерческие инициативы, участвуют в благотворительности. Например, стало доброй традицией дарить подарки от Ассоциации выпускников воспитанникам детского дома в Ярославской области (инициатива Елены Смирновой, выпускницы программы Кингстон МВА для предпринимателей).

- Executive Education

Выпускникам программ Кингстон/РАНХиГС предоставляются специальные условия при поступлении на другие программы Факультета международных программ, в том числе, программу уровня Executive Education (post MBA) - Advanced Management.

- Мероприятия бизнес-школы

Даже после окончания программы выпускники получают приглашения и могут, при желании, присоединиться к общим мероприятиям Бизнес-школы, среди которых встречи с интересными людьми, мастер-классы, конференции т. д. Из последних мероприятий: встреча с Евгением Щепиным (ВкусВилл), Сергеем Щербаковым (Вице-президентом Dell EMC), Владимиром Пирожковым (предпринимателем, промышленным дизайнером), Iris Dzeba (IBM General Manager for Russia and CIS), Сергеем Колесниковым (совладельцем и президентом компании «Технониколь»), Василием Шелковым (управляющим директором ПАО «Сбербанк».)

- Праздники

Ассоциация выпускников выступает инициатором и реализует совместные праздники для выпускников программ Кингстон/РАНХиГС: новогодние вечеринки, летние open air, масштабные юбилейные торжества, например, 10, 15 или 20-летие сотрудничества Kingston University London и РАНХиГС. Празднование 20-летия сотрудничества отмечали 6 октября 2018 года в Гранд отеле Марриотт.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Как и было упомянуто выше, за последнее время Факультетом международных программ МВА была открыта специализированная программа ADVANCED MANAGEMENT для топ-менеджеров, предпринимателей и владельцев бизнеса, обладающим значительным опытом работы и нацеленных на постоянное обновление, актуализацию своих знаний и навыков.

Концепция программы строится на следующих принципах:

- Актуальность: самые новые курсы и технологии
- Гибкость: «открытый контур» программы, возможность выбора своего пакета курсов для участника
- Новизна: ежегодное обновление содержания программы, возможность постоянного обучения
- Прикладная ценность: обучение в формате «мастерских», максимальная нацеленность на результат
- Международный характер: преподаватели из разных стран мира/ изучение лучших практик в стране пребывания

Новая программа пользуется большой популярностью и успехом в связи со своей уникальной моделью обучения.

Общее количество модулей 10, среди которых заявлены такие актуальные темы как: Стратегия в эпоху цифровых времен, Аутентичное лидерство, Прикладная нейронаука, ДНК инноватора и другие.

Исключительность программы заключается в том, что количество модулей выбирает непосредственно слушатель, сам решает какая именно тема ему близка или необходима для бизнеса.

Стоимость программы зависит от пакета (количества выбранных курсов), каждый модуль может быть оплачен отдельно. Но наиболее выгодное финансовое предложение – прохождение всей программы обучения в количестве 10 модулей с получением диплома о профпереподготовке РАНХиГС.

Заметно вырос спрос на КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОГРАММЫ МВА&EMBA и КОРПОРАТИВНЫЕ КАСТОМИЗИРОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ.

В 2019 году Факультет международных программ МВА (SIBE) примет участие в разработке специальных программы в рамках Государственного заказа «Национальный проект».

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

В 2020 году готовится запуск новой программы магистратуры «Marketing for new Era» совместно с западным партнером.

В этом же 2020 году планируется старт программы «Management in creative industry» для профессиональной переподготовки.

В 2019-2020 гг. будут введены новые учебные модули, связанные с цифровой трансформацией бизнеса, Blockchain, Big Data и др.

В 2019-2020 гг. будет продолжено развитие бизнес-мастерских в рамках международных программ Kingston MBA & EMBA, CIPD IHRM по самым актуальным и востребованным бизнес-сообществом темам:

- «Бережливое государство»: перспективы применения бережливых технологий в государственном управлении»
- «Развитие курортов, туризма на муниципальном уровне»
- "Мсфо и аудит: последние изменения и практика»
- "Big data: трансформация государственного и корпоративного управления»
- «Оптовый и розничный рынки электроэнергии»
- "Формирование и мониторинг программ снижения издержек»

Высшая школа бизнеса ГУУ

Город: Москва

Сайт: <http://hbs-guu.ru>

Экспертное интервью



Канке Алла Анатольевна,
Директор Высшей школы
бизнеса ГУУ

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

В ноябре прошлого года Высшая школа бизнеса ГУУ праздновала свой первый юбилей – 10 лет со дня основания. Школа имеет статус Института ГУУ. В ГУУ первый этап разработки и реализации программы МВА был пройден в 2001-2002 годах, а первые вечерние группы были выпущены в 2004 году. Именно тогда и были заложены первые «кирпичики» в основание ВШБ ГУУ. Основной целью создания школы было объединение наиболее успешных программ ДПО (дополнительного профессионального образования), включая программу МВА, под единым брендом. Такое объединение позволило реализовать системный подход к профессиональной подготовке менеджеров высокой квалификации, повысить качество образовательного процесса и привести его в соответствие мировым стандартам.

В настоящее время ВШБ ГУУ предлагает первоклассную линейку образовательных продуктов – это программа МВА, различные программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации, семинары и тренинги. Наша программа МВА – это живой, меняющийся организм. Формат бизнес школы позволяет быстрее реагировать на изменения, происходящие в деловом мире и новые тенденции бизнес-образования. Слушатели весеннего набора в нынешнем году будут учиться по обновленному учебному плану, содержащему новые дисциплины, отвечающие современным требованиям.

Самые популярные программы? Классика – MBA General Management. Популярность этой программы связана с её универсальностью. Интересна слушателям и специализация «МВА логистика и управление цепями поставок». Учебный план по логистике чрезвычайно качественно проработан, потому что опирается на солидную историю преподавания этой дисциплины в ГУУ, он признан специалистами. В последнее время просыпается всё больший интерес к производственному менеджменту.

Растет спрос и на дистанционное обучение. В этом формате мы можем предложить 17 программ переподготовки и повышения квалификации для менеджеров и владельцев бизнеса. Качество программ ВШБ ГУУ подтверждено аккредитациями. В сентябре 2017 года была проведена реаккредитация нашей программы в АМБА на 5 лет, и сейчас мы проходим процедуру реаккредитации в НАСДОБР. При выборе бизнес школы слушатели придают большое значение месту школ и программ в рейтингах. В вопросах участия в рейтингах нам есть, чем гордиться. В 2017 и 2018 годах школа занимала достойное место (три пальмовых ветви) в рейтингах EDUNIVERSAL BEST MASTERS RANKING (топ 20 стран Восточной Европы по отдельным программам), у школы стабильная позиция на 3-м месте в Народном рейтинге российских бизнес школ (по версии tba.ru) на протяжении двух последних лет. Школа поддерживает деятельность MBAclub, главной задачей которого является создание профессионального сообщества экспертов и бизнес площадки для дискуссий на бизнес-темы.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА/EMBA/DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы/темы/ форматы обучения появились?

Об обновлении программы МВА мы уже говорили – её составляющие были не только актуализированы, но и дополнены рядом новых дисциплин. Это «Экономическая политика», акцент которой был смещен в сторону прикладных аспектов современной макро- и микроэкономики; «Цифровая трансформация общества» - совершенно необходимая в настоящее время и затрагивающая философские, теоретические и практические аспекты «цифровизации» экономики и бизнеса; «Стратегия развития предпринимательских навыков» - дисциплина, посвященная особенностям управленческих компетенций предпринимателя; «Введение в гибкое управление проектами (Agile)». Углублен раздел, связанный с формированием Soft Skills. Формирование компетенций дополнено практикой осознанности в бизнесе - Mindfulness. В программу включены новые деловые игры.

Большим шагом в развитии школы стало открытие Российско-Голландского Центра ВШБ ГУУ, задачами которого будет создание новых совместных программ по различным направлениям и специализациям, бакалаврских и мастерских программ, программ дополнительного профессионального образования, организации бизнес-стажировок совместно с известными университетами - партнерами в Нидерландах.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА/EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Мы стабильно проводим два набора в год. Наблюдается рост слушателей из года в год.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА/ЕМВА за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли выли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Мы решились поднять стоимость обучения по программе МВА лишь в текущем году, теперь она составляет 660 000 рублей против 600 000 в 2017. Стоимость обучения по такой программе, как МВА, да еще и в течении 2 лет, по определению не может быть низкой. Мы предоставляем поступающим значительные скидки – до 15 %. Система скидок гибкая, учитывающая условия оплаты, проживания и другое. Возможны рассрочки, предоставляется пакет документов для налогового вычета. Для слушателей, имеющих высшее управленческое или экономическое образование, продолжительность обучения сокращена до 18 месяцев. Выпускники получают привилегированное право в течение трех лет бесплатно посещать занятия по дисциплинам программы МВА по их выбору.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА/ЕМВА? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Практически все наши преподаватели успешно сочетают преподавание и практическую бизнес деятельность. Многие являются руководителями компаний, кто-то осуществляет консалтинговую деятельность, проведение экспертиз, разработку и запуск проектов. Профессора, доктора наук составляют 9%, кандидаты наук – 45% (экономика, психология, философия). На счету наших преподавателей более 600 научных работ, публикаций, учебников и монографий. Внешних преподавателей – около 50 %. Как правило, это успешные предприниматели и управленцы, опыт которых хотелось бы представить нашим слушателям. Иностраных лекторов у нас нет.

Используете ли вы онлайн форматы обучения/дистанционные методы обучения в программах МВА/ЕМВА? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн/дистанционных методов в программах МВА/ЕМВА?

Исторически программа МВА в ГУУ начиналась с вечернего обучения. Со временем этот формат был вытеснен модульным форматом. Причина – занятость наших слушателей. Это практики, работающие люди. И учатся у нас не только москвичи – приезжают из ближних областей тоже. Практически невозможно при развернутом вечернем формате обеспечить стабильную посещаемость. Модульное обучение (трехдневные сессии раз в месяц по пятницам, субботам и воскресеньям) для работающих специалистов и руководителей намного удобнее. Но ограничить обучение одним разом в месяц невозможно. Поэтому, да – добавляем элементы дистанционного обучения и дистанционный контроль преподавателей за выполнением заданий, возможность дистанционного обсуждения проектов и консультаций.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/ЕМВА? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Последний этап конкурса завершился в марте, поэтому пока трудно говорить о слушателях, которые стали победителями. Посмотрим. Но, думается, конкурс определенно способствует повышению интереса к бизнес-образованию. А даст ли он повышение спроса на программы МВА – время покажет.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Сбор обратной связи – обязательный элемент развития программы МВА. По поводу рекомендаций – практически все выпускники готовы рекомендовать обучение по программе МВА в ВШБ ГУУ. Именно по рекомендациям мы получаем солидную долю новых слушателей. Изменение уровня дохода выпускников – от 15 до 40%. Но эти цифры не описывают все достижения наших выпускников. Есть серьезные оценки именно качества знаний или качества последующей деловой деятельности: 70% наших выпускников уверены в том, что их востребованность и стоимость на рынке труда возросла, а 68% после окончания реализуют бизнес-проекты, разработанные во время учебы, 54% уверены, что смогли бы руководить компанией в любой отрасли.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Да, у нас работает МВА-Club - сообщество слушатели и выпускники программ бизнес-образования ВШБ ГУУ. Мы позиционируем МВА клуб не только как клуб МВА, но и как MANAGEMENTBYACTION, а это значит, что в сообщество входят активные менеджеры, успешно закончившие обучение в ВШБ ГУУ и способные на деле доказать, что они стремятся к развитию. Всего в сообществе - 1068 участников. Из них 1019 - выпускники программы МВА.

В рамках работы клуба выпускники и слушатели могут принять участие в программе POST-MBA (upgrade) – это программа обновления знаний для руководителей со степенью Мастер делового администрирования, выпускников программ ВШБ ГУУ и других бизнес-школ. Есть возможность заниматься английским языком по партнерской программе с международной школой SNAP. Клуб помогает в организации участия выпускников в интересных мероприятиях, и за последние два года их число составило более 20.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Да, мы активно развиваем пакет программ для предпринимателей и собственников бизнеса – их 32. Это модульные и вечерние программы переподготовки с солидным количеством академических часов и сроками обучения от 7 до 12 месяцев (по общему менеджменту, логистике, маркетингу, стратегии развития бизнеса), это курсы повышения квалификации от двух до трех месяцев. Совокупность программы покрывает очень большую часть направлений, которые призваны помочь в организации бизнеса и управлении им. 17 курсов доступны в дистанционном формате, среди них «Основы предпринимательской деятельности», «Управление изменениями», «Маркетинговые исследования», «Антикризисное управление» и др.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

В работе совместный проект с известной российской бизнес-школой по созданию общей программы МВА «Стратегия развития бизнеса» в формате blended learning. В проекте – совершенствование программ дистанционного формата.

Высшая школа бизнес-информатики НИУ ВШЭ (ВШБИ НИУ ВШЭ)

Город: Москва

Сайт: <https://hsbi.hse.ru>

Экспертное интервью



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

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Высшая школа бизнес информатики - структурное подразделение национального исследовательского университета «Высшей школы экономики» (ВШБИ), созданное в апреле 2004 г. В настоящее время в ВШБИ обучаются более 600 слушателей и студентов. В 2014 году программа МВА Высшей школы бизнес-информатики аккредитована Национальным Аккредитационным Советом делового образования (НАСДОБР). Программа МВА ВШБИ одна из первых в России и единственная среди бизнес-школ в сфере ИТ-менеджмента имеет аккредитацию НАСДОБР. Народный рейтинг MBA.SU в 2015-2018гг определил за программой МВА ВШБИ - 6 место среди всех программ МВА России любой направленности. На 01.09.2018 ВШБИ занимала 2-е место в TOP-30 популярных бизнес-школ в соответствии с Индексом популярности российских бизнес-школ по мнению выпускников на ресурсе «МВА в Москве». За 15 лет работы в ВШБИ прошли обучение по различным программам, в том числе дистанционно, более 4500 человек из более 400 компаний России, Украины, Белоруссии, Болгарии, Латвии, Италии, Австрии, Израйля, Вьетнама и России. ВШБИ – лидер в рейтинге востребованности выпускников в категории «Информационные технологии» по версии HeadHunter – 2017-2018.

В настоящее время Высшая школа бизнес-информатики НИУ ВШЭ 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:

- Стратегическое управление ИС: подготовка руководителей, занимающихся вопросами развития бизнеса на основе ИТ;
- Совершенствование ИТ-процессов компании и организация взаимодействия ИТ и бизнеса: подготовка руководителей и специалистов по управлению ИТ-сервисами и контентом;
- Бизнес-аналитика: подготовка специалистов, занимающихся интеллектуальной обработкой данных с помощью ИТ в целях обоснования принятия оптимального управленческого решения, бизнес и системных аналитиков;
- Управление цифровым продуктом (Product Manager);
- Электронный бизнес и управление интернет-проектами: подготовка владельцев компаний, занимающихся развитием бизнеса на основе Интернет-технологий, а также специалистов по управлению интернет-проектами;
- Интернет-маркетинг: формирование знаний, умений и навыков в области интернет-маркетинга, digital стратегии, интегрированных маркетинговых коммуникаций;
- Повышение операционной эффективности бизнеса и совершенствование бизнес-процессов: подготовка архитекторов бизнеса и ИС, руководителей подразделения организационного развития;
- Создание компьютерных онлайн-игр: подготовка руководителей проектов, продюсеров (оперирование онлайн-игр), гейм-дизайнеров, игровых экспертов и других специалистов, работающих в игровой индустрии.

Конкурентные преимущества ВШБИ:

1. Диплом высшей школы экономики. Слушатели, закончившие любую программу ВШБИ, получают диплом Национального исследовательского университета "Высшая школа экономики", что способствует получению перспективной и высокооплачиваемой должности. В настоящее время сотрудники с дипломом Высшей школы экономики значительно востребованы работодателями в компаниях разных отраслей.
2. Профессионально-общественная аккредитация программ. Программы ВШБИ МВА и второе высшее прошли профессионально-общественную аккредитацию. Программа МВА ВШБИ одна из первых в России и единственная среди бизнес-школ в сфере ИТ-менеджмента получила аккредитацию Национальным Аккредитационным Советом делового образования. Программа "Управление информационными технологиями в бизнесе" ВШБИ в настоящее время первая и единственная в России программа второго высшего образования (подготовка бакалавров), которая прошла профессионально-общественную аккредитацию Аккредитационным советом Ассоциация Менеджеров РФ.
3. Помощь в трудоустройстве. Мы не гарантируем трудоустройство нашим слушателям и выпускникам, но у нас есть механизмы помощи в этом вопросе:
 - Компании-партнеры и выпускники ВШБИ периодически присылают нам описание вакансий, которые мы рассылает слушателям.
 - Слушатели и выпускники ВШБИ присылают нам свои резюме, и мы рассылает по базе ВШБИ.
 - Преподаватели-практики помогают трудоустройству слушателей.
4. Актуальность. Программы ВШБИ разработаны на основе требований рынка, с учетом современных стандартов и лучших практик (ISO, IEEE, CMM/CMMI, SPICE, PMBOK, AGILE, COBIT, ITIL, BABOK, SWOK), и рецензированы ведущими компаниями-партнерами.
5. Практики бизнеса и ведущие специалисты. На программах ВШБИ преподают люди, каждодневно воплощающие в практику бизнеса то, о чем они говорят в аудитории, а также авторитетнейшие специалисты рынка ИТ.

6. Практические навыки. Главный принцип обучения в ВШБИ – обучение через действие, применение полученных теоретических знаний на реальной практике обучаемых. Все учебные задания и проекты программ имеют прикладной, практический характер. Тематику практических заданий, выпускных работ слушатели определяют сами исходя из своих задач и интересов.

7. Востребованность. Дипломы НИУ «Высшая школа экономики» пользуются высоким авторитетом среди работодателей. НИУ ВШЭ – лидер рейтингов и опросов руководителей компаний в течение последних 5 лет. Кроме того, НИУ ВШЭ один из немногих российских университетов, дипломы которого ценятся в других странах.

8. Уникальность. Почти все программы ВШБИ по направленности и содержанию не имеют аналогов на российском рынке дополнительного и бизнес-образования.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

В 2018 г. в ВШБИ активно развивалось направление Product Manager. Были успешно реализованы программы: Управление цифровым продуктом, UX-исследования, UX-аналитика. Очень активно развивается направление по подготовке продюсеров и менеджеров игровых проектов, геймдизайнеров. За последние 2 года набор в ВШБИ по всем программам увеличился на 55%. Все больше внедряются такие формы обучения как деловые игры. Деловая игра – это групповая работа по актуальной тематике, соответствующей направлению обучения, с изменением ролей, с разработкой решений, с докладом результатов. Большое внимание уделяется направлению soft skills.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

ВШБИ реализует МВА по специализациям:

- Стратегическое управление ИС;
- Бизнес-аналитика;
- Управление интернет-проектами.

Набор осуществляется 1 раз в год в одну группу, обучение с ноября месяца. В группу набираем не больше 35 человек. За последние 2 года набор на программу МВА увеличился на 25 %. Так как количество мест в группе ограничено, то набор в группу заканчивается за 1-1,5 месяца до начала обучения.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

В 2017 году стоимость МВА ВШБИ - 536 000 руб. В 2019 году стоимость МВА ВШБИ - 660 000 руб.

Скидки по оплате только выпускникам Высшей школы экономики или ВШБИ. Рассрочка оплаты предоставляется всем. Минимальный платеж – 1 раз за 2 месяца.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программ МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Преподавателями программы МВА ВШБИ на 90% являются представители бизнеса. Обязательное условие – опыт обучения взрослых людей, проведение корпоративного обучения.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

Нет, пока мы не готовы обеспечить качество обучения на программе МВА дистанционными методами. В ВШБИ реализуется 3 программы профпереподготовки и 12 программ повышения квалификации. За последние 2 года набор на программы онлайн увеличился в 5 раз.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Обратную связь от слушателей программы МВА мы получаем на основании нескольких показателей. В основном – оценка слушателями необходимости изменений в учебный курс, оценка работы преподавателей (по пятибалльной шкале), оценка общей организации образовательного процесса в ВШБИ. Уровень готовности рекомендовать программу МВА ВШБИ 30-45 %, в зависимости от года обучения. Отслеживаем изменение уровня дохода выпускников после окончания программы МВА путем проведения.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

- Управление цифровым продуктом;
- UX-исследования;
- UX-аналитика;
- Менеджмент в сфере электронного бизнеса и Интернет-проектов;

- Менеджмент игровых проектов.

Спрос на такие программы за последние несколько лет увеличился в разы.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

В планах ВШБИ на 2019-2020 гг. разработка и реализация следующих программ:

- МВА «Цифровой бизнес»;
- Технологии цифровой трансформации;
- Архитектор ИТ-ландшафта;
- Продюсирование игровых проектов;
- Виртуальная и дополненная реальность.

Высшая школа менеджмента НИУ ВШЭ (ВШМ НИУ ВШЭ)

Город: Москва

Сайт: <https://mba.hse.ru>

Экспертное интервью



**Татарченко
Лев Владимирович,**
Директор Высшей школы
менеджмента НИУ ВШЭ
(ВШМ НИУ ВШЭ)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Школа создана в 1999 году, в октябре 2019 года будем отмечать 20-летие. Основные направления подготовки: MBA, Executive MBA и DBA. Основные факты: Самая качественная программа MBA «Стратегический менеджмент» (940 часов), Креативный подход к созданию курсов и разработке программ, Высокий процент (более 50%) использования собственных (НИУ ВШЭ) преподавателей на программах школы, Интеллектуальный клуб «OpenLectures», Школа нацелена на подготовку и развитие отечественных предпринимателей и менеджеров для работы в российском бизнесе.

Топ-3 программ: MBA «Стратегический менеджмент», MBA «Маркетинг и продажи», EMBA «Инновационное предпринимательство». Аккредитаций нет.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Полностью переформатирована программа EMBA «Инновационное предпринимательство», в нее добавились блоки, связанные с наукой, культурой и искусством. Появилась модульная программа профпереподготовки «Стратегическое управление человеческими ресурсами», нацеленная на развитие сотрудников HR-подразделений средних и крупных компаний. Продолжена традиция работы с некоммерческими организациями: разработана программа «Управление в некоммерческих организациях» для благотворительного фонда «Друзья».

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Спрос сильно не изменился, наблюдается повышение интереса со стороны людей, не связанных с бизнесом (врачи, представители культуры, инженеры).

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения в указанный период не изменилась. Скидка на обучение до 10% предоставляется выпускникам программ НИУ ВШЭ.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Основные преподаватели – это профессора и преподаватели НИУ ВШЭ, имеющий богатый консалтинговый опыт, лучшие преподаватели из других ВУЗов, выпускники программ Высшей школы менеджмента.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах MBA / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA / EMBA?

Онлайн-формат в образовании используем очень ограниченно, дистанционные и онлайн методы могут использоваться для организации межмодульной активности. Считаем, что на программы MBA/EMBA слушатели идут в значительной степени за общением «face-to-face» с преподавателями и коллегами (энергетика личного общения, работа в малых группах плечом к плечу).

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы MBA/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Конкурс оказал серьезное влияние на бизнес-образование. Несколько наших выпускников стали победителями конкурса «Лидеры России», у нас на программах EMBA и DBA учатся победители конкурса.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Есть Интеллектуальный клуб OpenLectures, созданный в 2007 году по инициативе выпускников. Цель клуба – просветительская деятельность посредством организации лекций ведущих российских экономистов, управленцев, представителей науки, искусства и культуры. Костяк клуба выпускников – около 300 человек, актив – около 60 человек.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

На предпринимателей и собственников бизнеса ориентирована программа EMBA «Инновационное предпринимательство».

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Запуск программы «Школа лидерства» для победителей и полуфиналистов конкурса «Лидеры России». Запуск программы ПП «Цифровой бизнес-анализ» для руководителей и специалистов. Запуск программы МВА для выпускников без опыта работы «Управление бизнесом» (1 год, обучение, full-time). Также мы разработали и запускаем новый сайт, планируем поэкспериментировать с форматом week-end, внедрением системы CRM, активизации деятельности ассоциации выпускников ВШМ. Планируем осуществить проекты по управленческому консультированию и работе с некоммерческими организациями.

Высшая школа менеджмента СПбГУ (ВШМ СПбГУ)

Город: Санкт-Петербург

Сайт: <https://gsom.spbu.ru>

Экспертное интервью



Константин Кротов,
Первый заместитель директора
Высшей школы менеджмента
СПбГУ (ВШМ СПбГУ)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета (ВШМ СПбГУ) основана в 1993 году в сотрудничестве со школой бизнеса им. Хааса Калифорнийского университета в Беркли (США). В ВШМ СПбГУ готовят специалистов в области менеджмента и государственного и муниципального управления на программах бакалавриата, магистратуры, аспирантуры, MBA, Executive MBA и на корпоративных программах повышения квалификации. На программах бакалавриата обучается около 700 студентов ежегодно, на программах магистратуры — около 300, в аспирантуре и на программах дополнительного профессионального образования — около 200.

5 главных фактов о ВШМ СПбГУ:

1. ВШМ СПбГУ — единственная российская бизнес-школа в рейтинге газеты Financial Times и журнала The Economist Which MBA? Программа EMBA ВШМ СПбГУ — единственная российская программа в рейтинге лучших европейских программ EMBA QS Executive MBA Rankings 2019.
2. ВШМ СПбГУ — первая и единственная в России и СНГ бизнес-школа, получившая престижную аккредитацию EQUIS Европейского фонда развития менеджмента (EFMD) — это признание качества и потенциала развития.
3. ВШМ СПбГУ — один из лидеров по созданию научного контента в России. Исследователи ВШМ СПбГУ регулярно получают гранты научных фондов и корпоративные гранты, создавая исследования мирового уровня, что подтверждается публикациями в самых престижных научных журналах.
4. ВШМ СПбГУ является единственным представителем России сразу в нескольких глобальных образовательных альянсах, в частности — PIM и SEMS. В альянсе SEMS ВШМ СПбГУ вместе с 31 бизнес-школой со всего мира реализуют программу магистратуры Master in International Management. Эта программа много лет входит в топ-10 ведущих рейтингов.
5. У ВШМ СПбГУ 78 международных академических партнёров по всему миру. Это самая широкая международная сеть партнёров среди российских бизнес-школ.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Программы уровня Executive Education — самые чувствительные к изменениям на рынке, новым тенденциям, новым возможностям и угрозам. Именно поэтому мы очень оперативно дополняем и совершенствуем их в зависимости от того, что происходит на рынке. Например, в 2018 году в ответ на запрос на цифровизацию и технологическую трансформацию мы запустили программу «MBA вызовы цифрового мира». Аудитория этой программы моложе, чем наша стандартная, с большим аппетитом к предпринимательству и инновациям. Для них важна мобильность и возможность оперативно получать знания, поэтому на этой программе мы активнее используем дистанционные методы обучения.

Однако наши изменения не ограничиваются содержанием программ. Меняется и сама Школа. Так, в конце 2018 года мы создали Офис трансформации. Он похож на такие же офисы наших партнёров — ведущих российских и международных компаний. Вместе с ними мы изучаем передовой опыт трансформации компаний, делаем совместные проекты, описываем и концептуализируем этот опыт, переносим в аудиторию и меняем ВШМ СПбГУ.

По-прежнему есть запрос на систематизацию знаний и компетенции стратегического уровня. Поэтому в этом году мы открыли совместную программу с лучшей бизнес-школой Казахстана AlmaU — «Executive MBA Стратегическое управление и лидерство». Мы решили открыть эту программу, в том числе, потому что ВШМ СПбГУ создавалась и продолжает развиваться как международная Школа. Это одна из наших ключевых компетенций — знакомить слушателей с интернациональным управленческим опытом. На программах EMBA мы проводим обязательные и факультативные выездные модули, а также отдельные курсы в партнёрских вузах ВШМ СПбГУ в Великобритании, Финляндии, Литве, Сингапуре, Уругвае, Казахстане.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

На рынке дополнительного профессионального образования господствует тотальная конкуренция. Географическая удалённость больше не имеет значения, — с развитием онлайн форматов, клиенты получили доступ к очень разным знаниям. В этом океане информации некоторые люди выбирают именитые вузы, которые предлагает отдельные курсы — качественные, но несистемные знания, а другие выбирают MBA в различных дистанционных форматах вплоть до микрообучения. Мы

замечаем, что это влияет на спрос: в части корпоративного обучения заказчики стали чаще обращаться к онлайн-программам от зарубежных вузов, а слушатели ищут гибкие и недорогие форматы. Поэтому мы осознаем необходимость меняться и искать как новые сегменты, так и то, чем мы можем привлечь внимание клиентов к качественному образованию. Открытие новых программ в 2018 помогло незначительно, но все же увеличить количество слушателей.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Наши программы MBA имеют значительную международную составляющую: у нас работают иностранные преподаватели, мы проводим выездной модуль в европейских бизнес-школах, предлагаем программу академической мобильности. Это дорогостоящие компоненты, которые очень чувствительны к макроэкономическим показателям. Поэтому цены на программы EMBA выросли с 2017 года примерно на 20%.

Одновременно с этим, увеличивающееся предложение на рынке бизнес-образования, диктует необходимость дифференцироваться по цене. Это послужило одним из факторов в пользу открытия программы «MBA-Вызовы цифрового мира» наряду с существующей программой EMBA. Кроме того, мы предлагаем особые условия выдающимся кандидатам. Так, ВШМ СПбГУ, осознавая свою роль как проводника социальных изменений, предоставляет гранты в размере 200 тыс. руб. и гарантирует поступление вне конкурса финалистам конкурса «Лидеры России».

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

ВШМ СПбГУ — это университетская бизнес-школа, поэтому мы уделяем пристальное внимание сочетанию академической и практической составляющих. Около половины преподавателей программ — ведущие эксперты из числа преподавателей Школы. Большинство из них имеют опыт в бизнесе и консалтинге. Однако мы понимаем, что без привлечения практиков, наши слушатели не получат должной глубины проработки задач. Поэтому вторая половина педагогического состава — эксперты из бизнеса, приглашенные преподаватели и консультанты. Выше я упоминал, что мы активно привлекаем иностранных лекторов, это помогает расширить горизонт понимания менеджмента с международной точки зрения. И, безусловно, среди экспертов встречаются и наши выпускники.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах MBA / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA / EMBA?

Как я уже говорил, рынок значительно растет за счет дистанционного образования. Мы не остаёмся в стороне и активно тестируем новые форматы обучения. Например, недавно запустили работу по созданию обучающих курсов в мессенджерах. В целом мы видим массу возможностей в этом направлении. Хотя считаем, что онлайн-технологии должны не подменять, а дополнять традиционные форматы обучения. На программах для топ-менеджеров в ВШМ дистанционные технологии ограничиваются использованием современной платформы, с помощью которой осуществляются коммуникации со слушателями, обеспечивается доступ к базе знаний Школы, принимаются зачёты и экзамены. Более широко онлайн-технологии используются в программе «MBA-Вызовы цифрового мира», для которой были созданы авторские онлайн-курсы, построенные на технологии микрообучения, и применяются онлайн-тренажеры, обеспечивающие эффективную отработку навыков командных взаимодействий в дистанционном формате.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы MBA/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Конкурс «Лидеры России» — прекрасный проект, который помогает развиваться талантливым менеджерам и который безусловно, привлёк дополнительное внимание к отечественному бизнес-образованию, особенно со стороны слушателей из регионов. В то же время мы пообщались с некоторыми из финалистов, которые выбрали место для получения степени MBA. Они отмечают, что Москва для них предпочтительнее Санкт-Петербурга именно с точки зрения логистики: в столицу проще и дешевле добраться. Несмотря на это в прошлом году к нам пришли учиться три финалиста. В этом году мы запустили дополнительный грант и поступление вне конкурса для «Лидеров России», поэтому планируем увидеть больше желающих учиться у нас.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

С момента создания Школы перед нами не стоит вопрос: собирать или не собирать обратную связь? Мы делаем это всегда и очень внимательно анализируем ответы. Для получения информации мы используем опросы, а также проводим фокус-группы. Сейчас в опросах на программах MBA у нас есть три блока вопросов, которые оценивают содержание и полезность курса, работу преподавателя и уровень сервиса. Мы также интересуемся карьерными успехами и готовностью порекомендовать наши программы. Показатель по последнему параметру незначительно отличается от группы к группе, однако в среднем он всегда составляет более 90%.

Анализ изменения уровня дохода и карьеры выпускников — отдельная задача. Эти данные помогают нам оценивать программу с точки зрения её ориентации на практику, к тому же именно карьерные и финансовые успехи наших выпускников являются одним из важных факторов попадания Высшей школы менеджмента СПбГУ в престижные международные рейтинги. Поэтому мы анализируем не только собственные данные, но и данные опросов рейтинговых агентств.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Мы понимаем, что в век электронных коммуникаций и онлайн образования, главный фактор, привлекающий в очных программах, — это нетворкинг. Поэтому, безусловно, работа с выпускниками является одним из стратегических направлений в ВШМ СПбГУ. Например, мы регулярно проводим мастер-классы, тренинги и экспертные сессии для выпускников программ МВА, которые объединяются под названием «Территория роста». В целом, мы стараемся строить взаимоотношения именно внутри всего сообщества Школы, а не только среди выпускников. GSOM Family — так мы называем наше комьюнити, позволяет объединять вместе партнёров, преподавателей, приглашенных экспертов, выпускников и студентов. Обучение в Школе закончили примерно 8000 человек, а вместе со всеми партнёрами, преподавателями, студентами и друзьями эта цифра составляет около 10000 человек. Это огромный ресурс для каждого из членов нашего сообщества.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

У ВШМ СПбГУ в силу специализации на корпоративном менеджменте традиционно большая часть целевой аудитории — это управленцы. Однако и сейчас на программах МВА/EMBA учится довольно много собственников бизнеса. Поэтому мы понимаем, что этой категории менеджеров нужно ещё более практическое и более быстрое образование. Им нужны в том числе профессиональный коучинг и помощь в реализации полученных знаний для повышения успешности собственного бизнеса.

В настоящее время мы тестируем рынок и готовим к запуску несколько форматов таких программ. Состоится ли запуск в текущем году — мы не уверены. Предпринимательство в России сейчас не на пике: наше последнее исследование — национальный отчёт Глобального мониторинга предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) — показал, что лишь 5,1% россиян планируют открыть свой бизнес в ближайшие три года.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

За последние несколько лет наша аудитория, получив доступ к международному бизнес-образованию, стала подходить более осознанно к выбору места получения МВА. Отсутствие границ стимулирует наше развитие и поиск возможностей. Школа в целом пришла к осознанию того, что работавшая ранее модель больше не может удерживать нас на лидирующих позициях. Раньше мы шли по пути копирования лучших практик, применяемых в зарубежных бизнес-школах. Сегодня мы прокладываем свой собственный путь, а для этого находимся в постоянном диалоге с клиентами — в первую очередь с бизнесом. На программах МВА мы продолжаем работу по поиску форматов, которые совместят в себе гибкость, фундаментальность образования и направленность на практику. Будем разрабатывать новые программы, направленные на предпринимателей. Помимо этого, ведем целенаправленную работу по подготовке предложения для премиум-сегмента.

Высшая школа бизнеса НГУЭУ

Город: Новосибирск

Сайт: <https://nsuem.ru/additional-education/biznes/>

Экспертное интервью



Коложвари Эдуард Сергеевич,
Начальник управления
дополнительного образования
Новосибирского государственного
университета экономики и
управления
(НГУЭУ)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Высшая школа бизнеса НГУЭУ уже 16 лет реализует программы бизнес-образования и является крупнейшей бизнес-школой за Уралом. Она из года в год подтверждает высокий статус и улучшает позиции в рейтинге организаций бизнес-образования. В 2018 году согласно рейтингу mba.su наша школа заняла 1 место среди бизнес-школ Сибири и Дальнего Востока, 3 место - среди региональных школ, 8 место – в общероссийском рейтинге.

Школа ведёт профессиональную переподготовку слушателей по следующим программам:

- MBA: Стратегический менеджмент (Мастер делового администрирования — Master of business administration);
- MBA: Стратегический менеджмент (Основы делового администрирования, совместная со школой бизнеса MANCOSA, ЮАР);
- MINI-MBA: Управление финансами, Эффективный руководитель, Директор по маркетингу, Директор по персоналу, Управление в гостиничном сервисе, ресторанном деле и туризме;
- Президентская программа по подготовке управленческих кадров;
- Специализированные программы и тренинги по отдельным направлениям экономики и менеджмента.

Наиболее популярные программы - классическая MBA: Стратегический менеджмент, MINI-MBA: Управление финансами, MINI-MBA: Эффективный руководитель.

Программы MBA Высшей школы бизнеса НГУЭУ включают элементы «продвинутого» курса Executive MBA, то есть развивают не только профессиональные навыки (hard skills), но и личностные качества, эмоциональный интеллект, лидерство (soft skills). В обучении акцент сделан на практику и большой объем работы над реальными проектами. Часть образовательного процесса программ MBA проходит в междисциплинарном формате: командная работа над проектом (слушатели разных направлений работают над одним проектом), школы мышления (слушатели учатся рассуждать, философствовать, нестандартно подходит к решению задач, находить новые источники идей и вдохновения). Программы MBA включают бизнес-визиты в успешные и инновационные организации. У слушателей программ MBA есть возможность параллельно обучаться на курсе «Иностранный язык для менеджеров» по специальной цене со скидкой. По окончании обучения они получают два диплома.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Специалисты школы ведут регулярную работу по актуализации и совершенствованию образовательных продуктов. В 2017 году в ответ на растущий спрос на специализированные краткосрочные программы, были открыты MINI-MBA по финансам, управлению персоналом и маркетингу, в 2018 году – по менеджменту. В 2018 году в программы MBA были включены междисциплинарные блоки «Командная междисциплинарная работа над проектом» и «Школы мышления». Применение такого нововведения на двух потоках слушателей показало его состоятельность и высокий синергетический эффект – слушатели организовали реальные совместные организации, установили надежные партнерские отношения. В 2019 году в ассортимент программ MINI-MBA пополнился MINI-MBA – HoReCa (Управление в гостиничном сервисе, ресторанном деле и туризме). Это первая за Уралом специализированная программа MBA для собственников и руководителей в гостинично-ресторанной индустрии. Первый набор состоялся в марте этого года. Специалисты постоянно отслеживают актуальность содержания программ. Раз в год программы проходят модернизацию по содержанию, наполнению, преподавательскому составу.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Благодаря запуску линейки MINI-MBA в последние два года число слушателей возросло и продолжает оставаться стабильным. В год на программах MBA обучаются около 120 бизнесменов, менеджеров, амбициозных специалистов. С 2018 года увеличилось количество набранных групп с 5 до 11 в год, 10-20% слушателей зачисляются на программу по рекомендациям своих знакомых – выпускников программ.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения долгое время оставалась неизменной, в 2019 году мы повысили ее на программы MINI-MBA на 10%, на MBA – на 20%. При этом она остается доступной и конкурентоспособной особенно при сравнении с программами бизнес-школ западной части страны: MINI-MBA - 55 000 рублей, MBA (российская) – 230 000 рублей, MBA (международная) – 330 000 рублей. Для

слушателей предусмотрены несколько вариантов оплаты в рассрочку.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Занятия ведут кандидаты и доктора наук, опытные бизнес-практики, тьюторы. В числе преподавателей выпускники Высшей школы бизнеса НГУЭУ.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах MBA / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA / EMBA?

В настоящее время обучение проходит в очно-заочном формате. Заочный формат предполагает вне-аудиторную самостоятельную или групповую работу. При этом все очные занятия доступны в видеозаписи в системе дистанционного обучения. Это позволяет возвращаться к пройденному материалу, а также решает вопрос пропусков, например, в случае деловых командировок слушателей. В настоящее время ведется работа над дистанционным курсом MINI-MBA: Эффективный руководитель. Его запуск запланирован на осень 2019 года. В ближайшие два года будет создана линейка дистанционных программ MBA.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы MBA/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

На мой взгляд, конкурс «Лидеры России» - действенный инструмент совершенствования российской системы менеджмента через поддержку талантливых управленцев. В современном мире уровень эффективности и успешности прямо пропорционален готовности человека к непрерывному обучению, умению быстро адаптироваться к меняющимся вызовам рынка. Один из финалистов конкурса 2018-2019 гг. обучается у нас на международной программе MBA: Стратегический менеджмент.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

По окончании обучения слушатели программ MBA заполняют анкету, где делятся впечатлениями, выделяют сильные и слабые стороны. Кроме того, на выпуске каждый слушатель может лично высказать свое мнение относительно условий обучения, преподавательского состава, достаточности тех или иных знаний. Мы отмечаем высокую долю удовлетворенности и соответствия ожиданий полученному продукту. Примерно 98% слушателей готовы порекомендовать программы MBA Высшей школы бизнеса НГУЭУ своим коллегам. Рост удовлетворенности наших выпускников наблюдаем и по повышению оценки в ежегодном рейтинге портала "MBA в Москве и России": в 2018 году Высшая школа бизнеса НГУЭУ переместилась на 8 место с 12 в 2017 году. Тот факт, что, завершая одну программу MINI-MBA, выпускник идет обучаться на следующую, наглядно демонстрирует высокий качественный уровень обучения. Сбор обратной связи через нескольких лет после обучения показывает, что у большинства выпускников произошли профессиональные изменения: карьерный рост, переход на высокооплачиваемую работу, открытие собственного бизнеса.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Мы поддерживаем контакт с выпускниками MBA: приоритетно информируем о проводимых мероприятиях, приглашаем на заседания Бизнес-клуба НГУЭУ, предоставляем специальные ценовые условия на ряд программ. При необходимости и по запросу выпускника предоставляем письменные рекомендации для потенциального работодателя (при смене мест работы или повышении). Некоторые выпускники программ успешно реализовали свой потенциал, построив карьеру в зарубежных компаниях Китая, Германии, Японии.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Наряду с программами MBA важное направление работы Высшей школы бизнеса НГУЭУ - Президентская программа подготовки управленческих кадров. НГУЭУ - один из трех новосибирских вузов-участников федеральной программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации, которая утверждена Правительством Российской Федерации до 2020 года.

Обучение слушателей ведется по трем направлениям:

- Управление компанией и предпринимательство в условиях изменений;
- Управление персоналом;

- Финансовый менеджмент.

Ввиду того, что 2/3 стоимости оплачивается из средств федерального и регионального бюджетов, спрос на обучение по данной программе остается стабильно высоким. Обычно число желающих превышает количество квотных мест. Для удовлетворения точечных образовательных потребностей мы предлагаем линейку краткосрочных семинаров, тренингов, мастер-классов. Бизнес-практики делаются своим прикладным опытом, передовыми знаниями по маркетингу, менеджменту, финансам и т.д. Если говорить в целом о востребованности бизнес-образования, в последние 3-5 лет мы отмечаем всплеск активности и, безусловно, рост требований к предлагаемым программам, профессионализму и харизме спикеров, сервису. Думаем, что это только начало – в дальнейшем рынок образовательных услуг будет расти и усложняться, что приведет к выживанию на нем сильнейших игроков. Наряду с плановыми проектами УДО НГУЭУ реализует контракты по поддержке предпринимательства с муниципальными учреждениями. Одним из последних является цикл бесплатных (для предпринимателей города и области) обучающих программ, состоящий из 10 программ повышения квалификации, каждая в 72 часа.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

В ближайший год мы планируем начать реализацию программ МВА в дистанционном формате, выходя на ближайшие регионы и страны Ближнего зарубежья. Осенью стартует набор на программу профессиональной переподготовки для менеджеров в фитнес-индустрии. В разработке ряд краткосрочных курсов для стартаперов и действующих предпринимателей, которые будут содержать максимум практики, пошаговых инструкций по запуску бизнес-проекта с нуля, масштабированию бизнеса, вывода компании из кризиса и т.д. Продолжим обновлять ассортимент семинаров и тренингов, исходя из трендовых запросов рынка. Так как мы являемся одной из самых сильных бизнес-школ в Стране и обладаем высокими мощностями в администрировании и профессиональными педагогическими ресурсами, то наряду с плановым развитием с осени 2019 года планируем к реализации программы поддержки бизнеса, организацию и проведения стратегических сессий. Сейчас мы имеем подобный опыт работы с несколькими крупными компаниями города.

Высшая школа управления и инноваций МГУ им. М. В. Ломоносова

Город: Москва

Сайт: <https://hsmi.msu.ru>

Экспертное интервью



Красильников Сергей Александрович,
Заместитель декана
Высшей школы управления и
инноваций
МГУ им. М. В. Ломоносова

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

В настоящее время Высшая школа управления и инноваций МГУ им. М.В. Ломоносова осуществляет подготовку специалистов по программе МВА «Управление корпоративными инновациями». Это новая программа: в 2018 г. был осуществлён первый набор слушателей. Цель программы - подготовка специалистов, способных осуществлять руководство как самостоятельными инновационными компаниями и стартапами, так и структурными подразделениями (R&D и Инжиниринговыми центрами) крупных корпораций. Учредителями Высшей школы управления и инноваций являются МГУ им. М.В. Ломоносова и АФК «Система», что позволяет формировать преподавательский состав программы МВА с участием как высококвалифицированных преподавателей МГУ и других вузов, так и с привлечением специалистов – практиков, в том числе из компаний АФК «Система». Продолжительность обучения – 18 месяцев. Обучение осуществляется в очно-заочной форме: ежеквартальные очные недельные сессии (лекции, семинары, деловые игры и проч.) плюс работа со слушателями в дистанционном режиме в перерыве между сессиями. По результатам обучения слушатели получают диплом о профессиональной переподготовке МГУ имени М.В. Ломоносова по программе МВА «Управление корпоративными инновациями».

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость программы «Управление корпоративными инновациями» составляет 641 100 рублей за весь период обучения (3 семестра и зарубежная стажировка). Оплата осуществляется по семестрам (213 700 рублей в семестр). Предусмотрены корпоративные скидки.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Наряду с преподавателями МГУ и других вузов, привлекаются специалисты – практики (как их АФК «Система» и ее дочерних компаний, так и из других инновационных компаний и корпораций).

Отдельные курсы читаются приглашенными преподавателями University of Western Cape, (ЮАР, г. Кейптаун).

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

Дистанционные методы используются в процессе обучения слушателей в периоды между очными сессиями. Однако, с моей точки зрения, при всей важности дистанционных методов, они могут рассматриваться преимущественно как дополнение к очным формам обучения (а не как их альтернатива).

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

По результатам каждой очной сессии слушатели заполняют специально разработанные оценочные анкеты, содержащие оценку прослушанных курсов по определённому набору критериев. С учетом полученных оценок и мнений слушателей руководство программы принимает решения по внесению изменений в содержание отдельных курсов, а также (при необходимости) по ротации преподавательского состава.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Да, такие программы есть, их полный перечень приведен на сайте Высшей школы управления и инноваций МГУ. В последние годы наибольшим спросом среди слушателей пользуются такие программы как «Управление инновационными проектами», «Управление рисками», «Интеллектуальные методы анализа бизнес-информации», «Корпоративное предпринимательство, инновации и стартап-инструменты для корпораций» и некоторые другие.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

В 2019 г. наряду с продолжением набора на слушателей на действующую программу «Управление корпоративными инновациями», будет открыт набор на новую программу «Предпринимательство

и инновации». Особенность этой программы – ориентация на подготовку специалистов и руководителей проектных компаний, самостоятельно осуществляющих разработку и вывод на рынок новых продуктов и услуг.

Высшая школа финансов и менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ (ВШФМ РАНХиГС)

Город: Москва

Сайт: <http://www.shfm.ranepa.ru>

Экспертное интервью



Лобанова Елена Николаевна,
Декан Высшей школы
финансов и менеджмента
РАНХиГС при Президенте РФ
(ВШФМ РАНХиГС)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Высшая школа финансов и менеджмента – одна из первых в России бизнес-школ, старейшее структурное подразделение Президентской Академии, которое существует вот уже более четверти века. У ВШФМ есть одна особенность, которая отличает эту школу от всех других бизнес-школ. Ее четко выраженная профессиональная ориентация. Изначально она создавалась для обучения финансовых руководителей. Отсюда столь необычное название «Школа финансов и менеджмента», «высшая» – поскольку основу пирамиды обучающих программ составляет магистратура. Кстати, первая в стране по корпоративным финансам и финансовому менеджменту. И магистратура, и программы MBA «Финансы» неоднократно получали престижную европейскую аккредитацию EPAS/EFMD. В настоящее время программа EMBA «Стратегические финансы» проходит международную аккредитацию в AMBA, статус «eligibility» уже получен.

За четверть века Высшую школу финансов и менеджмента неоднократно посещали ведущие ученые, практикующие менеджеры высшего звена управления. У Школы есть своя библиотека, содержание которой составляют авторские учебники и мировые бестселлеры-учебники. Сегодня эта библиотека оцифрована и называется «цифровая карманная библиотека». В школе популярны зарубежные стажировки в разные страны и университеты. Справедливости ради следует сказать, что с не меньшим интересом слушатели и студенты стажировались в отечественных компаниях.

Программы бизнес-образования:

- MBA «Финансы» - вечерняя, модульная, воскресная, для молодых;
- РМВА «Финансы» - вечерняя и модульная;
- EMBA «Стратегические финансы» - «мерцающая»;
- «Финансовый менеджер»;
- Школа финансового директора;
- МСФО 1 и МСФО 2;
- Финансовый и инвестиционный аналитик.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

За последние два года появились новые программы MBA: MBA для молодых и MBA воскресная. С 2019-ого года планируется открытие DBA для финансовых руководителей.

За два года в учебный процесс внедрены новые обучающие курсы и модули, в частности:

- Финансовый менеджмент трех уровней сложности;
- МСФО двух уровней сложности;
- Теория и практика риск-менеджмента (кластер);
- Риск-ориентированный менеджмент;
- Внутренний контроль, аудит и управление рисками;
- Ценообразование нематериальных активов (кластер);
- Новая концепция стратегического менеджмента и маркетинга;
- Организационная основа стратегического менеджмента.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

За последние три года наблюдается тенденция падения спроса на 20 процентов, но не больше. И это при сохранении тренда ползучего роста цен за обучение. Набор адекватен спросу. Думается, что одна из причин кроется в использовании «вялой» рекламы. Необходим более агрессивный маркетинг продукции высокого качества. Слишком много середняков на рынке бизнес-образования.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Практикуется сочетание невысоких и очень высоких цен. Общая тенденция – ползучий рост цен, активно применяются скидки в пределах 20 процентов от общей стоимости. Используется скрытое кредитование. В целом следует отметить, что условия обучения с точки зрения политики цен довольно жесткие. Грантов пока нет, а жаль.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / ЕМВА? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

В программах МВА и ЕМВА преподают так называемые базовые штатные преподаватели.

Есть специалисты, которые относятся к разряду внешних спикеров. В преподавании участвуют резиденты, к ним относятся зарубежные преподаватели из стран СНГ, Центральной и Западной Европы. Выпускники играют значительную роль в обучении формата МВА. Среди них преподаватели на постоянной основе, почасовики (курсы по выбору, мастер-классы «закрывают» все те же выпускники).

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / ЕМВА? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / ЕМВА?

Сегодня речь идет об элементах дистанционного обучения, которые применяются в программах бизнес-образования. Электронная переписка, информационное обеспечение, вебинары, цифровая библиотека и пр. Два года назад началась подготовка цикла лекций (курсов) в режиме on-line-off-line, завершения пока нет, процесс нелегкий, но возможные результаты вдохновляют.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/ЕМВА? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Победители конкурса «Лидеры России» - это менеджеры-универсалы с признаками глобализма в мышлении и действиях. Мы же, напомним, готовим финансовых руководителей. Ситуация в итоге складывается сегодня следующим образом. Наши слушатели мечтают об участии в этом конкурсе, но обратной связи нет, для лидеров даже очень качественные финансы слишком узкое поле приложения своих сил.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Любопытное наблюдение за многие годы существования Школы. Большинство выпускников программ бизнес-образования ВШФМ по окончании меняют место работы, как правило, это более квалифицированная работа с увеличенной зарплатой. Общую статистику по выпускникам мы стараемся вести, формируя регулярно репрезентативные выборки. К сожалению, данная работа носит дискретный характер.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Более десяти лет тому назад создан Совет выпускников программ МВА «Финансы», кто-то предпочитает называть собрание выпускников клубом. Функционирует Совет под эгидой ассоциации Национального института финансовых руководителей (ассоциация выпускников ВШФМ).

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

В настоящее время готовятся к запуску две короткие программы: «Предпринимательские финансы (или Финансы малого бизнеса)» и «Финансовый менеджмент технологических стартапов».

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Как минимум, три важнейших события определяют обозримое будущее ВШФМ:

- Разработка программы DBA для финансовых руководителей;
- Открытие кафедры управления рисками, внутреннего контроля и стандартов менеджмента качества;
- Организация и проведение первой в России международной молодежной конференции по управлению рисками «Studentrisk».

Евразийская Школа Менеджмента и Администрирования (EMAS)**Город:** Нижний Новгород, Москва**Сайт:** <https://emasrussia.ru>**Экспертное интервью**

Андрей Коляда,
Ректор Евразийской Школы Менеджмента и Администрирования (EMAS)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Евразийская Школа Менеджмента и Администрирования (EMAS) вышла на рынок в 2010 году.

5 ключевых фактов о EMAS:

- Единственная в России и СНГ глобальная бизнес-школа: > 25% студентов – студенты из стран дальнего зарубежья.
- Ведущая внедренческая школа бизнеса в России, Центральной и Восточной Европе – внедренческие MBA, Executive MBA и DBA. Одна из немногих российских бизнес-школ, которая одновременно «рейтингуется» и в российских, и в глобальных международных рейтингах MBA и Executive MBA. Занимает достойные позиции в этих рейтингах.
- Ведущий в России, Центральной и Восточной Европе эксперт в Стратегическом менеджменте. В дополнение к широко известным инструментам, EMAS обладает собственными глубокими разработками в современном стратегическом менеджменте.
- Одна из самых «бизнесовых» школ бизнеса в России и СНГ – неакадемичность, полная актуальность программ для среднего и малого бизнеса. На MBA, Executive MBA и DBA в EMAS, в частности, не преподают общеобразовательные дисциплины (экономическую теорию, основы менеджмента и т.п.), концентрируясь вместо этого на глубоком обучении профессиональным управленческим компетенциям (бизнес-моделирование, стратегия развития бизнеса, рост на нестабильных рынках и т.п.).
- Очное обучение в Москве, очно-дистанционное и 100% онлайн – в любой точке мира, на русском и английском языках по любой программе. Качество и контент идентичны, вне зависимости от формата.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

- В дополнение к программам MBA и Executive MBA осенью 2018 года в EMAS запущена программа DBA.
- В дополнение к русскоязычным программам в 2018 году EMAS первой в России запустила дистанционные и очно-дистанционные программы MBA, Executive MBA и DBA на английском языке, предназначенные для глобального рынка. По итогам 2018 года, на эти программы поступило около 50 студентов из дальнего зарубежья: США, Англия, Германия, Швеция, Швейцария, Франция, Бельгия, Ирландия, ЮАР, Зимбабве, Индия, Китай, Гонконг, Япония, Бразилия и др.
- В целом в 2018 году в EMAS поступило около 200 студентов MBA, Executive MBA и DBA.
- В 2019 году запущены программы Executive MBA и DBA с цифровой специализацией: Бизнес в цифровую эпоху. EMAS, сама пройдя процесс цифровизации, является одной из немногих школ бизнеса, которая предлагает программы MBA со специализацией в «цифре».
- В 2019 году запущена специальная финансовая программа для поступающих на MBA, Executive MBA и DBA – рассрочка до 3-х лет с возможностью досрочного льготного погашения. Благодаря программе самые престижные программы доступны людям даже с умеренным доходом.
- Благодаря собственному производству образовательного контента на русском и английском языках и регулярным образовательным мероприятиям (очно или онлайн), обеспечивается объединение русскоязычных и англоязычных студентов MBA, Executive MBA и DBA в единое бизнес-пространство. Каждый студент за время обучения получает > 200 бизнес-контактов по всему миру.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Наблюдаются устойчивые признаки «взросления рынка».

- Всё меньше тех, кто поступает на MBA, Executive MBA и DBA ради «корочки». Растёт число тех, кто ищет и оценивает содержание программ, их наполнение глубокими знаниями, оценивает ценность дипломов и их признание со стороны ведущих российских и мировых рейтинговых агентств. Растёт число студентов, которые ясно осознают стоящие перед ними цели, конкретно знают, что именно хотят получить благодаря обучению. Соответственно студенты всё чаще делают осознанный выбор между сильными академическими вузовскими или практическими внедренческими программами MBA, Executive MBA и DBA. Всё больше людей осознаёт, что академические и внедренческие программы решают разные задачи и, соответственно, делают осмысленный выбор в пользу того или иного вида программ.
- Взросление рынка характеризуется и перераспределением потока поступающих между ведущими школами бизнеса и всеми остальными. Зарекомендовавшие себя с точки зрения качества обучения и престижности дипломов бизнес-школы отмечают прирост количества поступающих, в то время как ряд иных школ сталкиваются с проблемами в наборах. Например, за период 2018/2017 количество поступивших на MBA, Executive MBA и DBA в EMAS увеличилось более чем на 50%.

- В целом же рынок продолжает терять бизнес-школы, часть школ продолжает работать в убыток.
- Указанные тенденции, вероятно, продолжатся и в среднесрочной перспективе.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

- В зависимости от программ (в EMAS имеются разные специализации MBA, Executive MBA и DBA) в EMAS стоимость обучения ежегодно возрастает примерно на 10–15%.
- EMAS периодически проводит различные промоакции. Так, например, в настоящее время идёт акция «Executive MBA по цене MBA».
- В рамках специальных финансовых условий студент, поступающий на MBA, Executive MBA и DBA в EMAS, может получить рассрочку оплаты стоимости обучения на срок до 3-х лет с возможностью досрочного льготного погашения. Благодаря этому самые престижные программы доступны людям даже с умеренным доходом.
- EMAS предоставляет гранты (полное освобождение от платы за обучение) для людей с инвалидностью с ограничением трудоспособности (на программу MBA, онлайн формат).

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

- Большая часть преподавателей работают в EMAS на условиях эксклюзива, т.е. они не преподают в других школах бизнес. Это связано с внедренческим характером программ MBA, Executive MBA и DBA EMAS, классические преподаватели академических программ, за редким исключением, затрудняются работать в указанном формате.
- Практически все преподаватели EMAS – действующие топ-менеджеры и профессиональные консультанты.
- EMAS последовательно приглашает своих выпускников с красными дипломами совмещать их управленческую деятельность и карьеру в бизнесе со штатным преподаванием в EMAS. Доля выпускников-преподавателей постоянно растёт (в настоящее время около 15%).

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах MBA / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA / EMBA?

- Все программы MBA, Executive MBA или DBA в EMAS проводятся в 3-х форматах:
 - Очно в Москве (м. Добрынинская).
 - Очно-дистанционно (онлайн в любой точке мира + очные сессии в Москве).
 - 100% онлайн (в любой точке мира).
- Все программы MBA, Executive MBA или DBA в EMAS проводятся на русском и английском языках – по выбору студента.
- Содержание, вступительные и курсовые экзамены, внедренческие промежуточные и итоговые проекты, дипломы каждой из программ идентичны вне зависимости от формата.

Как уже говорилось выше, рынок явственно «взрослеет», растёт осознанность людей, которые поступают на MBA, Executive MBA и DBA. Это в полной мере касается и онлайн формата. Многие люди научились отличать качественные онлайн программы от низкопробных подделок. Они также понимают, что критика онлайн формат справедлива только в отношении низкопробных программ и при этом зачастую страдает предвзятостью. В целом, на рынке сформировалось понимание, что программы очного и онлайн форматов могут быть одинаково качественными, точно так же как и отдельные программы обоих форматов могут выдавать одинаково неудовлетворительный результат. Неважно, очно или онлайн – важно, как конкретно школа учит в рамках того или иного формата, как оценивает знания студентов и насколько принципиально она отсеивает тех студентов, которые не соответствуют требованиям с точки зрения добросовестного отношения к учёбе.

На качественные онлайн MBA, Executive MBA и DBA, как правило, идут люди, которые не имеют возможности учиться очно в Москве или Санкт-Петербурге (далеко, дефицит времени или дорого), и при этом готовы к тому, что из-за дистанционного формата им потребуется демонстрировать более высокий уровень самодисциплины. Спрос на качественный онлайн подталкивает и тот факт, что многие региональные города потеряли свои очные программы, они закрылись. В настоящее время качественные онлайн и очно-дистанционные программы не только обеспечивают ничем не уступающий очным (а зачастую и превосходящий) уровень знаний, но и формируют внушительный пакет бизнес-связей, которые обязательны для любой MBA, Executive MBA и DBA. В этом, кстати говоря, преимущество качественного онлайн формата над очным – география связей гораздо шире, их количество значительно больше.

Согласно внутренней статистике EMAS, за последние 3 года выпускники онлайн и очно-дистанционных MBA, Executive MBA по качеству знаний не только не уступают однокурсникам-очникам, но и по ряду программ превосходят их (количество студентов, допущенных к защите итогового внедренческого проекта, их средний балл во время обучения и за выпускные проекты). Благодаря специальным очным и онлайн мероприятиям студенты-очники и студенты-онлайн постоянно встречаются между собой, среднее количество бизнес-связей выпускника EMAS, вне зависимости от формата обучения, превышает 200.

По нашим оценкам, в настоящее время по количеству студентов онлайн формат приближается к половине рынка MBA, Executive MBA и DBA. Благодаря росту осознанности поступающих, эта тенденция

продолжится и в будущем, одновременно с рынка будут вытеснены некачественные подделки. Количество низкокачественных онлайн-школ и некачественных онлайн МВА в настоящее время ещё велико, однако число людей, которые выбирают такие программы, постепенно снижается. Во всяком случае, анализируя слова студентов, которые поступают на онлайн МВА, Executive MBA и DBA в EMAS, мы можем сделать вывод о том, что такие низкокачественные школы всё реже фигурируют в списке возможного выбора.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

EMAS приветствует любые инициативы, которые создают карьерный лифт и дают возможность патристически настроенным молодым людям сделать свой вклад в развитие страны, начав работу в органах государственной власти. В EMAS не учатся победители конкурса, однако, учатся отдельные студенты, которые дошли до полуфинала.

В связи с тем, что образование в EMAS предназначено, прежде всего, для тех, кто хочет сделать успешную карьеру в бизнесе и, соответственно, заинтересован в получении передовых знаний в области бизнеса с их немедленным внедрением в работу, мы не ожидаем притока победителей этого конкурса в число наших студентов. Этот конкурс предназначен, прежде всего, для тех, кто хочет работать в государственных органах и крупных гос. корпорациях.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Вне зависимости от формата и языка обучения, в любой программе МВА, Executive MBA и DBA EMAS после прохождения каждого модуля студенты заполняют оценки удовлетворённости качеством обучения, сопутствующими процессами, преподавателями и персоналом. На основании оценок вычисляется единый Индекс Удовлетворённости Клиента (CSI), который является показателем верхнего уровня. По итогам 2018 года CSI студентов и выпускников EMAS составил 8,79 (из 10).

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

В EMAS имеется отдельный специалист – Community Manager – который ответственен за развитие единого сообщества студентов и выпускников EMAS, вне зависимости от страны и языка обучения. В частности, в рамках этой работы, выпускники каждые 2 недели приглашаются на бесплатные вебинары EMAS совершенно различной направленности. Это один из способов, которым EMAS поддерживает актуальность знаний своих выпускников. Ежегодно проводятся очные Федеральные Летние Слёты EMAS, на которых собираются наши студенты и выпускники из России и стран СНГ. В этом году, впервые, слёт будет двуязычным, так как мы ожидаем участия наших англоязычных студентов.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

В EMAS уже в течение многих лет имеется зарекомендовавшая себя программа «Стратегия предприятия. Бизнес-план. Стратегический менеджмент», в рамках которой проводится обучение Стратегическому менеджменту в целом, и разработке и реализации стратегии развития бизнеса в частности. Она предназначена, прежде всего, для собственников и топ-менеджеров, и проводится как в очном, так и в очно-дистанционном и онлайн форматах. Программа доступна на русском и английском языках.

Помимо этого, в начале июня EMAS откроет набор на специализированный курс для стартаперов, который позволит выпускнику успешно запустить собственный бизнес. Этот курс будет являться частью стартап-акселератора и посевного фонда EMAS, в рамках которого лучшие выпускники смогут найти посевное финансирование и квалифицированный менеджмент для запуска своего проекта. С учётом обилия некачественных образовательных стартап-проектов мы расцениваем спрос на это направление в России как неоднородный с точки зрения его качества. Вместе с тем, мы надеемся, что рост количества качественных программ и связанных с ними акселераторов приведёт к «взрослению» рынка – появлению всё большего числа стартаперов, заинтересованных в качественном образовании и акселерации.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Как уже было сказано выше, основной новинкой EMAS в 2019 году станет русско- и англоязычный курс для стартаперов, совмещённый с акселератором и посевным фондом EMAS. Помимо этого, мы планируем продолжить наше развитие на российском и глобальном рынках МВА, Executive MBA и DBA.

Европейская школа бизнеса и финансов (ESBF)

Город: Москва

Сайт: <http://esbf-bs.com>

Экспертное интервью



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

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

С 2008 по 2014 годы наша бизнес-школа в основном занималась управленческим консалтингом и короткими бизнес-семинарами, то есть имея лицензию, в основном организация занималась консалтингом. С 2015 года было принято решение об серьезном развитии программ профессиональной переподготовки и МВА. Наша специализация по МВА – только малый и средний бизнес, с крупным бизнесом становится работать все сложнее и менее интереснее, за исключением индивидуальных корпоративных программ. Поэтому программа МВА имеет специализацию МВА «Change management and business development: управление изменениями и развитием бизнеса». Обучение на МВА стандартное (как у всех): 20 мес., общая нагрузка 1800 общих часов и 600 аудиторных часов, то есть соответствие требованиям АМВА. В программах профпереподготовки наша традиционная специализация – финансы, экономика и учет.

Мы имеем 2 очно-заочных программы профпереподготовки:

1. Программа «Chief financial officer (CFO): финансовый директор» (очно-заочное обучение, 7 мес., 380 общих часов, 250 аудиторных часов, общая стоимость - 86 т. р.).
2. Программа «Business analyst: бизнес-аналитик» (очно-заочное обучение, 7 мес., 380 общих часов, 250 аудиторных часов, общая стоимость - 72 т. р.).

Выходить на федеральный уровень не планируем, аккредитации российские получать не собираемся, в дальнейшем планируем получить международную аккредитацию, активно общаемся с международными бизнес-школами, чтобы совместно обучать и продвигать международный бренд на российский рынок, также мы отправляем в Европу слушателей на стажировки.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

С 2019 года мы начали активно развивать дистанционное обучение по программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки и МВА. Также в качестве бонуса в очно-заочное обучение МВА с 2019 года будет входить бесплатное дистанционное обучение. Открывать DBA не будем вообще (и не хотим), про EMBA - мы анализируем рынок, возможно в 2020 г. начнем набирать группы. Наша бизнес-школа снизила в 2019 году цены на 20% и решила набирать вместо 12-16 человек 25 человек, то есть полноценную группу в соответствии с требованиями АМВА. Для увеличения охвата клиентов, с 2019 года мы начали активно развивать дистанционное обучение по финансовым направлениям и МВА.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

За 15 лет (с 2005 года) рынок бизнес-образования в сегменте МВА и профпереподготовки уменьшился как минимум в 4 раза (это реальные цифры). За период с 2015 лет рынок находится в глубоком кризисе, новых серьезных игроков не появилось. Анализируя общий рынок, он низкорентабельный и без возможности значительного роста. Спрос в принципе есть, потенциальные клиенты хотят учиться, но платежеспособный спрос низкий, в силу снижения доходов у населения. Корпоративные заказчики уменьшили спрос.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

За 10 лет ни одна бизнес-школа не увеличила стоимость обучения существенно (!!!). То есть цены остались в рублях без изменений и причем без индексации хотя бы на инфляцию. Некоторые бизнес-школы искусственно поднимают цены, а потом дают скидки на обучения, но стоимость в целом остается прежняя. Наша бизнес-школа пошла другим путем. Мы не даем скидки на обучения, мы снизили стоимость обучения в 2019 году цены на 20% и теперь решили набирать вместо 12-14 человек в полгода, 25 максимум 30 человек для создания полноценной группы по требованию АМВА.

Резюмируя: стоимость в 2017 году - 290 000 р. (полная стоимость), в 2018 году - 260 000 т. р. (полная стоимость), в 2019 году - 225 т. р. Цена снижена в связи со снижением платежеспособного спроса.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Мы не содержим штат собственных преподавателей, наши все преподаватели – внешние совместители. Это удобнее и выгоднее. В результате этого мы платим почасовую оплату труда за преподавание выше средних зарплат на рынке. Мы так работаем уже 10 лет. Мы активно привлекаем выпускников с интересными темами для выступления и дальнейшего преподавания.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

С 2019 года мы начали активно внедрять дистанционные формы обучения по программам МВА и профессиональной переподготовки.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Влияния не замечаем, никто не приходил учиться.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

В конце каждой дисциплины или модуля слушатели оценивают преподавателя по ряду критериев: качество преподавания, интерес к дисциплине, раздаточный материал, изложенный в дисциплине материал, комментариев и т. д. Мы отслеживаем судьбу наших выпускников и смену работы (заработную плату).

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Планируем создать сообщество выпускников МВА. Количество выпускников пока незначительно (порядка 100 человек всего выпускников МВА)

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Дополнительно программ нет, большие длинные программы для предпринимателей мы запускать не планируем, исключение короткие (несколько дней) программы повышения квалификации.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

План на осень 2019 года – собрать группу МВА, численностью 25-28 человек. Подготовить формат очно-заочный с использованием дистанционных образовательных технологий. Подготовить полностью дистанционный МВА для обучения с осени 2019 года. Активно начать оцифровывать все программы и учебные материалы.

Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС при Президенте РФ (ИБДА РАНХиГС)

Город: Москва

Сайт: <https://ibda.ranepa.ru>

Экспертное интервью



Мясоедов Сергей Павлович,
Директор Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС при Президенте РФ (ИБДА РАНХиГС)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

В 1988 году группа преподавателей МГИМО создала первую в стране частную школу бизнеса (private non-for-profit business school), которая, пройдя ряд преобразований, поменяв название и локацию и создав многочисленные учебные программы, не имеющие аналогов в стране, превратилась в Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС (ИБДА РАНХиГС) – ведущую российскую школу бизнеса. Первое название школы (так сказать, ее «девичья фамилия» 1988 года), было – Школа международного бизнеса МГИМО (ШМБ МГИМО). Запатентованный товарный знак и логотип того периода – “IBS-M” (International Business School of MGIMO). В 1995 году, по приглашению академика-реформатора Абега Аганбегяна, команда школы (более 100 человек сотрудников и преподавателей) переезжает из МГИМО на территорию Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) – ведущего управленческого и бизнес университета России. В 1997 году школа меняет частный статус на государственный и становится структурой РАНХиГС. Поскольку в составе РАНХиГС уже действует созданная Указом ЦК КПСС и Совета Министров СССР в 1988 году Высшая школа международного бизнеса (ВШМБ), во избежание путаницы принимается решение закрыть Школу международного бизнеса МГИМО (МГИМО) и создать на ее месте Институт бизнеса и делового администрирования (ИБДА), сохранив прежний товарный знак и логотип – “IBS-M”, который теперь расшифровывается на английском языке как «Institute of Business Studies – Moscow». (В 2014 году Высшая школа международного бизнеса РАНХиГС (ВШМБ) прекратила свое существование. Ее коллектив и программы вошли в состав ИБДА РАНХиГС). Слав лучших национальных управленческих знаний и опыта РАНХиГС и международных компетенций МГИМО обеспечивает программам ИБДА высокую конкурентоспособность на рынке бизнес образования.

Перечислим 5 наиболее важных фактов или вех в развитии ИБДА РАНХиГС:

- ИБДА, задолго до подписания Болонской декларации, первым вывел на российский рынок бакалаврскую программу, дающую возможность получения одновременно российского и европейского дипломов о высшем образовании. Проект был реализован в стратегическом альянсе с ВШЭ Роттердамского университета. (Первый набор-выпуск - 1993-1997 гг.). На сегодня поэтому и 14-и другим проектам «двойной диплом» российский и зарубежный диплом о высшем образовании получили около 500 выпускников ИБДА.
- В ИБДА в 2002 году была впервые в России создана магистерская программа по международному менеджменту на английском языке, входящая в международный консорциум бизнес школ из США, Англии, Франции, Германии, Испании и Малайзии (Консорциум ИБСА – International Business School Alliance), дающая возможность российским студентам получить магистерский диплом любой из этих стран. Программа реализуется по сегодняшний день. В 2019 году вместе с российскими студентами на ней обучалось в Москве более 40 иностранных студентов из Европы и США.
- В 2013 году программы МВА и EMBA ИБДА, реализуемые в стратегическом альянсе с Гренобльской Высшей Школой Менеджмента (Франция) и Антверпенской школой менеджмента (Бельгия) первыми и единственными в России вошли в топ-100 лучших программ МВА и EMBA мира по версии Файнэншл Таймс и остаются в нем по настоящее время. В 2018 году в списке топ-100 программы занимали 26-е и 49-е места соответственно.
- В 2018 году ИБДА РАНХиГС в 8-ой раз подряд занял высшую строчку в Народном рейтинге бизнес школ России по показателю: «карьерный рост и рост доходов выпускников».
- В 2019 году ИБДА РАНХиГС стал первой и единственной российской бизнес школой, которой удалось получить высшую в мире институциональную аккредитацию по бизнес образованию – аккредитацию AACSB International. Это позволило ИБДА войти в 5 % лучших бизнес школ планеты.

Сегодня ИБДА – это школа бизнеса мирового уровня и самый крупный провайдер на рынке МВА/EMBA в премиальном ценовом сегменте. Всего в бизнес школе только на дипломных программах обучается около 2 тысяч студентов и менеджеров. Примерно 45% учащихся приходится на программы высшего образования (бакалавриат по 4-м направлениям и 7 магистерских программ). 55% учащихся приходится на программы МВА и EMBA. В 2018 году на программах МВА и EMBA ИБДА РАНХиГС (без магистратуры) обучалось одновременно около 1000 человек. ИБДА – единственная элитная российская бизнес школа, которая на протяжении всей своей 30-летней истории активно работает на открытом рынке в сегменте B2C, сознательно ориентируя свои программы на развитие инновационного среднего бизнеса России. ИБДА – бизнес школа полного цикла, обеспечивающая возможности «Life-Long-Learning» (обучение в течение всей жизни). Это значит, что в портфеле программ есть программы как бакалаврского и магистерского уровней (первое высшее образование), так и программы переподготовки для менеджеров и собственников предприятий (MBA, EMBA, DBA).

Особенностями первого высшего образования в ИБДА являются:

- Акцент на развитие лидерских, предпринимательских и управленческих способностей студентов и магистрантов;
- Формирование у них сильных лингвистических навыков и международных компетенций;

- Ориентация на достижение практического результата, а не на теоретический анализ возможных путей достижения.

В отличие от большинства классических и исследовательских университетов, ориентированных на подготовку аналитиков и консультантов, которых бизнес называет «креативными интеллигентами, не знающими практики», ИБДА ориентирует студентов на претворение в жизнь реальных бизнес-проектов, на практическую, командную, проектную и управленческую работу. Особый акцент делается на развитие предпринимательского мышления и готовности к осознанному предпринимательскому риску. Целый ряд программ первого высшего образования ИБДА проводится на английском языке. Свыше четверти (29% по данным на 2018 год) бакалавров и магистров Института в ходе обучения проходят семестровые или более длительные зарубежные стажировки в Европе, Азии и США, а примерно 7-10% выпускников заканчивают ИБДА с двумя дипломами: российским государственным и дипломом одного из зарубежных университетов-партнеров. За последние 5-6 лет в ИБДА бурное развитие получила «китаистика». Число студентов, изучающих китайский язык, китайскую национальную и деловую культуру, стремительно растет.

Основные принципы и ценности ИБДА:

- 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 сам работает на рынке и успешен в бизнесе».
- Ориентация, в первую очередь, на потребности среднего бизнеса России. Мы считаем, что именно средний бизнес является драйвером прогресса и инноваций в современной экономике.
- Ориентация на рынок B2C, то есть на нужды конечного потребителя наших услуг и экспертизы.
- При работе с крупными корпорациями ориентация на разработку и осуществление уникальных, не имеющих аналогов в отечественной практике, проектов.

ИБДА является государственным институтом (бизнес-школой) и структурой РАНХиГС при Президенте Российской Федерации.

- Все учебные программы 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).
- В настоящее время все программы магистратуры по менеджменту, программы MBA и EMBA ИБДА имеют пятилетнюю аккредитацию AMBA International (получена в 2018 году). Аккредитация AMBA входит в число так называемых международных аккредитаций «Тройной короны».
- В мае 2019 года ИБДА РАНХиГС первый (и на сегодняшний день – единственный) в России получил высшую мировую институциональную аккредитацию бизнес-школ – аккредитацию AACSB International (сроком на 5 лет).

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Программы MBA/EMBA/DBA ИБДА РАНХиГС постоянно меняются, подстраиваясь под потребности изменяющегося рынка. Это касается их содержания. Все достижения теории и практики менеджмента, новые возможности управления, связанные с прорывными технологиями и цифровизацией экономики, немедленно находят в программах свое отражение. Так, за последние годы в программы MBA/EMBA/DBA нашей бизнес-школы вошли модули, посвященные методологии Адизеса, развитию эмоционального интеллекта, формированию навыков «виртуозного лидерства» (смысловая трактовка перевода экспертами ИБДА английского термина “agility leadership”), проектных методов аджайл и скрам, «финтека», «биг дайта», «блок чейна», поведенческой экономики, финансов, маркетинга, возможностей использования искусственного интеллекта в бизнесе и менеджменте и многое другое. Все активнее используются подходы «blended education», или смешанного очно-дистантного формата, с широким использованием современных технологий. В бизнес-школе появилась программа «блендед MBA», которая позволяет изучать до 80% программы в дистантных режимах онлайн и офлайн. В программе используются технологии виртуальной и дополнительной реальности.

Со следующего года мы резко активизируем внедрение курсов по проблематике менеджмента в цифровой экономике и дистантные занятия на программах высшего образования, как бакалаврского, так и магистерского уровней. В коллективе ИБДА РАНХиГС присутствует понимание того, что без овладения современными технологиями и освоения цифрового инструментария менеджмента управленец будущего существовать не сможет. Мы понимаем, что время ускоряется, расстояния сжимаются, информационная нагрузка в условиях возрастающей неопределенности требует для сохранения конкурентоспособности в глобальном мире все более широкого привлечения цифровых технологий для анализа информации, оптимизации производства и работы на рынке, принятия осознанных и эффективных управленческих решений. Вместе с тем, являясь ведущей бизнес-школой страны, ИБДА РАНХиГС не планирует включаться в популярную и безответственную гонку по все большему сокращению времени обучения и замены занятий в классе на дистантные лекции. Мы против подмены серьезных программ краткосрочными тренингами, отказа от самого эффективного

и важного в программах МВА – обмена опытом, который происходит на занятиях между менеджерами-практиками. Мы внедряем передовые технологии и с уважением относимся к «эджютейнменту», как одному из инструментов «игрофикации» и популяризации знаний. Однако, мы не верим в то, что формат «эджютейнмента» может без ущерба для качества заменять большую часть учебных занятий, как это нередко практикуется в корпоративных университетах. Я обращаю на это внимание, потому что в последние 2-3 года на рынке происходит массовая подмена программ МВА образовательными суррогатами низкого качества, которые прячутся за трескучей рекламой «только практика», «МВА за год», «за полгода», «за месяц», «МВА с отраслевой спецификой» и т.п.

Поэтому, когда мы говорим о развитии программ МВА, появлении новых тем и модулей, использовании дистантных технологий и дополнительной реальности при передаче знаний, мы должны помнить, что технологии и новеллы не должны и не могут изменять основные ценностные установки того, что во всем мире называют высшим уровнем управленческого образования, за что присваивается звание «Мастер делового администрирования».

- Что программы продолжительностью менее года программами МВА/ЕМВА не являются, и нигде в мире таковыми не признаются. Что бы ни говорили их создатели.
- Что даже, если они весьма неплохи и, в целом, полезны, их нельзя называть программой «МВА». Как нельзя назвать симфонией даже очень хороший эстрадный концерт.
- Что программы, на которых учатся люди, не имеющие стажа практической работы (хотя бы 5 лет, в ИБДА мы требуем 7 лет) – это не МВА. Сердцевина МВА – обмен практическим опытом среди учащихся. Этим они отличаются от магистратуры. Опыт не делится, если его не имеешь. Следовательно, программа с самым лучшим учебным планом МВА, где учатся люди без опыта, - это не МВА.
- Что в преподавании программы МВА не могут преобладать профессора-теоретики, сколько бы кандидатских и докторских степеней у них ни было. Доминировать должны практики. Их опыт важнее степеней и званий.
- Что программа МВА при всех модификациях должна сохранять три родовые черты или особенности:
 - Делать акцент на систематизацию практического опыта учащихся и создание новых практических знаний в аудитории;
 - Позволять менеджерам и предпринимателям в ходе занятий выстраивать деловые связи с себе подобными, чтобы вместе начинать новые проекты и бизнес;
 - Иметь весомый бренд-диплом бизнес школы, имеющей международные аккредитации и высокие рейтинговые места в стране, что поднимет статус выпускников, поможет им открыть прежде закрытые двери, продвинуться в карьере и росте доходов.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / ЕМВА за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / ЕМВА за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

ИБДА не форсирует дальнейшего роста наборов. Мы считаем, что по числу учащихся на программах МВА/ЕМВА мы вышли на оптимальную для нас цифру: примерно 1000 человек на всех программах МВА/ЕМВА бизнес школы. Это кратно больше, чем в любой бизнес школе страны, не говоря о бизнес школах премиального ценового сегмента, к которому мы относимся.

Количество учащихся мы, если надо, можем регулировать повышением цен. Однако, стараемся это делать как можно реже. На рынке нет ничего дороже стабильности и прогнозируемости. Серьезную корректировку (повышение) ИБДА за 31 год существования на рынке проводил всего несколько раз. Но всегда - в периоды экономического подъема. В последний раз в начале 2000-х годов.

В период низких темпов экономического роста и стагнации, в котором страна находится в последнее десятилетие, ИБДА не планирует прибегать к серьезной корректировке цен. В то же время некоторое, плановое повышение имеет место ежегодно, но связано исключительно с инфляцией, которая естественно сказывается и на наших издержках. Мы ориентируемся на публикуемый официальной статистикой индекс инфляции. И с учетом этого индекса «индексируем» наши цены. В последнее десятилетие это повышение составляло в среднем примерно 5-7% в год.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / ЕМВА? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Достижением ИБДА является то, что на программах МВА и ЕМВА преподают «сборная команда России и СНГ» из лучших преподавателей-практиков.

- 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 ЕМВА 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.
- Мы благодарны за сотрудничество постоянно выступающим в ИБДА «гуру» тренингового и консалтингового рынка, таким, как Владимир Соловьев, Игорь Альтшуллер, Виталий Подольский, Ирина Кибина, Марина Олешек, Марк Розин, Тигран Арутюнян, Глеб Архангельский, Александра Кочеткова,

Игорь Качалов, Александр Баринов, Андрей Попов, Сергей Литовченко, Виргиниус Кудротас, Наталья Долина, Марина Вишнякова и многим другим.

- На программах преподает свыше 20-и бизнесменов-практиков, окончивших программы МВА/ЕМВА ИБДА в предшествующие годы. Под термином «преподает» мы имеем в виду полноценные курсы продолжительностью от 16 до 32 часов. Что касается бизнес «мастер классов», то их на программах ежегодно проводятся десятки. Причем среди выступающих нередко можно встретить такие известные имена, как Джангир Джангиров, Михаил Гальперин, Михаил Андронов, Евгений Паркерманов, Светлана Гладышева и др.

- Регулярно проводятся специальные мастер классы ведущих зарубежных специалистов и гуру менеджмента, известных российских бизнесменов и политиков (Например, Герман Греф – руководитель СБЕРБАНКА, Алексей Кудрин – руководитель Счетной палаты, Ицхак Адизес – знаменитый гуру менеджмента и официальный научный консультант программ МВА/ЕМВА ИБДА, Давид Карузо – создатель теории эмоционального интеллекта в лидерстве, Рон Мейер – автор книги «Виртуозное лидерство» и создатель уникальной методики развития эмпатии и адаптивности виртуозов (“Agility”) и т.п.

- 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% учебного времени).

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / ЕМВА? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / ЕМВА?

Недавно мы вывели на рынок программу iMBA (или «блендед МВА»), где две 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.

Кроме того, для нас современные технологии дают возможность сделать программы МВА/ЕМВА бизнес школы более доступными в регионах, менее дорогими. И одновременно не растерять качество, которое накапливалось десятилетиями, сохранить возможность тесного контакта наших учащихся с лучшими преподавателями-практиками России и постсоветского пространства. Мы всерьез думаем о том, как использовать на программах инструментарий виртуальных и добавленных технологий. В ближайшие месяцы наши дистантные наработки должны появиться на платформе «Курсера». Вместе с тем, мы понимаем, что разработка качественных модулей для постопытных программ, отвечающих мировым стандартам – это очень ответственная учебно-методическая работа, требующая больших временных и финансовых инвестиций. И поэтому, как любят говорить военные, «поспешаем без спешки».

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/ЕМВА? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

По итогам первых двух лет конкурса к нам в ИБДА на МВА и ЕМВА пришло по совокупности более 20 победителей и призеров конкурса «Лидеры России». Конкурс «Лидеры России» несомненно позитивно влияет на интерес к бизнес-образованию, поскольку сам процесс обучения в рамках проведения конкурса опирается на наработки прежде всего делового, управленческого образования. Участники учат использованию инструментария бизнеса для решения разноплановых управленческих задач. Наконец, сама выборка людей, идущих на этот конкурс, в значительной степени представляет собой страту российских предпринимателей и инноваторов, для которых «социальный лифт» конкурса – это шанс обрести новые возможности и масштабы деятельности в бизнесе. Одновременно, не надо забывать, что конкурс в первую очередь ориентирован на отбор кадров для системы государственного и муниципального управления. И большинство его участников интересуется обучением по направлению ГМУ, которое в бизнес школах обычно не преподается.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Конечно. По итогам каждого курса программы и учебного семестра мы обязательно проводим анонимное анкетирование учащихся. В анкете присутствуют вопросы, которые позволяют оценить мастерство преподавателей, практикоориентированность их курсов, методическую проработанность и многое другое. В результате преподаватель получает более дюжины оценок различных аспектов своей работы по 10-балльной системе. Преподаватели, которые набирают усредненно менее 7 баллов несколько раз, к преподаванию на программе больше не привлекаются. Лидеры интереса и практико-ориентированности, напротив, получают бонусы.

Руководство программ на регулярной основе встречается с активными выпускниками и учащимися программ МВА/ЕМВА, советуется с ними в отношении новых акцентов, новых курсов и модулей. Выпускники часто подсказывают нам, кого из новых гуру, которых они недавно услышали, надо пригласить в ИБДА.

В рамках Ассоциации выпускников ИБДА ведется несколько блогов с соцсетях, где учащиеся и выпускники могут обсудить качество работы бизнес школы. По нашим данным, 75-80% всех поступающих на программы МВА/ЕМВА нашей бизнес школы приходят к нам по совету друзей или знакомых,

которые уже учились на программах ИБДА. Согласно данным опроса выпускников ведущих бизнес школ России, проводимом путем «краудсорсинга» в рамках «народного рейтинга» Лигой МВА России в течение последних 6-и лет выпускники ИБДА РАНХиГС демонстрировали наиболее быстрый карьерный и зарплатный рост по сравнению с выпускниками большинства других бизнес школ страны.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Конечно. Любая серьезная бизнес школа обязательно имеет сообщество выпускников. Это относится и к ИБДА РАНХиГС. Сегодня в базе данных Ассоциации выпускников у нас находится около 7 тысяч человек. Бизнес школа стремится поддерживать с этими людьми активный диалог: организовывать для них регулярную рассылку информации о новостях ИБДА и Президентской академии; о наших достижениях и планах; днях открытых дверей и праздниках. При Ассоциации выпускников на регулярной основе действует Дискуссионный клуб, куда мы приглашаем выступать выдающихся бизнесменов, спортсменов, музыкантов, юристов, государственных деятелей и т.п. Последняя в этом (2019) году встреча клуба прошла с участием заместителя министра юстиции страны, уникального эксперта и интересного собеседника – Михаила Гальперина. Обсуждавшаяся тема касалась вопросов комплайенса, оффшорной деятельности в мире, международного регулирования и налоговой амнистии. Для выпускников в социальных сетях ведется несколько блогов, где они могут обсудить актуальные вопросы, спросить что-то у любимых преподавателей, рассказать о своих проблемах и достижениях и т.п.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

ИБДА РАНХиГС занимается преимущественно длинными, комплексными, сложными, относимыми к так называемым «дипломным программам» проектами. Короткие программы, ориентированные на разные страты клиентов, включая начинающих предпринимателей из малого бизнеса, были в портфеле программ бизнес школы в течение первых 15 лет ее существования. В последующие 16-лет (нам исполнился 31 год) мы решили сосредоточиться на более сложных, дорогих и имеющих устойчивый рыночный спрос продуктах: программах бакалаврской подготовки с сильным акцентом на международные и лингвистические компетенции; программах магистратуры, включая англоязычные; программах МВА и ЕМВА для менеджеров, предпринимателей и собственников российских компаний, а также для менеджеров, предпринимателей и со-собственников иностранных компаний в России или компаний, ориентированных на экспорт.

Не уверен, что это для всех очевидно, но, если Вы хотите сделать уникальную программу, Вы не можете ориентироваться на среднего потребителя. Учебные курсы даже с одинаковым названием и содержанием кропотливо подстраиваются под нужды Вашей потребительской страты. Например, в ИБДА на программах МВА/ЕМВА и программах ВВА (бакалавриат) и магистратуры работают разные команды преподавателей. Поскольку «взрослое», послеопытное бизнес образование и вузовское образование отличаются по целям, задачам и требуют от преподавателей разной квалификации и навыков работы. При работе с корпоративными заказчиками зачастую приходится формировать третью команду преподавателей. На открытом рынке нельзя быть всеядным. Профессиональная работа с бизнес программами на рынке так называемого «управленческого фаст-фуда» (коротких программ, тренингов и т.п.) требует формирования еще одной команды, причем не только преподавателей, но и маркетологов, продавцов, логистов. Наши расчеты показали, что выход в этот сегмент, с высокой степенью вероятности, существенно увеличил бы издержки ИБДА РАНХиГС. И, что они, скорее всего, не были бы перекрыты платежеспособным спросом. В ответ на вопрос о том, как за последние годы изменился спрос на «управленческий фаст-фуд» могу лишь высказать предположение, что рынок существенно вырос, если судить по количеству платной рекламы. Однако, оценить его я не возьмусь, потому что ИБДА, как ведущая бизнес школа страны, работает в других нишах и ценовом сегменте.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

В прошлом году ИБДА начал совместно с французскими партнерами уникальную бакалаврскую программу по прорывным технологиям в менеджменте на трех языках: русском-французском-английском. По договоренности с брендовой французской бизнес школой НЕОМА мы провели у нас и во Франции набор группы студентов, которые готовятся на третьем курсе поехать учиться от нас во Францию в бизнес школу на английском и одновременно в университет на французском, а французские студенты приедут в РАНХ, чтобы учиться в ИБДА бизнесу на английском и иметь возможность взять гуманитарные предметы на других факультетах на русском. Такого еще никто не делал. А быть первым всегда интересно и чуть страшно. Это делает жизнь увлекательной.

О «взрослых» программах.

- Мы делаем интересную пост-опытную программу магистерского уровня по «дата сайенс» менеджменту с Лондонским университетом.
- Прорабатываем проект логистической программы с акцентом на оптимизационные модели в “supply chain management”, часть которой будет проводиться на базе морского порта Антверпена (одного из наиболее автоматизированных портов мира с эталонно высокой производительностью

труда). Работа выполняется для руководства нового направления деятельности компании РОСАТОМ по обустройству Северного морского пути.

- Ведем уникально интересный проект с компанией «ТАТНЕФТЬ» для кадрового резерва, где в занятиях и на мозговых штурмах участвует лично ее Генеральный директор и член Совета директоров Равиль Маганов.
- Обсуждаем участие экспертов ИБДА РАНХиГС в стратегической сессии для руководства Центрального банка.
- Работаем над концепцией и наполнением программы профессиональной переподготовки по вопросам регулирования международного налогообложения.
- Обсуждаем сотрудничество с российскими компаниями, работающими в области виртуальной и дополненной реальности.
- Ведем при поддержке Татьяны Черниговской и Александра Асмолова работу по созданию в рамках РАНХиГС лаборатории нейронаук для исследования новых возможностей человеческого мозга и их применения в менеджменте.

И, наконец, полученная ИБДА РАНХиГС высшая международная аккредитация AACSB International подтвердила, что мы стали бизнес школой мирового уровня. Это заставляет нас серьезно думать о собственной англоязычной программе МВА, ориентированной на зарубежных студентов, которых интересуют возможности делового сотрудничества с Россией.

Институт мировой экономики и бизнеса РУДН (ИМЭБ РУДН)

Город: Москва

Сайт: <http://www.imeb.ru>

Экспертное интервью



Наталья Сахарчук,
Руководитель программы МВА
Института мировой экономики
и бизнеса РУДН
(ИМЭБ РУДН)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Институт мировой экономики и бизнеса (ИМЭБ) был основан в 1990 году с целью подготовки специалистов высшей квалификации, способных к эффективной предпринимательской и управленческой деятельности в условиях современной рыночной экономики. Сегодня Институт стал крупным международным образовательным центром, одним из первых серьезных учебных заведений бизнес-профиля в Москве, и во всей России. Является членом Российской ассоциации бизнес-образования фактически с самого ее возникновения, членом Ассоциации школ бизнеса Центральной и Восточной Европы. В Институте успешно реализуются программы бакалавриата и магистратуры, ведется обучение по программе МВА. Первый набор на программу МВА состоялся в 1992 году.

ИМЭБ РУДН сегодня – это:

- 15 программ высшего образования;
- 7 программ бизнес-образования (программы МВА);
- 6 программ двойного диплома;
- 1500 студентов;
- 8 постоянных баз зарубежных стажировок;
- Более 20-ти соглашений о предоставлении баз практик с крупнейшими российскими компаниями и госструктурами.

6 самых главных факторов о бизнес-школе:

- Интернациональная образовательная среда;
- Сочетание российской и зарубежной практики;
- Применение современных интерактивных образовательных технологий с применением проблемно-предметного подхода (деловых игр, обучения действием (action learning), работы в малых группах, case-study и др.);
- Спикеры профессионалы-практики (бизнесмены, политики, экономисты, общественные деятели);
- Концентрация учебного процесса на основе обучающих модулей, сгруппированных по 12 аудиторных часов в день по пятницам, субботам и воскресеньям 1 раз в месяц;
- Аккредитация НАСДОБР.

Направления подготовки и самые популярные программы школы:

1. Модульная Программа МВА «Управление Финансами. Finance Director» (Классическая, 1800 ак.ч.);
2. Модульная Программа МВА «Управление Персоналом. Hr-Director» (Классическая, 1800 ак.ч.);
3. Модульная Программа МВА «Стратегический Менеджмент. Strategic Management» (Классическая, 1800 ак.ч.);
4. Модульная Программа «МВА Professional» (Базовый Курс. Интенсив) (1000 Ак. Ч.).

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

С осени 2017 года мы запустили новый формат обучения на программе МВА – теперь программа реализуется посредством модулей. Слушатель может взять всю программу сразу (1800 или 1000 академических часов), либо собрать ее как конструктор из модулей за ограниченный период времени (3 года для программы, рассчитанной на 1800 ак. ч.; 2 года для программы, рассчитанной на 1000 ак. ч.). Модуль – это структурный элемент программы, направленный на формирование одной компетенции, предусматривающий аудиторные часы и самостоятельную работу слушателя. В рамках реализации модуля процесс обучения состоит из аудиторных занятий (лекций и активных форм обучения с применением проблемно-предметного подхода: деловых игр, обучения действием - action learning, работы в малых группах, дискуссии, case-study и др.), предполагающих очное присутствие слушателей; занятий с использованием дистанционных образовательных технологий (вебинары, интерактивные формы взаимодействия); самостоятельной работы и контроля проверки полученных знаний. Проблемно-предметный подход заключается в решении реальных кейсов – это могут быть ситуации, возникшие в компании слушателя программы МВА, либо ситуации, предложенные для анализа преподавателем. Такой подход дает возможность индивидуального и командного моделирования бизнеса и стратегии его развития, погружения в бизнес-среду. Аудиторные занятия проходят три дня подряд (пятница, суббота, воскресенье (по 12 аудиторных часов) один раз в месяц.

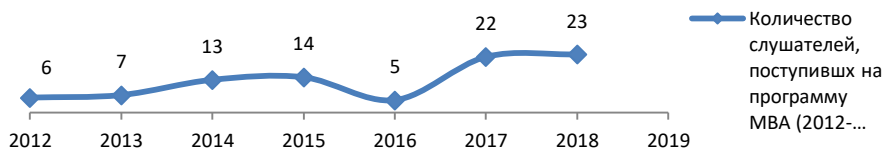
Обучаясь в таком формате, слушатель:

1. Экономит время, оптимально совмещая работу и учебу. Получает возможность полностью погрузиться в образовательный процесс, что крайне неэффективно в будние дни после работы. 3 дня в месяц слушатель посвящает себя саморазвитию, повышению уровня профессиональных компетенций и формированию новых навыков, тем самым слушатель не загружен большим объемом рабочих

- задач, которые мешают учебному процессу, а на освоение новой и закрепление старой информации требуется меньше времени;
2. Выбирает оптимальный срок обучения. Бизнесу нужны решения "здесь и сейчас". Каждый модуль продуман таким образом, что за три дня погружения в тему, у слушателя вырабатывается алгоритм принятия оптимального управленческого решения;
 3. Формирует фундаментальные современные и востребованные управленческие навыки и компетенции в рамках выбранной специализации;
 4. Использует эффективные современные интерактивные образовательные технологии;
 5. Получает практический опыт решения своих бизнес-задач. Программу реализуют преподаватели-практики (бизнесмены, политики, экономисты, общественные деятели), что еще и расширяет количественную и качественную сферу контактов.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

С 2017 года после структурных и содержательных изменений программы МВА спрос на программу увеличился, что отразилось и на качественном и количественном составе набора (данные отражены в диаграмме).



Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения на программе на протяжении последних 5 лет остается неизменной и составляет 380000 руб. за весь период обучения (18 месяцев). В соответствии с Положением о маркетинговой политике РУДН следующим категориям слушателей предоставляются скидки:

- Выпускник РУДН (бакалавриат, магистратура, специалитет) - 20%;
- Действующий студент магистратуры и аспирантуры РУДН - 20%;
- Слушателям корпоративной группы (численность группы от 10 человек) - 20%.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

К реализации программы МВА приглашены профессионалы-практики, профессорско-преподавательский состав с международным опытом преподавания, постоянно повышающий свой профессиональный уровень, в том числе в рамках международных стажировок в ведущих вузах мира, а также имеющий собственные авторские разработки, методики и публикации научных исследований в наукометрических базах данных WoS и Scopus.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

В Институте мировой экономики и бизнеса программа МВА на данный момент не реализуется с использованием дистанционных методов обучения и в формате онлайн.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

В Институте мировой экономики и бизнеса внедрена система качества обучения, принятая в РУДН. В 2005 году в Российском университете дружбы народов была создана система менеджмента качества обучения, основным звеном которой является Служба качества обучения. Качество обучения отслеживается на программах всех уровней. Не исключением является и программа МВА - после каждого модуля слушатели заполняют анкеты обратной связи, на основе которых оценивается удовлетворенность слушателей учебным процессом и уровень преподавателя. Средняя оценка: 8-10 баллов по 10-ти бальной шкале. Дирекция программы отслеживает изменения уровня дохода выпускников после окончания программы, а также изменения в карьере как в процессе обучения, так и после окончания программы. По существующей статистике 7% слушателей меняют место работы с ростом позиции уже после первого года обучения.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

- Поддержание оптимального по численности набора слушателей;
- Работа с корпоративными клиентами;
- Привлечение иностранных преподавателей;
- Аккредитация AMBA.

Институт налогового менеджмента и экономики недвижимости НИУ ВШЭ (ИНМиЭН НИУ ВШЭ)

Город: Москва

Сайт: <https://re.hse.ru>

Экспертное интервью



Школьная Татьяна Борисовна,
Заместитель директора
Института налогового
менеджмента и экономики не-
движимости НИУ ВШЭ
(ИНМиЭН НИУ ВШЭ)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

В 2008 г. в Высшей школе экономики был создан Институт экономики недвижимости. Основной целью Института явилось формирование новых стандартов в сфере подготовки высокопрофессиональных специалистов в области экономики недвижимости, девелопмента, оценки недвижимости, привлечение лучшего международного опыта и мировых практик. В это время были разработаны бизнес-программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации. Институт специализировался на научных исследованиях в сфере кадастровой оценки земли и недвижимости, разработке стандартов оценки бизнеса в различных областях недвижимости: коммерческой, жилой, складской, социальной и др.

В 2010-11 гг. Институт существенно расширил свое функциональное назначение. В нем появилось и стало развиваться направление, связанное с вопросами налогообложения, налоговой системы, налогового менеджмента и администрирования, налогового консультирования. Поменялось название, теперь подразделение стало называться: Институт налогового менеджмента и экономики недвижимости (ИНМиЭН) НИУ ВШЭ. Были созданы новые образовательные программы в сфере налогов и налогообложения. Институт начал участвовать в конкурсах по выполнению государственных контрактов по повышению квалификации государственных гражданских служащих налоговых органов. Но основным направлением продолжало оставаться, безусловно, коммерческое обучение специалистов сферы недвижимости и налогового менеджмента. В 2012 году была создана программа МВА - Управление недвижимостью и девелопмент. Появились новые, более современные программы бизнес-образования в области экономики и управления недвижимостью. В прошлом, 2018 году, Институт отметил свое 10-летие! На торжественном мероприятии присутствовали выпускники программ Института, а также Руководитель и сотрудники ФНС России, представители Министерства строительства и ЖКХ России, крупных строительных и девелоперских компаний. За 10 лет, в Институте по различным программам бизнес-образования в сфере экономики недвижимости и налогового менеджмента прошло обучение более 500 человек.

Пять самых главных фактов Института:

1. Уникальность Института налогового менеджмента и экономики недвижимости обусловлена рядом факторов. Прежде всего – он является составной частью и структурным подразделением Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», что изначально задает высокие стандарты образования и подготовки специалистов, подходы к отбору научно-образовательных кадров, сбалансированности между фундаментальными научными знаниями и лучшими практиками мирового уровня.
2. Важной особенностью Института является то, что он обладает уникальной возможностью эффективного взаимодействия с органами государственной исполнительной и законодательной власти федерального и регионального уровня, компаниями крупного и среднего бизнеса, общественными организациями и средствами массовой информации. Сотрудники и преподаватели Института являются признанными экспертами в направлениях его сферы деятельности, участвуют в работе профильных комитетов и комиссий Законодательной власти и общественных организаций, в том числе ГД РФ, Министерства финансов России, ФНС России, и др. Институт тесно взаимодействует с такими профессионально-общественными организациями как: Объединение застройщиков, Союз налогоплательщиков, Ассоциация налоговых консультантов и т.д. Эта возможность позволяет не просто своевременно реагировать на актуальные изменения экономических процессов, но и самим оказывать влияние на формирование актуальной повестки развития российской экономики и ее финансовой системы.
3. Научная и экспертно-аналитическая деятельность. Институт ведет активную научную деятельность. За 10 лет было выполнено более 35 научно-исследовательских работ и работ нормативно-методического характера. Как в сфере налогообложения, так и в сфере недвижимости. Экспертно-аналитические записки по самым актуальным вопросам налогообложения регулярно попадают на стол руководителям различных министерств и ведомств федерального и регионального уровня. Мало какая аналитическая передача на телевидении обходится без приглашения специалистов Института.
4. Уникальность преподавательского состава заключается в его практикоориентированности, квалификации, набором актуальных знаний и компетенций, а также, постоянной селекции и отбора на основе обратной связи со слушателями программ.
5. Использование лучших мировых практик в области налогового менеджмента и экономики недвижимости. Их осмысления, адаптации и последующей имплементации в практику российской деловой и политической среды.

В топ 3 образовательных программ Института входят:

- «МВА – Управление недвижимостью и девелопмент» - Мастер делового администрирования в сфере управления недвижимостью и ее развития. Основана на лучших отечественных и зарубежных практиках.
- «Экономика и управление недвижимостью» - бизнес-программа профессиональной переподготовки. Квинтэссенция российского делового опыта в сфере управления недвижимостью.
- «Налоговый и финансовый консалтинг» - бизнес-программа профессиональной переподготовки, аккредитована Ассоциацией налоговых консультантов. Наиболее актуальная программа в сфере налогового консалтинга и финансового менеджмента. Соответствует уровню МВА.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Основополагающая научная база программ остается неизменной. В тоже время, программы постоянно актуализируются на основе изменений законодательства, российской и международной экономической ситуации. Институт постоянно работает над тем, как сделать программы еще более полезными и интересными для слушателей, на основе их отзывов, предложений и рекомендаций. Что касается форматов, то, по направлению «Недвижимость» увеличивается доля практических занятий с выездом на объекты, применение кейсов из российской и зарубежной практики, участие специалистов из топовых строительных и девелоперских компаний. По направлению «налоговый менеджмент» все чаще используются информационные технологии, изучаются современные программные комплексы, применяются дистанционные технологии обучения.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Спрос на программы Института планомерно увеличивается, начиная с 2012 года. Несмотря на кризисные явления, которые постоянно сотрясают российскую экономику, а может и благодаря им, менеджеры и акционеры все четче осознают ценность качественного образования, и в тоже время, меньше стесняются признаться себе в том, что их знаний недостаточно для того, чтобы сохранять конкурентные позиции. Оба обозначенных фактора благоприятно влияют на рост интереса к программам нашего Института. Что касается набора, то по направлению «недвижимость» увеличился процент слушателей из компаний с большой долей государственного участия, в то же время по направлению «налоги» вырос процент слушателей из частного сектора. Качественный состав слушателей тоже меняется в лучшую сторону. Меняются цели получения образования. Если раньше многие приходили получать знания с мыслью «авось пригодится», то сейчас требования сместились на «хочу начать применять знания здесь и сейчас». Этим объясняется увеличение доли кейсов в рамках наших программ.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения за минувшие два года остается неизменной. Обусловлено это прежде всего тем, что мы не считаем нужным закладывать в себестоимость обучения различные мероприятия, которые носят чаще всего рекламный или PR характер. Безусловно, мы предоставляем скидки и рассрочки при оплате обучения. Важно и то, что наибольшие скидки получают те, приходит к нам продолжить свое обучение и таких очень много.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Все наши преподаватели - эксперты, имеющие подтвержденный успешный практический опыт по конкретному направлению не менее 5 лет, а по отдельным направлениям от 10 лет. Такой подход к формированию преподавательского состава гарантирует нам, что лучшие международные практики, которыми мы делимся с нашими слушателями, будут увязаны с реалиями российской экономики и бизнеса. Мы активно работаем с внешними спикерами и представителями зарубежных компаний. И, да, мы привлекаем к преподаванию наших выпускников, разумеется, если они соответствуют нашим требованиям к уровню квалификации преподавательского состава.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

В наших программах мы используем дистанционные образовательные технологии лишь частично. Мы не используем полные онлайн форматы обучения, потому что считаем важным, чтобы кроме получения новых знаний, слушатели погружались в среду своих коллег, конкурентов и т. д. Чтобы они общались, делились опытом, дружили. Это очень важно для профессионального развития. В то же время, перспективы использования дистанционных форматов обучения, мы оцениваем, как очень серьезные, но не только и не столько в связке с программами МВА, а прежде всего для коротких программ и семинаров.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/ЕМВА? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Желающие были. Но у нас для них ровно такие же условия обучения, как и для всех. Преференции не предусмотрены. Поэтому они видимо выбрали программы, на которых для них есть определенные льготы.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Обратная связь - неотъемлемая составляющая процесса улучшения наших образовательных программ, и разумеется, мы ее получаем. Мы постоянно в диалоге со слушателями и преподавателями всех наших программ. Что касается методов сбора, то учитывая уровень профессионализма и активности наших слушателей, наша главная задача оставаться открытыми для диалога и регулярно задавать важные вопросы. Готовность участников рекомендовать наши программы объективно оценить в % довольно сложно. Что точно можно отметить как факт, так это то, что непрерывный рост популярности наших программ был бы невозможен, если бы не рекомендации наших выпускников. Доход выпускников - один из важнейших показателей. Однако стоит отметить, что не все готовы делиться информацией на этот счет. Тем не менее, все наши выпускники, кто счел возможным предоставить такую информацию (75% от общего числа выпускников) увеличили свой доход начиная с первого года после получения диплома.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Выпускники - ценный актив любого образовательного учреждения. В сообщество выпускников имеют доступ все, получившие диплом нашего Института. Наша задача заключается в создании и поддержке условий для того, чтобы наши выпускники оставались на связи с нами и друг с другом. Важно, чтобы общение выпускников не ограничивалось дружескими вечеринками (хотя, это неотъемлемый и тоже положительный момент). Дважды в год мы организовываем встречу выпускников по направлению недвижимость и раз в год по направлению налоги. Наши выпускники работают как в крупных компаниях (Сбербанк, Донстрой, Галс Девелопмент, Газпром, MR Group и мн. др.), так в средних и в небольших, у кого-то свой бизнес. Есть выпускники, которые сегодня трудятся в министерствах и ведомствах на муниципальном или федеральном уровне. Учитывая такой «пестрый» состав, каждая встреча наших выпускников - это всегда возможность получения актуальной и наиболее полной информации по состоянию рынка, обмена опытом и знаниями. Мы создаем дополнительные возможности для наших выпускников в виде специальных программ, мастер-классов. Наши выпускники имеют приоритет при посещении открытых и закрытых мероприятий, проводимых ИНМиЭН НИУ ВШЭ. Также, для выпускников открыты все возможности использования экспертно-аналитической информации, которой мы обладаем (разумеется открытого характера). Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет? У нас много коротких образовательных программ, имеющих прикладной характер, спрос на которые неуклонно растет. Отдельных программ для начинающих предпринимателей у нас нет, но в рамках работы с выпускниками мы консультируем тех, кто решил создать свой бизнес.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

За минувшие несколько лет мы в разы увеличили количество открытых научных и практических конференций, мастер-классов и семинаров, проводимых как самостоятельно Институтом, так и совместно с профессиональными объединениями и отдельными компаниями. И когда мы говорим об открытых, подразумеваем, что они действительно открыты для всех. Чтобы попасть на подобные мероприятия достаточно своевременно зарегистрироваться. Анонсы о таких событиях доступны в новостных лентах на сайте, в соцсетях Института и наших партнеров. Также, у нас увеличивается количество коротких семинаров, вебинаров и программ. Например, по направлению «недвижимость» будет больше программ, включающих выезды на реальные строительные и девелоперские объекты. И, разумеется, наши слушатели и выпускники будут первыми получать доступ ко всем нашим новым проектам и исследованиям.

Международный институт менеджмента ЛИНК

Город: Москва, есть региональные представительства

Сайт: <https://ou-link.ru>

Экспертное интервью



Грабовская Алла Таировна,
Директор Московского филиала
Международного института менеджмента ЛИНК

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Международный институт менеджмента ЛИНК (ЛИНК) – одна из старейших бизнес-школ в России, основана в 1992 году.

Главные факты истории ЛИНК:

- Создан по инициативе и при непосредственном участии Открытого университета Великобритании (The Open University) – крупнейшего университета Европы.
- В настоящее время ЛИНК – крупнейшая сетевая бизнес-школа в России, имеющая более 60 своих представительств не только в России, но и на территории бывшего СССР.
- Количество выпускников ЛИНК превысило 100 тысяч человек, из них выпускников МВА 2500 тыс.
- Программа МВА «Стратегия» (ЛИНК) трижды получала аккредитацию АМВА, последний раз в 2016 году.
- Студенты ЛИНК имеют возможность обучаться параллельно в The Open University с правом приурочения квалификационных документов The Open University

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

За последние несколько лет программы МВА в ЛИНК изменялись по следующим направлениям:

- Сокращение продолжительности программы за счет интенсификации учебного плана;
- Обновление (редакция) текущих курсов с учетом изменений в экономической и политической ситуации в стране и мире;
- Создание новых современных курсов специализации программы МВА (Системное управление инновациями, проектное управление, управление продажами);
- Создание корпоративных (отраслевых) программ МВА.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

За последние годы спрос/набор слушателей, практически не изменился, наборы ведутся, как и раньше, два раза в год.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Мы ежегодно увеличиваем стоимость обучения по программам МВА, отслеживая уровень инфляции. В ЛИНК существует широкая программа предоставления скидок: постоянные скидки для продолжающих обучение студентов, Партнерская программа (рекомендации), социальные скидки (членам одной семьи, молодоженам, лицам с ограниченными возможностями, молодым предпринимателям). Также действует система беспроцентных рассрочек.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Все преподаватели (тьюторы) на программах МВА являются успешными управленцами из реального бизнеса. Это основной критерий при подборе тьюторов. Также, необходимым условием для работы на программах МВА является наличие у тьютора бизнес-образования (80% имеют степень МВА российских и зарубежных вузов). 80% тьюторов аккредитованы в Открытом университете Великобритании и имеют право преподавания международных программ ОУ на территории России.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

Все программы МВА в ЛИНК ведутся по современной технологии blended learning, в которой более 50% времени отводится на дистанционный формат (интернет форумы, конференции, различные виртуальные площадки). Считаю, что использование полностью онлайн форматов в программах МВА/EMBA не целесообразно, поскольку для управленцев высшего звена, которые обучаются на этих программах, крайне важна возможность «живого» очного общения в процессе обучения, необходима адекватная бизнес-среда, позволяющая налаживать новые связи и создавать новые контакты, необходимые для ведения бизнеса.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/ЕМВА? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

ЛИНК с гордостью может констатировать, что за 2 года проведения конкурса «Лидеры России», в числе финалистов конкурса было 18 выпускников ЛИНК, а в числе победителей 8 выпускников. Это очень серьезный показатель качества обучения в ЛИНК.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Безусловно. На протяжении последних 10-ти лет, на основании наших исследований, в ЛИНК сохраняется постоянный показатель - порядка 80% выпускников готовы рекомендовать программу МВА своим коллегам и знакомым.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Конечно, в ЛИНК и в Открытом университете существует Ассоциация выпускников, которая объединяет более 20000 выпускников. В рамках работы Ассоциации регулярно проводятся различные мероприятия/семинары с известными людьми, мероприятия по трудоустройству и т.д. Кроме этого, предлагаются различные программы лояльности для выпускников при дальнейшем обучении (скидки).

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

В ЛИНК есть целый ряд программ для предпринимателей (программа «Предприимчивый менеджер», Президентская программа повышения управленческих кадров, Управление проектами, управление командами и многие другие).

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Прежде всего, мы планируем обновление всех основных базовых программ бизнес-образование, в практике ЛИНК всегда обновление программ производится регулярно раз в 3-4 года. Весной 2019 появился новый курс «Управление проектами», осенью 2019 года вводится новый курс «Системное управление организацией». Также планируется дальнейшее расширение линейки курсов специализации программ МВА.

Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС

Город: Москва

Сайт: <https://mirbis.ru>

Экспертное интервью



Федоров Федор Валентинович,
Директор по маркетингу и развитию
Московской международной
высшей школы бизнеса
МИРБИС

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт) основана в 1988 году на основе межправительственного соглашения с Италией. Тогда у истоков стояло итальянское общество экономических исследований «Номизма» во главе с Романо Проди. Экономист, политик, дважды премьер-министр Италии стал почетным профессором МИРБИС и на одной из гостевых лекций сказал, что «МИРБИС – несомненная история успеха, в которую никто не верил».

Ключевыми принципами МИРБИС являются подготовка и реализация программ, ориентированных на запросы реального бизнеса, популяризация высшего и дополнительного профессионального образования в концепции life-long learning (непрерывное обучение в течение всей жизни).

- Факт №1: МИРБИС – предпринимательская школа, подготовка двух проектов включена в программы MBA и Executive MBA. За 2017-2019 гг. слушатели защитили более 500 проектов по запуску новых продуктов, услуг, стартапов. МИРБИС позиционируется как школа решений для реального бизнеса.

- Факт №2: «коронными» программами МИРБИС являются MBA и Executive MBA. Именно с программы MBA в МИРБИС началась история, которой уже 30 лет и которая насчитывает более 8 500 выпускников. Сегодня МИРБИС – это школа, объединяющая предпринимателей, менеджеров среднего и высшего звена, стремящихся к актуализации управленческих знаний, поиску новых стратегических и предпринимательских решений для бизнеса. По статистике, 82% поступающих в МИРБИС на программы MBA и EMBA делают это по рекомендации друзей, коллег, партнеров по бизнесу, ранее проходивших обучение в МИРБИС.

- Факт №3: опытная команда преподавателей школы бизнеса насчитывает порядка 180 чел. (среди них 25% – выпускники МИРБИС). В МИРБИС уже в течение многих лет действует схема конкурсного отбора и постоянного повышения квалификации преподавателей (школа преподавателей MBA). Это относится в равной степени и к тем, кто уже в течение многих лет преподает на программах MBA и приходит в МИРБИС из других школ; и к практикующим специалистам, готовым поделиться опытом.

- Факт №4 (статистика): вопреки мировым трендам «омоложения» аудитории MBA, когорту слушателей MBA и EMBA школы бизнеса МИРБИС составляют предприниматели, менеджеры среднего и высшего звена в возрасте 34 и 39,5 лет соответственно. 5 794 км – путь по прямой от Москвы до Пекина – каждый месяц проделывал слушатель MBA в 2017/2018 учебном году на ежемесячные модули-уикенды. 37 городов – география слушателей MBA в 2018 году.

- Факт №5: программы высшего образования МИРБИС имеют государственную аккредитацию, а MBA и EMBA – общественно-профессиональную (НАСДОБР) и международную аккредитации (AMBA). В рейтинге международного агентства EdUniversal (показатели международного влияния и известности) МИРБИС на 3-й строчке среди всех школ России.

В топ-3 самых популярных программ школы бизнеса МИРБИС входят:

- Executive MBA – Стратегическое и корпоративное управление (для руководителей высшего звена и собственников бизнеса);
- Master of Business Administration – MBA (для предпринимателей и менеджеров среднего звена);
- Эффективный руководитель (переподготовка на базе MBA).

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

За последние два года линейка специализаций MBA претерпела значительные изменения. Некоторые отраслевые направления (нефтегаз, стоматология, недвижимость) отошли на второй план, что не означает отсутствия интереса к обучению со стороны руководителей этих отраслей. Наоборот, они активно выбирают функциональные специализации MBA – стратегический менеджмент (1), управление маркетингом (2) или финансами (3), HRM (4). По-прежнему актуален производственный и операционный менеджмент (5). Именно указанные 5 специализаций MBA и составляют основу спроса среди руководителей.

Значительно нарастает тренд востребованности кросс функциональных компетенций, поэтому мы стали предлагать нашим выпускникам MBA пройти дополнительно обучение по второй специализации (1/3 программы MBA, состоящая из специализированных курсов) с получением удостоверения о повышении квалификации. Следует отметить, что это предложение не отменило нашей опции «плюс 2 года бесплатно», в рамках которой выпускники MBA МИРБИС 2 года после получения квалификационной степени могут бесплатно посещать практически любые дисциплины из общего

блока МВА, который охватывает первый год обучения, и по два курса из двух специализаций на выбор.

В программе индивидуального карьерного развития МВА (включены в учебный план) расширен спектр рассматриваемых и прокачиваемых компетенций: помимо личного роста и карьеры слушатели отрабатывают с коучем темы/навыки организации и развития стартапов. В 2019 году к консорциуму Global EMBA присоединились еще 2 школы - ESAN Business School (Лима, Перу) и Keio Business School (Йокогама, Япония).

Консорциум глобальных бизнес-инноваций EMBA Consortium for Global Business Innovation создан в 2010 году при поддержке основателя, профессора Романо Проди, почетного профессора МИРБИС Массимо Бергами (экс-декан бизнес школы университета Болоньи, Италия) и школы бизнеса МИРБИС. Консорциум является результатом сотрудничества бизнес-школ, расположенных в важных мировых городах и регионах, призванных обогатить образовательный опыт слушателей – руководителей высшего звена и собственников 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».

В конце 2017 года программа МВА школы бизнеса МИРБИС была аккредитована Университетом прикладных наук Naaga-Helia в 2017 году. Начиная с 2018 года слушатели программы МВА МИРБИС получили возможность, помимо диплома МВА МИРБИС, получить степень EMBA in service excellence университета Naaga-Helia. Активное развитие получило направление ивентов – мастер-классов и практических конференций на 100-200 человек, где слушатели и гости школы получают новые знания и реальный инструментарий для развития карьеры и бизнеса. В 2017-2019 гг. мы провели более 40 подобных встреч, собравших около 3 000 человек.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Спрос на программы МВА и EMBA растет, другой вопрос: мы по-другому смотрим на критерии отбора. «Отсев» на МВА в 2018 году вырос на 5% (недостаточные опыт и мотивация).

Для того чтобы сформировать учебные группы, всем абитуриентам предлагается пройти вступительное испытание в виде эссе (обязательно), теста по экономике и менеджменту и собеседования (дополнительная опция). При условии успешного прохождения вступительного испытания и предоставления всех необходимых документов с абитуриентом заключается договор на обучение по программе МВА.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Мы в течение 2 лет не изменяли стоимость обучения на программы, однако в 2019 году небольшая корректировка в сторону повышения все же случится. При этом мы сохраняем широкую линейку скидок (корпоративные, региональные, родителям, за единовременную оплату) и различные возможности оплаты (наличным и безналичным расчетами, в кассе МИРБИС, банковским переводом, через систему Сбербанк Онлайн (для клиентов Сбербанка), а также на сайте МИРБИС онлайн, др.).

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

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, бизнес-тренеры. Они умеют выступать перед публикой, часто проводят мастер-классы. Своего рода центр программы. Эти преподаватели читают бизнес-дисциплины, направленные на развитие профессиональных навыков.
- Третья — практики-консультанты, собственники бизнеса, которые рассказывают в аудиториях, как они решали в компаниях те или иные проблемы, и активно взаимодействуют со слушателями на предмет их (слушателей) кейсов. Такие преподаватели сосредоточены в последней трети программы, когда слушатели систематизировали свои знания по основным дисциплинам, подготовили и защиты предпринимательский проект и готовы углубиться в специализацию.

¼ преподавателей МВА и EMBA в МИРБИС – наши выпускники. Активное участие англоязычных спикеров и преподавателей проходит в третью неделю сентября, когда МИРБИС принимает слушателей консорциума Global EMBA и куда приглашает слушателей МВА.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

В 2019 году мы получили порядка 20 обращений от финалистов конкурса на поступление на МВА и Executive MVA в рамках осеннего набора.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

По статистике 82% поступающих в МИРБИС на программы МВА и ЕМВА делают это по рекомендации друзей, коллег, партнеров по бизнесу, ранее проходивших обучение в МИРБИС (данные приемной комиссии, а также обратной связи слушателей и фокус-групп выпускников).

МИРБИС проводит анкетирование слушателей, собирая показатели удовлетворенности обучением на программах по 10 показателям, среди которых, например:

- практикоориентированность программы (4,74);
- достаточность учебной и методической литературы (4,69);
- уровень подготовки преподавательского состава (4,91);
- готовность рекомендовать школу (4,88), и др.

Здесь указаны данные 207 анкет обратной связи, собранных отделом маркетинга МИРБИС в ноябре 2018 – марте 2019 гг., использована 5-балльная шкала, где 5 – максимум или «отлично». Согласно внутреннему анкетированию, окупаемость затрат на МВА составляет, по оценке выпускников, 1 - 1,5 года, а средний рост доходов в течение 2 лет после окончания МВА/ЕМВА – 45%.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Ассоциация выпускников МИРБИС в настоящее время достаточно активна. Так, в новостной еженедельной базе насчитываются свыше 5 000 адресов, в 2018/2019 учебном году проведены около 20 встреч ассоциации по темам карьеры, трендов в маркетинге и продажах, HR-аналитике, личностных аспектов и лидерства. Традиционные новогодние встречи и сессии нетворкинга собирают десятки выпускников, они поддерживаются администрацией школы и проходят при участии преподавателей МВА и ЕМВА.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

В 2019/2020 году мы в МИРБИС четко фокусируемся на дальнейшем развитии программ МВА и ЕМВА в части развития стажировочных направлений в России и за рубежом, запуске совместной программы Executive MBA с одним из европейских партнеров, углубление взаимодействия в рамках консорциума Global EMBA в части обмена преподавателями и исследований. В планах также развитие ивент-направления для слушателей и выпускников, создание мастерских по актуальным направлениям МВА и ЕМВА, а также (и главное!) развитие контактов с корпоративными заказчиками и коллегами по образовательному сообществу.

Плехановская школа бизнеса «Integral»

Город: Москва

Сайт: <https://www.rea.ru/ru/org/faculties/Fakultet-biznesa-i-dopolnitelnogo-obrazovaniya/intfak/Pages/integral.aspx>

Экспертное интервью



Сагинова Ольга Витальевна,
Заведующая кафедрой сравнительной экономики
РЭУ им. Плеханова

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Плехановская школа бизнеса «Integral» успешно реализует программы МВА с 2004 года. 5 самых главных фактов о школе:

1. Плехановская школа бизнеса «Integral» является подразделением в структуре ФГБОУ ВО РЭУ им. Г. В. Плеханова, одного из старейших (основан в 1907г) и ведущих экономических университетов России. РЭУ им. Г. В. Плеханова по результатам аудита международного рейтингового агентства QS Quacquarelli Symonds в 2019 году получил категорию «5 звезд».
2. Программы МВА Плехановской школы бизнеса «Integral» имеют авторитетную международную аккредитацию The Association of MBAs (AMBA), Великобритания и международную аккредитацию АНО "Агентство по контролю качества образования и развитию карьеры" (АККОРК).
3. В школе реализуется широкий спектр современных программ дополнительного профессионального образования, включая программы МВА, Президентскую программу подготовки управленческих кадров, программы профессиональной переподготовки, программы повышения квалификации.
4. Преподавательский состав Школы: практикующие ученые и специалисты РЭУ им. Г. В. Плеханова и других российских и зарубежных ВУЗов, бизнес-консультанты, топ-менеджеры российских и зарубежных компаний.
5. Слушатели и выпускники программ МВА Плехановской школы бизнеса «Integral» занимают управленческие позиции в ведущих российских и международных компаниях, а также руководят собственным бизнесом.

Плехановской школой бизнеса «Integral» реализуются программы МВА по следующим направлениям:

- Стратегический менеджмент и предпринимательство;
- Корпоративные финансы;
- Корпоративный маркетинг;
- Маркетинг-менеджмент организации;
- Интернет-маркетинг и электронная коммерция;
- Аналитический маркетинг;
- Предпринимательство для собственников бизнеса.

Топ-3 самых популярных программы МВА:

1. МВА «Стратегический менеджмент и предпринимательство»;
2. МВА «Маркетинг-менеджмент организации»;
3. МВА «Корпоративные финансы».

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

1. Развитие бизнеса и рынка труда требует профессионалов-управленцев, обладающих не только общими компетенциями стратегического управления, но и углубленными специализированными знаниями в определённой профессиональной области. В связи с чем в РЭУ им. Г.В. Плеханова в 2017 году были разработаны и успешно реализуются программы МВА по направлениям «Маркетинг-менеджмент организации», «Интернет-маркетинг и электронная коммерция», «Аналитический маркетинг», «Предпринимательство для собственников бизнеса». Качество программ подтверждено в ходе международной аккредитации АККОРК и профессионально-общественной аккредитации «Ассоциации Менеджеров». Обучение по данным программам позволяет пройти функционально - отраслевую профессиональную переподготовку за 1,5 года.
2. Ускорение бизнес-циклов и процессов, занятость слушателей в бизнесе ведут к повышению спроса на краткосрочные программы повышения квалификации, а также форматы ускоренного очного или удаленного (дистанционного) обучения. Ответом бизнес - школы стало расширение спектра таких программ в области бизнес-администрирования, управления инвестициями и других направлениях.
3. Ускоренная цифровизация всех сфер экономики требует от слушателей прикладных навыков работы с программным обеспечением, что явилось фактором увеличения числа дисциплин, в рамках которых для решения задач и разбора кейсов из реальной практики бизнеса используется профессиональное программное обеспечение (IBM SPSS Statistics и др.).
4. В современном мире растет ценность личностных навыков или так называемых soft skills. Поэтому в учебные программы бизнес-образования мы включаем дисциплины, направленные на получение знаний в области HR, управления эмоциональным интеллектом, лидерства (профессиональные навыки менеджера, техника ведения переговоров, лидерство и социальная ответственность и др.).
5. Глобализация экономики сохраняет высокую потребность в изучении международного опыта ведения бизнеса, с этой целью Школой совместно с иностранными партнерами организуются бизнес-

стажировки. Новым для школы является разработка программ стажировки с целью изучения опыта работы средних и малых предприятий в мире («Модель успеха средних и малых европейских предприятий», Германия-Швейцария-Франция и др.). Также сохраняют актуальность бизнес-курсы, развивающие навыки делового иностранного языка, а также курсы для иностранных слушателей МВА. Так, например, Плехановская школа бизнеса «Integral» провела модули «Doing business in cross-cultural markets» на английском языке для групп слушателей МВА из Kedge Business School.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

В 2017-2019 гг. сохраняется устойчивый спрос на уровне около 50 человек за учебный год (весенний и осенний набор) на программы МВА Плехановской школы бизнеса «Integral». Проведенный Школой набор на программы МВА весной 2019 года показал, что программы МВА остаются востребованными, особенно поддерживают этот спрос менеджеры среднего и высшего звена, желающие повысить свой социально-профессиональный статус, расширить круг деловых знакомств, планирующие карьерный рост.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения по программам МВА в Плехановской школе бизнеса «Integral» в зависимости от формы обучения, руб.

Форма обучения	2017-2018 уч. г.	2018-2019 уч. г.
МВА «Стратегический менеджмент и предпринимательство»; «Корпоративные финансы»; «Корпоративный маркетинг» (2 года обучение)		
вечерний формат обучения	540000	580000
программа выходного дня	580000	630000
модульный формат обучения	460000	490000
МВА по специализациям «Маркетинг-менеджмент организации», «Интернет-маркетинг и электронная коммерция», «Аналитический маркетинг», «Предпринимательство для собственников бизнеса» (1,5 года обучение)		
вечерний формат обучения	390000	420000

Небольшое повышение стоимости обучения по программам МВА в 2018-2019 учебном году продиктовано необходимостью поддержания должного уровня реализации программ МВА с учетом инфляции. В среднем рост цен по программам МВА составил около 7,5%, при этом цены остались конкурентоспособными на рынке российского бизнес-образования и доступными с учетом динамики доходов целевой аудитории. В Плехановской школе бизнеса «Integral» реализуется индивидуальный подход к каждому слушателю по вопросу стоимости и оплаты обучения, возможна рассрочка оплаты (в несколько этапов). Также мы предоставляем скидки от 5 до 25% в зависимости от ряда условий: наличие профильного базового образования, корпоративным заказчикам, ранее заключение договора и др.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Основными преподавателями в рамках программ МВА являются высококвалифицированные и практикующие ученые РЭУ им. Г.В. Плеханова и других ведущих отечественных и зарубежных бизнес-школ (РАНХиГС, МГУ и др.), успешные топ-менеджеры международных и российских компаний. Плехановская школа бизнеса «Integral» активно организует гостевые лекции и мастер-классы для слушателей от известных бизнес-тренеров и консультантов (И. Манн и др.), привлекает иностранных лекторов для проведения лекционных и практических занятий из таких стран как Италия (Институт политических, экономических и социальных исследований), Венгрия (University of Széchenyi István) и др.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

Анализ российского рынка программ МВА показывает заметное движение к формату «blended learning», позволяющему слушателям, с одной стороны, работать в аудиториях, над проектами в группах и налаживать деловые контакты, а с другой стороны – обучаться с помощью использования дистанционных образовательных технологий. Опросы слушателей свидетельствуют о неоднозначном отношении к программам МВА в дистанционном формате. На программах бизнес-образования в РЭУ им. Г. В. Плеханова применяются гибкие технологии образования, включая онлайн-технологии, позволяющие выстроить индивидуальную траекторию обучения каждого слушателя. В настоящее время в Плехановской школе бизнеса «Integral» существует опыт проведения мастер-классов для слушателей МВА в форме вебинаров, проектная работа в соц. группах, электронное администрирование отдельных этапов учебного процесса и др.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/ЕМВА? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Конкурс «Лидеры России», разработанный по поручению Президента России В. В. Путина, стартовавший в 2017 году, еще раз доказал, что России нужны талантливые руководители, обладающие высоким лидерским потенциалом и управленческими компетенциями. Это говорит о том, что рынок бизнес-образования в России имеет положительные перспективы развития, спрос на программы МВА будет устойчив. Плехановская школа бизнеса «Integral» входит в число образовательных организаций, прошедших отбор для участия в реализации Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

В Плехановской школе бизнеса «Integral» налажена система получения обратной связи от слушателей программ МВА. После завершения каждой дисциплины проводится анкетирование по оценке уровня удовлетворенности слушателей качеством преподавания и администрирования. Также используется анкета выпускника, позволяющая определить уровень удовлетворенности обучением в целом по программе МВА. Как следствие повышенного внимания администрации школы к качеству оказываемых образовательных услуг, около 60% новых слушателей Плехановской школы бизнеса «Integral» приходят на программы МВА по рекомендации выпускников. Одним из главных показателей эффективности обучения по программе МВА во всем мире является уровень дохода слушателей через 2 года после окончания программы МВА. Результаты анкетирования выпускников показывают, что доходы менеджеров среднего звена после завершения программы МВА, в среднем, выросли не менее чем на 5-10%, менеджеров высшего звена – на 13-20%.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

В Плехановской Школе бизнеса «Integral» действует Ассоциация выпускников программ МВА РЭУ им. Г. В. Плеханова, объединяющая около 300 человек. Среди направлений деятельности клуба - организация гостевых лекций, мастер классов, бизнес-встреч и консультаций для наших слушателей, обмен опытом и деловыми контактами. Клуб ежегодно пополняется новыми членами, готовыми в дальнейшем принимать участие в преподавательской и научно-исследовательской деятельности Школы.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

На рынке бизнес-образования наблюдается устойчивый спрос на программы, направленные на приобретение компетенций в сфере коммерциализации бизнес-идей и инновационного развития компании; разработке дорожных карт создания нового бизнеса, знания экономико-управленческих основ организации собственного бизнеса. В Плехановской бизнес школе «Integral» отмечается рост спроса на программы профессиональной переподготовки в области развития малого и среднего бизнеса «Стратегический менеджмент», «Финансовый менеджмент». Пользуются спросом краткосрочные программы повышения квалификации для предпринимателей: «Системная реализация стратегии», «Информационное моделирование (BIM) в управлении проектами строительства» и др. Традиционно повышенным спросом пользуются совместные с Ассоциацией «СРОО «Экспертный совет» программы по государственной и кадастровой оценке (в том числе и в дистанционном формате): «Государственная кадастровая оценка», «Экспертиза и проверка отчетов об оценке», «Государственная кадастровая оценка: обработка перечня и группировка объектов оценки», «Судебная финансово-экономическая экспертиза: допрос судебного эксперта в гражданском, арбитражном и уголовном процессе» и др.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Основные направления деятельности Плехановской школы бизнеса «Integral» на 2019-2020 гг:

1. Развитие программ Executive MBA (EMBA).
2. Расширение перечня элективных курсов на программах MBA в области использования и работы с большими данными, анализа и прогнозирования экономических показателей с помощью программного обеспечения.
3. Разработка программ по развитию математических и аналитических компетенций менеджеров.
4. Разработка программы MBA на английском языке для иностранных слушателей.
5. Развитие интеграции при открытии и актуализации программ MBA двух бизнес-школ в рамках факультета бизнеса и дополнительного образования с целью усиления синергетического эффекта от использования наших позиционных преимуществ: высокого качества и большого опыта реализации программ MBA (Плехановская бизнес школа «Integral») и отработанных технологий оперативного реагирования на рыночные потребности, изменение бизнес-среды и инновации (Бизнес-школа маркетинга и предпринимательства).
6. Расширение ассортимента международных стажировок (бизнес- и языковые).

7. Реализация совместных бизнес-мероприятий с Ассоциацией выпускников МВА РЭУ им. Г. В. Плеханова с участием известных топ-менеджеров.
8. Усиление партнерства с профессиональными и международными ассоциациями при разработке новых программ.

Санкт-Петербургский международный институт менеджмента (Бизнес-школа IMISP)

Город: Санкт-Петербург

Сайт: <https://www.imisp.ru>

Экспертное интервью



Мордовин Сергей Кириллович,
Ректор Санкт-Петербургской
международной школы
менеджмента
(Бизнес-школы IMISP)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Основана 20.07.1989 года Ленинградским государственным университетом и Университетом BOCCONI (Милан, Италия) в организационно-правовой форме «совместное предприятие (Joint Venture)», что с самого начала определило рыночную ориентацию бизнес-школы, как с точки зрения ее организации, так и точки зрения организационной культуры (не академизм и абстрактные исследования, а максимально прикладные программы для реального бизнеса).

Концептуально главное:

1. Бизнес образование это – образование взрослых практиков управления;
2. Оценку эффективности (полезности) работы преподавателя дает бизнес;
3. Управление школой ведется по модели «самокупаемый эффективный бизнес, а не датируемое образование»;
4. Преподаватель, не имеющий практического бизнес-опыта – персона «нон грата»;
5. Эффективность учебных программ измеряется приростом бизнеса выпускников.

Самые важные/популярные программы: EMBA (программы DBA не считаем серьезным/важным/востребованным продуктом. Отказались от их запуска после серьезного анализа мирового рынка в 2001-03 гг.), Мастер менеджмента, Проектное управление.

Основные аккредитации: Институциональная – IQA с 1998 года; Программная (MBA) – AMBA с 2003 года; Программы проектного управления – PMI с 2005 года.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

За последние 10 лет (с 2009) произошло 2 радикальных ре-дизайна программ уровня MBA/Executive MBA ИМИСП. Каждый – спровоцирован внешним шоком. Реакций на внешний шок 1 (2008-2009) было создание на базовой платформе программы MBA ИМИСП, разработанной в партнёрстве с 3 европейскими школами под грант ЕС и реализуемой с 1996 года, программы Executive MBA Стратегия. Реакций на внешний шок 2 (2014) – переосмысление Executive MBA Стратегия, превращение в Executive MBA, которую мы реализуем на открытом рынке по настоящее время.

С каждым ре-дизайном в программе становилось больше прагматики и практики. В сегодняшней Executive MBA из 18 модулей – 2 практические, в «полях» (практический модуль в России и практический модуль в Швейцарии-Франции-Германии).

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Неуверенный рост, с периодическими резкими всплесками вверх – как осенью 2018.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

На 10% цену повышаем 1 раз в 1-1,5 года на протяжении последних 6-8 лет.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программ MBA / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

- Основа – штатные преподаватели ИМИСП, имеющие опыт работы в реальном бизнесе;
- Лучшие отечественные преподаватели;
- Практические управленцы, приоритетно выпускники программ MBA ИМИСП, имеющие «вкус» к преподаванию, методические навыки и опыт преподавания в ИМИСП;
- Иностраных преподавателей к занятиям не привлекаем ввиду их полной «профессиональной непригодности» для работы с практиками отечественного бизнеса.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах MBA / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA / EMBA?

- Используем для «оптимизации рутинных процессов» - экзамены, двухсторонняя передача информации, режиссура – вебинары для реально удаленных слушателей (Казахстан);
- Перспективы дистанционных методов в таких серьезных программах, как EMBA, оцениваю скромно, в рамках описанного выше (п. а).

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/ЕМВА? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Если участники конкурса победили, то, скорее всего, им на отечественных программах МВА уже делать нечего. Разве что в Гарвард.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Обратную связь собираем по множественным критериям. В основном, это – оценка преподавателя по завершении курса. Изменение дохода на регулярной системной основе не отслеживаем – это проблематично, учитывая, что большая часть состава – собственники и мультипренёры, а не наёмные (зарплатные) топ-менеджеры и менеджеры.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Есть открытое неформализованное надстроечными структурами сообщество выпускников (Форум), объединённой еженедельной централизованной коммуникацией о новостях ИМИСП. 1 раз в 2-3 недели проводятся открытые мероприятия (в т.ч. для выпускников).

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Весьма распространено ошибочное мнение, что бизнес школы учат бизнесу или предпринимательству. Это не так. Они учат менеджменту, цивилизованному управлению. В том числе и предпринимателей, которым больше других не хватает именно знаний основ управления. Спрос со стороны этой категории слушателей скорее пока умеренный. Причины:

- Предпринимательский успех создает иллюзию бесполезности (низкую эффективность) инвестиций в образование;
- Неудачи в бизнесе отбивают всякое желание получать системные знания;
- Многие провайдеры т.н. программ по предпринимательству весьма существенно дискредитировали саму идею управленческого образования.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Совершенствуем существующие продукты. Вглубь (по качеству), а не в ширь (по количеству) портфеля.

Центр «Бизнес и маркетинг» РАНХиГС (БиМ РАНХиГС)

Город: Москва

Сайт: <http://www.marketing.ranepa.ru>

Экспертное интервью



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

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Центр "Бизнес и маркетинг" образован 01.12.92 г. (Приказ № 287 от 16.11.92г.) и считается первым Центром, созданным в Академии на условиях самофинансирования. На программах повышения квалификации, профессиональной переподготовки и МВА прошли обучение более 3000 специалистов и руководителей отечественных предприятий и организаций. В разное время, в нашем Центре проходили комплексное обучение работники региональных территориальных отделений Центрального Банка РФ, а также сотрудники ведущих российских телекоммуникационных, торговых, строительных, нефтяных, металлургических, транспортных, медицинских и исследовательских компаний. Только за последние 10 лет, перед слушателями и выпускниками программ Центра с Мастер-классами выступили руководители СФ РФ, ГД РФ, Правительства Москвы, ЦБ РФ, РАН, Оргкомитета «Сочи-2014», ТАСС, ВЦИОМ, и топ-менеджеры компаний: «Сбербанк», «ВТБ», «Газпром медиа», «Газпромтранс», «Газпром газэнергосеть», «Роскосмос», «Вертолеты России» госкорпорации «Ростех», «Почта России», «Ростелеком», «АвтоВАЗ», «МТС», «Мегафон», «Tele-2», «ТТК», «Евросеть», «Unilever», «АльфаСтрахование», «ИД «Комсомольская Правда», «Советский Спорт», «COSMOS studio», «Амедиа», «ТНТ-Music», «X5 Retail Group», «Глобус Гурмэ», «Азбука Вкуса», «Русагро», «Cirque du Soleil Rus», «СПЛАТ-КОСМЕТИКА», «AUDI RUSSIA», «АДАМАС», «FleetCor» (ПетролПлюсРегион), «Pernod Ricard», Банк «Хоум Кредит», «COFIX», «Brand Analytics», «Роза Хутор», «Санрайз Тур», «Биосфера», «Дымов», «Айсберри», «Skylex LTD», «Direct Design», «Baon», «Стронг», «Текарт», «Primax Digital Agency», «Century 21», «Мультимедиапроект», и др. Например, задания для бизнес-проектов для слушателей в разные годы предлагали и принимали защиты топ-менеджеры компаний: Оргкомитет «Сочи-2014», «Сбербанк», «МТС», «Мегафон», «Tele 2», «X5 Retail Group», «АДАМАС», «Утконос», «AUDI RUSSIA», «СПЛАТ-КОСМЕТИКА», Всесезонный курорт «Роза Хутор», «DNC COSMETICS LTD» (ТМ «Doctor Nature»), Сеть аптек «36,6», «Cirque du Soleil Rus», «Ледовая Симфония», «Музей Древнего Востока», «Дворец на Яузе», «Текарт», «ВАРВАРА» и др.

Обучение на программах Центра системно, комплексно и предусматривает:

- Обсуждение с потенциальным слушателем возможной темы выпускной аттестационной работы уже во время вступительного собеседования.
- Решение в командах бизнес-кейсов и ситуационных задач из различных отраслей бизнеса, защита их результатов, решение и разбор тестов/кейсов.
- Тренинги и тематические мастер-классы известных практиков бизнеса и маркетинга.
- Выезды в компании Партнеров.
- Подготовку и защиту перед топ-менеджерами и экспертами курсовых бизнес-проектов, как по материалам собственной компании, так и по заданиям ведущих компаний.
- Выбор темы выпускного бизнес-проекта, актуального для бизнеса слушателя и его выполнение под руководством специалиста-практика, преподающего на программах Центра.
- Содействие в продвижении и внедрении бизнес-проектов слушателей и выпускников, помощь им в трудоустройстве и в выполнении бизнес-задач.

В настоящее время Центром реализуются следующие программы:

1. Программа профессиональной переподготовки «Маркетинг» (базовый уровень) предназначена для начинающих специалистов отделов маркетинга, продаж, по работе с клиентами и других подразделений компаний, а также для тех, кто имеет опыт работы, и хотел бы получить базовые и систематизировать имеющиеся знания по маркетингу.

Цель реализации программы - дать слушателям базовые знания, умения и навыки, необходимые для ведения новой профессиональной деятельности в сфере управления маркетингом. Новые знания и умения, полученные в процессе обучения, позволяют слушателям достичь основной цели профессиональной деятельности - повысить удовлетворенность товарами и услугами различных категорий потребителей за счет маркетинговых активностей организации, с целью максимизации денежных потоков и повышения прибыли.

2. Программа профессиональной переподготовки «Маркетинг» (продвинутый уровень) предназначена для специалистов отделов маркетинга, продаж, по работе с клиентами и других подразделений компаний, а также для тех, кто имеет опыт работы, и хотел бы изучить маркетинг, получить новые и систематизировать имеющиеся знания, освоить прикладные аспекты маркетинга.

Цель реализации программы - получение компетенций, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности, совершенствование имеющихся компетенций и формирование новых компетенций. Новые знания и умения, полученные в процессе обучения, позволяют слушателям проанализировать рыночную ситуацию компании, оценить потребности клиентов, создать уникальные и качественные продукты и услуги, и успешно предложить их клиентам на взаимовыгодных условиях.

3. Программа «Мастер делового администрирования – Master of Business Administration/МВА» «Топ-менеджер» (специализация «Маркетинг») предназначена для руководителей компаний, использую-

щих маркетинговый подход к организации бизнеса, директоров по маркетингу, развитию, сбыту, коммерции и руководителей служб маркетинга, а также опытных маркетологов и тех, кто находится в резерве на руководящие должности.

Цель реализации программы - получение компетенций, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности - руководителя в сфере маркетинга в организациях всех форм собственности, обладающих стратегическими конкурентными преимуществами во всех сферах бизнеса, совершенствование имеющихся компетенций и формирование новых компетенций.

Достижение цели реализации программы предполагает:

- Подготовку профессиональных руководителей в сфере маркетинговой деятельности предприятий и организаций, на основе использования и развития предыдущего опыта работы в бизнесе, менеджменте и маркетинге.
- Приобретение на новом уровне актуальных знаний об управлении маркетингом в организациях, действующих в изменяющейся современной деловой среде.
- Выработку компетенций по применению полученных знаний в различных, в том числе, нестандартных, деловых ситуациях.
- Формирование способности к управлению маркетингом в условиях перманентных изменений и неопределенности.
- Развитие у слушателей стратегического мышления, предпринимательских навыков, способностей к инновациям.

В результате обучения слушателями приобретаются необходимые для общего руководства организациями теоретические знания, умения и практические навыки, позволяющие эффективно решать проблемы развития деятельности организации в условиях рынка, на основе высокой корпоративной конкурентоспособности, компетентности в современных технологиях менеджмента и маркетинга. Программа имеет международную аккредитацию международного агентства по обеспечению и поддержанию качества образования FIBAA, проводимую на основании международных критериев качества и стандартов оценки, и в соответствии с принципами Болонской Декларации.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Развитие наших программ основано на концепции непрерывного образования. Современный менеджер должен учиться постоянно, в том числе, и самостоятельно. Знания быстро устаревают, и, если менеджер прекратит учиться, то может потерять конкурентное преимущество. Если раньше можно было получить образование по специальности и долго работать на одном месте, то сейчас ситуация изменилась, и теперь актуальны профессии, связанные с цифровой экономикой. Основная задача наших программ профессиональной переподготовки и MBA состоит в том, чтобы переучивать выпускников прошлых лет, получивших вместе с реальным опытом работы и понимание своей «отсталости». Наша цель - научить слушателей самостоятельно учиться, работать над проектами в команде, использовать критическое и предпринимательское мышление, совершенствовать прикладные навыки и умения, что способствует повышению личного потенциала менеджера, развитию стратегического видения и эффективности управленческих решений. Наша задача - адаптировать новые научные достижения к реальным потребностям бизнеса, и, в рамках учебных программ, разработать инструментарий для их использования слушателями.

Наши программы профессиональной переподготовки и MBA имеют конкретную специализацию и ориентированы на практическое обучение и развитие карьеры, получение востребованной на рынке профессии. Так программы профессиональной переподготовки ориентированы на руководителей среднего звена и специалистов, находящихся в кадровом резерве на руководящие должности, которым нужны прикладная теория, технологии и инструментарий управления. Для реализации технических решений, руководителям функциональных подразделений нужны знания и умения по практическому использованию инструментов и технологий. А для топ-менеджеров, обучающихся на программах MBA, помимо знания новых технологий, интересно научиться разрабатывать стратегию бизнеса и личностное развитие. На тех и других программах работают практики бизнеса, способные не только изложить основные теоретические и прикладные аспекты по заданной теме, но и выступить модераторами дискуссий, возникающих в аудиториях, во время обмена опытом по изучаемой проблеме. Это позволяет, по итогам занятия, выявить и обобщить элементы нового практического знания, появившегося в результате обсуждения и опирающегося на текущую ситуацию на рынке. Таким образом, полезность такого обучения в том, что слушатели изучают практику и работают вместе с опытными коллегами, создавая новые знания в ходе обмена опытом, разбора бизнес-кейсов, участия в деловых играх, «мозговых штурмах» и тренингах. Обучаясь под руководством профессионалов из успешных компаний, ведущих научные исследования, занимающихся коучингом и консалтингом, слушатели получают возможность усовершенствовать свою деятельность и сделать карьеру.

В 2017 году мы получили международную аккредитацию международного агентства по обеспечению и поддержанию качества образования FIBAA, проводимую на основании международных критериев качества и стандартов оценки, и в соответствии с принципами Болонской Декларации. Это позволило нам повысить качественный статус нашей программы MBA «Маркетинг» и переименовать в MBA «Топ-менеджер» (специализация «Маркетинг»). В 2018 году мы внесли изменения и в программу профессиональной переподготовки «Маркетинг», и теперь даем ее в двух форматах: базовый уровень (304 академических часа) - для начинающих специалистов, и продвинутый уровень (512 академических часов) - для опытных специалистов. Уверены, что эти изменения со временем принесут свои результаты.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

За указанный период спрос на программы MBA практически не изменился и набор проводится на тех же уровнях, что и в прошедшие годы.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

За указанный период стоимость обучения осталась прежней и в ближайшее время пересматриваться не будет. Наша цена достаточно демократична и не считается высокой. Скидку мы можем предоставлять только в исключительных случаях, по согласованию с руководством, когда, например, от одной компании к нам идет учиться 3 и более человек. Специальные условия оплаты возможны только в разрезе изменения периодичности оплаты (например, вместо 4 полугодичных платежей за весь период обучения мы можем предложить слушателю 8 ежеквартальных платежей). По согласованию с руководством, также возможна и краткосрочная рассрочка платежа (1-3 месяца). Гранты и кредиты на оплату обучения у нас пока не практикуются, но мы рассматриваем и эти возможности.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

У нас преподают как профессиональные преподаватели, так и бизнес-тренеры, бизнес-консультанты, топ-менеджеры, возглавляющие крупные компании, маркетинговые и консалтинговые компании, рекламные и брендинговые агентства. Они точно знают, что нужно нашим слушателям, так как за десятилетия совместной деятельности филигранно отточили свои умения по передаче новых теоретических и прикладных знаний, конкретных методик и практических навыков нашим слушателям. Некоторые из них преподают и в других бизнес-школах, но вместе они работают только на наших программах. Общение с ними дорогого стоит, и приятно, что продвинутая компания или целеустремленный, умеющий зарабатывать и считать деньги маркетолог, могут позволить инвестировать в свое развитие, в возможность изучить маркетинг «со всех точек зрения», установить деловые связи и перенять от наших преподавателей всё самое лучшее. Среди преподавателей есть отечественные и зарубежные ученые, предприниматели и маркетологи, и наши выпускники.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах MBA / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA / EMBA?

Вышеназванные форматы и методы обучения мы пока не используем, но считаем их перспективными и, в сочетании с очными форматами обучения, вполне эффективными.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы MBA/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Задачей конкурса «Лидеры России» является отбор и подготовка современных управленцев, объединенных общим пониманием вызовов и задач, стоящих перед страной и обладающих видением, знаниями, навыками и мотивацией для эффективной работы в общественных институтах, органах власти и организациях. После проведения уже двух конкурсов, стало очевидно, что спрос на обучение на указанных программах вырос. Мы также готовы предложить победителям конкурсов и нашу программу. Мы уверены в высоком качестве преподавания на наших программах, а солидное количество практики в процессе обучения становится нашим весомым конкурентным преимуществом. Сейчас мы рассматриваем возможность получения слушателями не только российского, но и зарубежного образования, организацию зарубежных стажировок, а также предоставление им выбора специализированных практических дисциплин. Несомненным преимуществом является наш подход к обучению, при котором преподаватели, уважая профессиональный опыт участников, вовлекают их в активное обсуждение, обмен мнениями, чтобы они могли учиться не только у преподавателей, но и друг у друга. При обучении на наших программах используются реальные инструменты, которые можно и нужно применять в работе, и это дает ощутимый эффект с первых дней учебы. При изучении каждой дисциплины программы у слушателей развивается стратегический подход, который позволяет с разных сторон взглянуть на обычные вещи, компанию, себя и окружающую реальность. Наши выпускники с удовольствием рекомендуют наши программы, ведь обучившись, они сделали сильнее не только свои компании, но и внесли достойный вклад в экономику страны. Обучение также дало им возможность познакомиться с множеством активных и талантливых людей, расширить кругозор и вырасти, как профессионалам. Мы верим, что и будущие победители конкурсов обязательно присмотрятся и выберут для обучения и наши программы.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Обратную связь с выпускниками программ MBA поддерживаем регулярно, посредством рассылки информационных писем о происходящих у нас событиях, мероприятиях, проводимых наборах на обучение. Также мы ежемесячно рассылает приглашения на наши Мастер-классы, конференции, Круглые столы и т.п. Мы регулярно общаемся с выпускниками в профессиональных интернет-сообществах и социальных сетях. Ежемесячно мы рассылает более 300 электронных писем, получаем отклик в среднем на половину из них. Уровень готовности рекомендовать наши программы составляет около 80%.

Мы отслеживаем изменение уровня дохода выпускников после окончания программы и отмечаем, что он повышается. Приятно осознавать, что в этом есть и наша заслуга.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Отдельная работа с выпускниками программ МВА ведется постоянно и предполагает:

- Информирование их о событиях и мероприятиях, проводимых у нас;
- Организацию встреч выпускников на наших Мастер-классах и конференциях;
- Получение от выпускников информации о мероприятиях, проводимых ими и интересных для всех, и ее распространение среди других слушателей и выпускников;
- Помощь в продвижении бизнес-проектов слушателей и выпускников;
- Содействие в трудоустройстве слушателей и выпускников.

Формально выпускники наших программ не объединены в единое сообщество выпускников, но работа в этом направлении ведется.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Существующие у нас программы профессиональной переподготовки в двух форматах можно отнести к категории специальных программ и курсов для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства). Спрос на такие программы с годами будет только расти.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Развитию наших программ способствуют наши долгосрочные проекты, с привлечением специалистов из разных областей управления, нацеленных на достижение прорыва в желаемых компетенциях, получение новых преимуществ и совершение управленческих открытий. Цифровая экономика и прорывные технологии позволяют развивать и усовершенствовать возможности управленцев. Это мы учитываем и при разработке программ бизнес-образования. Появление новых цифровых технологий откроют новые возможности для наших слушателей. Мы планируем ввести в наши программы новые дисциплины, среди которых «Artificial intelligence», «Agile strategy», «Agile marketing», «Big data», «Blockchain», «Распределенные технологии обработки и хранения данных». Также у нас станет возможным научить слушателей использовать результаты обработки больших массивов данных, так как появились совершенные алгоритмы и прикладные IT-программы.

Мы будем делать ставку и на обучение молодых людей, которые уже сейчас готовы работать с актуальными инновационными проектами, делать быструю карьеру, переходя из одной отрасли в другую, совершенствуясь, получая новые знания и умения, необходимые для решения их текущих проблем. Программы для их обучения будут индивидуальными, а темпы освоения знаний возрастут и потребуют программ иной продолжительности и интенсивности, реализуемых в виртуальном и цифровом интернет-пространстве.

Благодаря возможностям цифровизации, мы изменим нынешнюю систему передачи новых знаний, систему коммуникации «преподаватель – слушатель», систему контрольно-измерительных процедур и т.п. Место аудиторных занятий постепенно займет система управления образованием, в которой слушатели будут коммуницировать между собой и с преподавателями, обмениваться новостями по учебному процессу, получать комментарии и оценки по итогам выполненной работы и т.п. Культура нового поколения потребует и новых способов коммуникации. Поэтому многие из функций преподавателей будет выполнять искусственный интеллект. Преподаватели останутся в основе процесса образования, если научатся эффективно работать в новых условиях, понимать мышление нового поколения и преимущества цифровизации. Не менее важно уметь работать в виртуальном пространстве на равных с теми, кого они обучают. Иначе они не смогут вписаться в новую реальность.

Мы будем работать и с подрастающим поколением, чтобы они могли получить представление о текущих проблемах и о новых направлениях развития бизнеса. Чтобы со временем они выбрали актуальное обучение, нацеленное на изменение личности, овладение техникой и управленческим инструментарием, умением видеть перспективу, понимать, куда движется наука и производство, предвидеть, где будет очередной скачок. Так, например, нам важно суметь показать им, что маркетинг – не только наука, использующая экономические, статистические, математические инструменты, но и искусство, талант и интуиция. Чтобы оставаться конкурентоспособными, мы продолжим изучать успешную деятельность лучших международных и российских компаний, чтобы выявить их лучшие достижения и эффективно использовать при совершенствовании наших программ, с учетом отраслевой специфики предприятий и сферы функциональной деятельности слушателей.

Для нас также важно кардинально изменить содержательную часть своих программ, уделив внимание развитию поведенческих наук (управленческой психологии, маркетинга, управленческих финансов, организационного поведения и др.). Но наша главная задача – суметь в новых условиях отобрать наиболее талантливых менеджеров, помочь им развить их способности, интуицию, дать необходимые инструменты управления, показать те закономерности, которые инициируют менеджеров на смелые управленческие решения и сформируют у них умения выбирать то, что надо делать для успешного будущего компании.

Сейчас в мире происходят радикальные изменения и наша общая задача - помочь развитию цифровой экономики, содействовать росту предпринимательской активности и развитию бизнеса. У нас в стране много талантливых и предприимчивых людей с серьезным управленческим потенциалом. Наша задача – помочь им стать настоящими бизнесменами, чьи компании смогут занять серьезные позиции на мировом рынке. И мы это сделаем.

Центр налогового администрирования и финансового управления Института экономики информатики и информационных технологий (ЦНАиФУ ИЭМИТ) РАНХиГС

Город: Москва

Сайт: <http://nalogadmin.ranepa.ru>

Экспертное интервью



**Сулейманов
Джабраил Нохаевич,**
Директор Центра налогового администрирования и финансового управления ИЭМИТ РАНХиГС

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Центр налогового администрирования и финансового управления Института экономики, математики и информационных технологий (ЦНАиФУ ИЭМИТ) РАНХиГС был основан в 2005 году как подразделение, специализирующееся на программах бизнес-образования в сфере налогового администрирования, налогового планирования и оптимизации, налогового сопровождения бизнес-процессов в компании. Основной целью образовательной деятельности Центра налогового администрирования и финансового управления является подготовка, переподготовка и повышение квалификации налоговых менеджеров и финансовых управляющих, главных и линейных бухгалтеров предприятий, налоговых, финансовых и бизнес аналитиков, налоговых консультантов и налоговых адвокатов, на основе комплексной системы обучающих программ финансового и налогового образования.

С самого начала, деятельность Центра налогового администрирования и финансового управления была направлена на подготовку высокопрофессиональных специалистов в области налогообложения, финансов, налогового права. Поэтому в структуре Центра были реализованы программы бизнес-образования: профессиональная переподготовка, повышение квалификации, MBA в сфере налогообложения и финансов. С 2006 года Центр на основе выигранных конкурсов и государственных контрактов проводит обучение государственных гражданских служащих, и прежде всего – Федеральной налоговой службы России. За это время было обучено более 10 тысяч человек по программам повышения квалификации и более 600 человек по образовательным бизнес-программам. Все основные программы Центра аккредитованы Ассоциацией налоговых консультантов, что позволяет их выпускникам после сдачи дополнительного экзамена в Ассоциации получить Аттестат налогового консультанта.

5 фактов о бизнес-школе:

- Президентская академия, подразделением которой является Центр налогового администрирования и финансового управления – это первоисточник законодательных инициатив и изменений в сфере налоговой политики, и налогового администрирования, базирующийся на научных исследованиях и разработках;
- в образовательной системе Центра работает высокопрофессиональный состав преподавателей-практиков, имеющих колоссальный опыт реальной работы в бизнесе и на государственной службе.
- это постоянная актуализация обучающих программ на основе мониторинга бизнес-среды, экономических трендов, изменений налогового и финансового законодательства. Статус Президентской академии позволяет нам находиться в курсе текущих и будущих событий в сфере налогообложения и финансов. А команда специалистов Центра - совершенствовать образовательные технологии с целью качественного приобретения и усвоения полученных знаний слушателями.
- исследование и применение лучшего мирового опыта в сфере налоговой политики и налогового администрирования, изучение международных налоговых соглашений и юрисдикций.
- нам представляется важным предоставление возможности слушателям наших образовательных программ получать различные точки зрения на сложные проблемы, с целью выработки собственного объективного взгляда для эффективного решения задач, стоящих перед их компанией, предприятием, бизнесом. Именно поэтому на наших курсах преподают представители государственных органов (законодательной и исполнительной власти), отвечающие за наполнение бюджета – Минфина России, ФНС России, Государственной Думы, Минэкономразвития; специалисты в сфере налогового планирования и налоговые консультанты, отстаивающие интересы налогоплательщиков; представители науки, имеющие независимый взгляд на происходящие события в налоговой и финансовой сфере.

Топ 3 программ Центра налогового администрирования и финансового управления

- MBA «Налоговая стратегия и менеджмент» - программа профессиональной переподготовки – Master of business administration в сфере налогового менеджмента и бизнес-стратегий. В настоящее время, программа проходит кардинальное обновление и актуализацию, с учетом самых современных тенденций в сфере налогообложения и финансового менеджмента.
- «Налоговый и финансовый менеджмент, анализ и аудит» – программа профессиональной переподготовки уровня MBA. Дает наиболее полные знания по всем вопросам налогового планирования и оптимизации, финансового менеджмента и налогового права, финансового анализа и аудита.
- «Налоговый юрист» - программа профессиональной переподготовки для формирования знаний и компетенций юристов и финансистов с учетом особенностей их базовой подготовки.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Особенностью последних лет обучения является то, что программы становятся более прикладными, более практикоориентированными, и более краткосрочными. Это объясняется тем, что бизнес и

время ускоряются. За два года происходит стремительное устаревание знаний. Информацию необходимо постоянно актуализировать. Этому способствует и постоянно меняющаяся международная обстановка в мировой экономике, волатильность российской экономики, изменения законодательства. У нас появились новые программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации – «Налоговый юрист», продолжительностью 4 и 2 месяца соответственно, в зависимости от изначальной подготовки слушателей. Увеличивается внедрение программ с дистанционными образовательными технологиями. У нас это программа: «Налоговый аудит». Эта программа позволяет актуализировать свои знания, не отрываясь от работы, в дистанционной форме.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Как уже было отмечено, растет спрос на практикоориентированные краткосрочные программы, которые позволяют бизнесу не отрываться от своих непосредственных обязанностей, актуализировать и систематизировать свои знания в удобной для него форме. Поэтому увеличивается спрос на более короткие программы и снижается на более долгосрочные – от 1,5 до 2 лет.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Цены за этот период существенно не изменились. У нас развитая система скидок, преференций и рассрочек. На летний период у нас установлены дополнительные системы скидок. Мы хотим, чтобы наши слушатели максимально эффективно провели свое лето! Учились и отдыхали! Все это есть на нашем сайте.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Профессионалы-практики. Это специалисты ФНС России – от центрального аппарата, до инспекторов ИФНС, представители Минфина России, а самое главное, это специалисты финансовых и консалтинговых компаний, которые каждый день решают реальные проблемы налогообложения в бизнесе. Мы привлекаем специалистов как крупных компаний – из большой четверки, так и среднего и малого бизнеса, которые лучше знают реалии современного бизнеса и возможности эффективно выживать и развиваться. Наши выпускники очень часто становятся впоследствии и нашими лекторами, так как работают по специальности и лучше понимают, как донести знания своим коллегам. Более того, наши слушатели становятся руководителями программ Центра!

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

Онлайн форматы мы используем прежде всего для проведения вебинаров, мастер классов, семинаров и тестов. А также для краткосрочных программ обучения. Например, программа повышения квалификации «Налоговый аудит» - позволяет актуализировать свои знания и подготовиться к сдаче профессионального экзамена на продление Аттестата налогового консультанта. Для проведения программ профессиональной переподготовки мы предпочитаем классическое образование, так как слушателям необходимо общение, передача опыта, наработка связей.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Специально этот контингент мы не отслеживали, но примем с удовольствием!

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Все наши программы существуют в режиме постоянной обратной связи. Более того, программа профессиональной переподготовки «Налоговый юрист» появилась именно исходя из пожеланий выпускников этой же программы повышения квалификации. Они заявили, что им недостаточно часов, не хватает ряда предметов и мы совместно с ними эту программу сформировали. Надо сказать, что почти каждая новая группа слушателей по-своему уникальна, и это объяснимо – время не стоит на месте, и то что было важным вчера, уже не важно сегодня. Поэтому, практически при начале обучения по каждой программе, мы тщательно исследуем интересы группы и слушателей и перестраиваем программу под них. Огромное количество наших слушателей пришло по рекомендациям. Скорее мы отслеживаем не уровень их дохода, а их карьерный рост. И можете нам поверить, он очень высок. Наш выпускник переходит на 2-3 позиции вверх в течение первых трех лет после окончания наших программ. Это касается и государственных служащих, и бизнеса! Да иначе и быть не может. Уровень Президентской академии не предполагает иного.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Безусловно, у нас есть Клуб выпускников. Еще мы называем его «Клуб успешных людей». Мероприятия мы проводим несколько раз в год. Они имеют характер как праздничных, так и интеллектуальных. Соревнуются нынешние слушатели и бывшие выпускники. Проводим викторины, конкурсы, флешмобы на нашу актуальную налоговую тематику.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Специализированных программ у нас нет. Но у нас есть разделы, курсы и дисциплины, которые рассказывают, как открыть свое дело в области налогового консалтинга, какие трудности надо преодолеть, чтобы стать успешным налоговым консультантом, специалистом в области налогового планирования.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Планируется создание более специализированной программы в сфере налогового консалтинга – «Налоговый консультант». Идет активный перезапуск и актуализация программы МВА «Налоговая стратегия и менеджмент», с учетом самых современных, в том числе, зарубежных практик. Расширяется применение дистанционных образовательных технологий с целью запуска программ профессиональной переподготовки в дистанционной форме. А через год и магистерская программа в сфере налогов и налогообложения.

Школа бизнеса и международных компетенций МГИМО МИД

Город: Москва

Сайт: <https://mba.mgimo.ru>

Экспертное интервью



Мирзоева

Анжелика Маликова,

Директор Школы бизнеса и международных компетенций МГИМО МИД

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

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 выразилась 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.
- **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.
- **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.
- **Мировые аграрные рынки и внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе.** В современных условиях для российского сельскохозяйственного предприятия, которое могло бы конкурировать с зарубежными агропромышленными комплексами, реализовать имеющийся потенциал, инструментом повышения эффективности становится грамотное управление бизнесом, производством и торговлей. Необходимы квалифицированные и компетентные руководители и специалисты международного уровня. Обучение на программе включает овладение новейшими знаниями, методами и технологиями ведения международного агробизнеса, изучение международного опыта в АПК, приобретение знаний в сфере правового обеспечения агробизнеса.
- **Предпринимательство и управление бизнесом.** Программа поможет слушателю реализовать свой лидерский потенциал, аккумулировать успешный опыт лучших российских предпринимателей и приобрести самые актуальные экспертные знания, наработать широкую сеть контактов и выстроить собственную стратегию развития. Программа MBA дает возможность получить уникальные знания и навыки в сфере предпринимательства и корпоративного управления, необходимые для работы, как в России, так и за рубежом. Полученные знания от лучших предпринимателей и экспертов помогут перестроить систему мышления, научиться с опережением реагировать на любые изменения, а также наделить вас знаниями о продвижении своего бизнеса в сложных внешнеполитических условиях, цифровой трансформации, глобализации и интернационализации мировой экономики.
- **Цифровая экономика** (совместно с МФТИ). Программа направлена на формирование и развитие понимания особенностей и возможностей современных и перспективных информационно-коммуникационных технологий, составляющих основу цифровой экономики; построение и устойчивое развитие бизнеса, совершенствование системного видения бизнес-процессов, навыков применения лучших международных практик и реализации полученных компетенций в своей профессиональной деятельности, а также получение знаний и практического опыта в области принятия управленческих решений при цифровой трансформации.

Школа бизнеса МГИМО имеет ряд аккредитаций:

1. Международная Аккредитация AMBA (Association of MBA's, Great Britain). Школа бизнеса получила аккредитацию AMBA в 2017 г., программы, уровень обучения, уровень профессорско-преподавательского состава были высоко оценены комиссией AMBA.
2. Международная аккредитация ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants). Аккредитация была получена в 2017 г.
3. Международная аккредитация 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.

Основные факты о школе:

1. Международная направленность.
2. Выпускники Школы бизнеса становятся членами Ассоциации выпускников МГИМО.
3. Личностно-ориентированный подход в работе со слушателями.
4. Крупнейшие российские и зарубежные компании - партнеры, корпоративные заказчики и работодатели.
5. Крупнейшие университеты и школы бизнеса – партнеры Школы бизнеса МГИМО.

Топ-3 самые популярные программы:

1. EMBA;
2. Цифровая экономика;
3. Экономика и управление в международном бизнесе.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

За последний год у нас появилась новая специализация программы MBA - Цифровая экономика (совместно с МФТИ). На программе уже обучается более 50 человек. В 2019 г. мы осуществляем набор на еще две новые специализации программы MBA: Мировые аграрные рынки и внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе и Предпринимательство и управление бизнесом. У Школы бизнеса есть ряд партнеров среди зарубежных школ бизнеса и университетов, например, University of Oxford (Великобритания), University of Cambridge (Великобритания), GISMA Business School (Германия), International University of Monaco (Монако).

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Спрос на наши программы значительно увеличился. В 2017 г. нашими слушателями EMBA и MBA стали 75 человек, а в 2018 г. уже 124 человека. Спрос на наши программы возрос и продолжает расти.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость наших программ увеличилась за последние два года. Это связано в большей степени с экономической конъюнктурой.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Школа бизнеса МГИМО, являясь структурным подразделением МГИМО-Университета имеет как штатных профессоров МГИМО, так и приглашенных. На программе EMBA порядка 35% профессорско-преподавательского состава – это штатные преподаватели МГИМО, а 65% - внешние преподаватели. На программе MBA порядка 40% штатные преподаватели, а 60% - внешние. Внешние преподаватели Школы бизнеса – это практики из сферы российского и международного бизнеса, профессора как российских, так и зарубежных вузов. География достаточно широкая, у нас читают лекции профессора Европы (Великобритания, Швейцария, Франция, Люксембург), Соединенных Штатов Америки, Австралии, Израиля и др. В процентном соотношении в Школе бизнеса МГИМО 80% лекторов из России, а 20% зарубежные профессора.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах MBA / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA / EMBA?

Да, Школа бизнеса МГИМО использует на своих программах дистанционные методы обучения, во-первых, инфраструктура Университета позволяет делать это на всех уровнях образования, во-вторых, у нас есть размещены курсы на платформе дистанционного образования Coursera. Курсы доступны всем желающим абсолютно бесплатно. Нами разработаны и записаны курсы по микро- и макроэкономике, маркетингу, праву, налогам, цифровым финансам, государственно-частному партнерству.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы MBA/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Считаю, что конкурс «Лидеры России» благотворно повлиял на рост интереса к бизнес-образованию в России, на наших программах обучается достаточно большое количество победителей и участников этого конкурса, мы также уже получаем заявки на обучение в наборе 2019 г.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Школа бизнеса тесно поддерживает связь со своими выпускниками как по линии Ассоциации выпускников, так и самостоятельно. Мы проводим анкетирование с тем, чтобы получить представление о результатах обучения, об успехах своих выпускников, оценить отзывы и пожелания. На протяжении последних трех лет по результатам анкетирования наших выпускников, проводимого на сайте. Школа бизнеса МГИМО занимает 2-3 место в Народном рейтинге бизнес-школ России.

Все из принявших участия 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. У более чем 50% опрошенных рост зарплат через 2 года после окончания Школы бизнеса МГИМО составил 50 и больше процентов. При этом у 40% опрошенных наблюдался рост от 100% и выше. Более 50% опрошенных инвестиции в обучение по программе МВА окупились за срок не более одного года. При этом 75% опрошенных инвестиции в МВА образование окупились не более, чем за 2 года.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

Да, мы поддерживаем тесную связь с нашими выпускниками и после того, как они получают дипломы. У нас есть сообщество выпускников Школы бизнеса, на данный момент в нем уже почти 700 человек, а также наши выпускники являются частью Ассоциации выпускников МГИМО, в которой насчитывается более 15000 членов. Мы проводим встречи с выпускниками, приглашаем их на наши открытые лекции, некоторые из них становятся нашими спикерами, проводят мастер-классы для слушателей МВА. Совместно с нашими выпускниками мы проводим конференции, форумы, культурные и спортивные мероприятия.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Да, у нас есть ряд программ профессиональной переподготовки, а также повышения квалификации. Мы осуществляем повышение квалификации по разным направлениям. Так, например, программа «Стратегический менеджмент» направлена на повышение квалификации работников управляющего звена стратегической, маркетинговой, закупочной, финансовой, производственной и кадровой функций. Программа «Корпоративное управление» нацелена на получение слушателями уникальных навыков стратегического планирования деятельности предприятий, оценки ключевых показателей деятельности и основных бизнес-целей организации, аудита деятельности предприятий с государственным участием; получение информации о процедурных вопросах и требованиях законодательства в области корпоративного управления. Программа «Цифровая трансформация бизнеса» нацелена на развитие у обучившихся навыков ведения бизнеса в условиях цифровизации. Повышение квалификации сотрудников крупных компаний, представителей среднего и малого бизнеса в сфере применения и развития цифровых сервисов и цифровых финансовых активов. Третий год мы осуществляем набор на программу магистерской подготовки «Спортивная дипломатия».

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

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 также рассчитываем получить в ближайшее время аккредитацию AACSB, движение в эту сторону уже началось. В ближайших планах также установление новых связей с зарубежными школами, привлечение интересных спикеров из-за рубежа для проведения лекций и мастер-классов. Мы активно развиваем дистанционное образование. Работаем над созданием дистанционных курсов от ведущих преподавателей нашей Школы бизнеса. В данный момент у нас записан ряд курсов для образовательной платформы Coursera. Мы планируем все больше заниматься исследовательской и консалтинговой деятельностью.

Школа бизнеса «Синергия»

Город: Москва

Сайт: <https://sbs.edu.ru>

Экспертное интервью



**Балашова
Мария Владимировна,**
Декан Школы бизнеса
«Синергия»

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Школа бизнеса Синергия – одна из старейших школ бизнеса в России, в 2018 году отпраздновала свое 30-летие. На сегодняшний день Синергия является школой полного цикла и реализует широкую линейку программ бизнес-образования в разных форматах, включая как комплексные программы подготовки руководителей уровня МВА, так и масштабные бизнес-форумы для топ-менеджеров и предпринимателей. В 2001 году Синергия стала первой школой бизнеса в России, получившей международную аккредитацию программ МВА в Ассоциации МВА (АМВА, Великобритания). Аккредитация АМВА регулярно пролонгируется и является важным гарантом качества программ Школы.

5 самых главных фактов о Школе:

- Синергия теории и практики. Слушатели Школы получают знания, основанные не только на теоретических исследованиях, но и на разборе реальных кейсов действующих компаний. Мы даем образование, которое реально помогает улучшить бизнес-показатели.
- Сильнейшие преподаватели. Мы сотрудничаем с известными российскими и зарубежными специалистами и экспертами с серьезным фундаментальным образованием и богатым опытом ведения и консультирования бизнеса. Многие из них являются спикерами наших форумов и преподавателями программ МВА.
- Разнообразие образовательных программ. К нам приходят учиться владельцы и топ-менеджеры крупных компаний, которым нужны только самые эффективные решения. Среди многочисленных программ Школы можно выбрать именно ту, которая поможет решить ваши текущие задачи.
- Бизнес-образование как стиль жизни. Мы создаем атмосферу и условия для того, чтобы получение новых знаний и навыков стало вашей привычкой. Мы регулярно проводим встречи, конференции и семинары для того, чтобы слушатели могли обмениваться опытом, знаниями и расширять круг деловых контактов.
- Международный опыт. Школа бизнеса и Университет Синергия имеют собственный филиал за рубежом, в Дубае, ОАЭ. Мы передаем свой собственный опыт работы на зарубежных рынках нашим слушателям, предоставляя возможность проходить обучение за рубежом и изучать лучшие практики международного бизнеса.

Топ-3 самых популярных программ Школы:

- Synergy Executive MBA;
- Synergy MBA Online;
- Synergy Global Forum.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

В последние годы происходило интенсивное развитие как программ МВА Школы, так и других масштабных проектов. Расширение практики проведения бизнес-форумов позволило привлечь на программы МВА и Executive MBA Школы значительное число заинтересованных бизнесменов и топ-менеджеров со всех концов нашей страны и ближнего зарубежья. Начиная с 2018 года, в рамках программы Synergy Executive MBA, кроме зарубежного модуля на базе Дубайского кампуса, проводятся зарубежные стажировки в Лондоне и Нью-Йорке. Введены курсы по цифровой трансформации бизнеса и интернет-экономике, которые помогают развить компетенции наших слушателей в области работы с большими данными и использования цифровых технологий.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Набор слушателей на программы МВА и EMBA Школы растет с каждым годом. За последние три года набор на программу Synergy Executive MBA вырос более чем в два раза, набор на программу Synergy MBA Online – более чем в полтора раза. Важно отметить, что растет доля предпринимателей среди слушателей всех программ МВА Школы.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения на дистанционной программе МВА Школы практически не изменилась за последние три года. Стоимость обучения на программе Synergy Executive MBA возросла на 30% в связи с усилением преподавательского состава известными российскими и зарубежными экспертами, а также введения зарубежных стажировок. Скидки предоставляются на корпоративные пакеты и для граждан с ограниченными возможностями, а также по регулярно проводимым маркетинговым активностям. Рассрочки на оплату предоставляются на ограниченное количество платежей, также предоставляются образовательные кредиты на более продолжительные сроки. В 2019 году Школа

выделила 15 грантов на обучение по программе EMBA победителям всероссийского конкурса предпринимателей - национальной премии «Бизнес-Успех».

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Школа уделяет большое внимание формированию команды преподавателей. Все преподаватели программ МВА и EMBA обладают серьезным практическим опытом в релевантных областях менеджмента и бизнеса. Приглашенными лекторами являются опытные эксперты-практики, собственники бизнеса, зарубежные спикеры, а также выпускники Школы.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

Школа предлагает дистанционную программу МВА, которая успешно реализуется с 2005 года. Все слушатели программы Executive MBA также имеют личные кабинеты на портале онлайн-обучения, где они могут познакомиться с основными и дополнительными материалами курсов, разместить выполненные домашние задания, задать вопрос преподавателю и тьютору. С каждым годом мы совершенствуем технологии дистанционного обучения. Тем не менее, считаем важным и необходимым сохранение очных модулей для слушателей всех программ МВА, реализуемых Школой. Каждый слушатель программы Synergy MBA Online раз в семестр может посетить очный модуль в дополнение к электронным форматам. Это позволяет достигнуть должной групповой динамики, обмена опытом и развития коммуникативных компетенций слушателей программы. В будущем онлайн методы обучения, несомненно, будут развиваться по пути расширения форматов взаимодействия и совершенствования техник обучения.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Конкурс «Лидеры России» является одним из значимых проектов, который позволяет раскрыть управленческий потенциал нашей страны. В целом проведение подобных конкурсов способствует повышению интереса к бизнес-образованию. Включаясь в решение сложных управленческих задач в ходе конкурса, многие руководители осознают необходимость совершенствования своих управленческих навыков и освоения новых технологий принятия решений в условиях риска, неопределенности и больших массивов данных. Некоторые наши слушатели прошли этапы конкурса параллельно с обучением на МВА и отметили высокую полезность и применимость полученных знаний.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Анкетирование слушателей и выпускников программ МВА и EMBA проводится на постоянной основе с целью мониторинга качества образования, удовлетворенности обучением, сбора предложений по совершенствованию системы образования, а также отслеживания карьеры выпускников. По результатам анкетирования выпускников программы МВА за последние два года 33% отметили карьерный рост, из них 42% повысили свою позицию в текущей компании и 58% перешли на более высокую позицию в другую организацию. Повышение дохода отмечают большинство выпускников программ МВА и EMBA в разной степени в зависимости от отрасли и занимаемой позиции.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

В последние годы Школа работает над расширением сообщества выпускников Синергии и созданием дополнительных возможностей для них. В настоящее время Школа развивает проект Synergy Business Club, который объединяет активных членов бизнес-сообщества и выпускников программ МВА Школы. Программа Synergy Business Club включает клубные встречи с известными российскими предпринимателями, посещение компаний, активные выездные мероприятия, позволяющие сочетать обучение, отдых и нетворкинг. Ярким примером выездного клубного мероприятия является Synergy Business Regatta, которая проводится два раза в год, собирает сотни участников и способствует развитию сообщества выпускников и партнеров Школы. Клуб насчитывает более двух тысяч выпускников.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

У Школы есть образовательные продукты в формате Открытой программы, мастер-классы, онлайн-практикумы и вебинары от ведущих экспертов по различным направлениям: стратегическому планированию, переговорам, продажам, публичным выступлениям, маркетингу, личной эффективности и так далее. Также, мы запустили 2-хдневный курс для подготовки к запуску бизнеса, дающий знания по восьми базовым темам от стратегии до налогов. С помощью этих продуктов мы планируем занять большой сегмент рынка, появившийся благодаря популяризации предпринимательства и активности информационного бизнеса. Эти два фактора способствовали формированию спроса на более прагматичные и практико-ориентированные программы. Мы готовы предложить образовательные

продукты со спикерами, имеющими успешный опыт в предпринимательстве, менеджменте и консультировании. Успешно зарекомендовал себя наш чемпионат Synergy Management Game, на котором с помощью бизнес-симулятора и консультаций экспертов мы развиваем навыки анализа финансовой отчетности и стратегического планирования. В нем участвовали представители таких компаний, как АФК «Система», МГТС, Фаберлик, ЛиТрес, Филипс, Шефлер Русланд, Полар Транс и другие. В наших планах – создание аналогичных продуктов по другим направлениям. Многим известны наши образовательные форумы и конференции: Synergy Management Forum для топ-менеджеров и первых лиц крупнейших компаний, образовательный Synergy Global Forum с акцентом на бизнес-спикеров мирового уровня, форумы по Digital и SMM, Synergy Woman Forum о новых бизнес-возможностях для женщин, форсайт-конференция для собственников бизнеса и топ-менеджеров «Базовые стратегии» и другие. В этом году мы впервые предусмотрели возможность онлайн-участия, с помощью которого планируем привлечь еще больше участников из регионов.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Школа планирует расширить присутствие в корпоративном сегменте: проводить больше тренингов, развивать корпоративные программы МВА, увеличить долю корпоративных участников образовательных форумов. Также, мы будем развивать отраслевую направленность МВА. Появятся программы со специализацией в нефтегазовой отрасли, сельском хозяйстве, банковском деле, фармацевтическом бизнесе. В ближайшее время откроются шестинедельный акселератор и программа менторства. В рамках этих продуктов студенты смогут по несколько часов в месяц получать практические рекомендации по развитию своего бизнеса от ведущих предпринимателей и топ-менеджеров. Будем развивать академическое партнерство с зарубежными бизнес-школами и открывать совместные программы МВА. Расширяется наше географическое присутствие. В скором времени откроется филиал в Санкт-Петербурге, активно развивается франчайзинг в регионах. Также, в регионах будут проводиться аналоги наших федеральных образовательных форумов с участием представителей спикеров. Большое значение мы придаем развитию линейки наших премиальных продуктов, в которую помимо Synergy Business Regatta и Synergy Business Club входит ежегодный бизнес-лагерь Synergy Management Camp, который недавно прошел в Марокко. Это зарекомендовавший себя формат, который позволяет участникам совместить нетворкинг и консультации с экспертами. А выездной характер мероприятия позволяет оторваться от рутины, обсудить с лидерами бизнеса наиболее важные вопросы и увидеть новые возможности для развития. На Кэмпе мы собираем самую избранную аудиторию – собственников и руководителей компаний с оборотом от 500 млн рублей в год. Разумеется, огромное значение мы придаем уровню организации события.

City Business School (CBS)

Город: Москва

Сайт: <https://e-mba.ru>

Экспертное интервью



Юлия Будишевская,
Генеральный директор и совладелец City Business School (CBS)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

City Business School начала работу в 2008 году. City Business School – бизнес-школа нового типа, сочетающая в себе элементы классического бизнес-образования и новейших образовательных решений и технологий. Благодаря инновационным сервисам и лучшей в СНГ системе дистанционного обучения, студенты школы получают все необходимые навыки для стремительного роста как в профессиональном, так и в личном плане.

К основным программам, реализуемым в City Business School, можно отнести MBA General, MBA Intensive и MINI-MBA Professional. Обучение в City Business School нацелено на получение знаний и навыков управления в различных сферах бизнеса: общий менеджмент, управление и финансы, стратегия, логистика, HR, маркетинг.

Основными принципами и ценностями City Business School являются:

1. Построение практико-ориентированного преподавания всех направлений менеджмента и лидерства на основе передового российского и международного опыта.
2. Постоянное (системное) совершенствование программ и системы дистанционного обучения в соответствии с изменяющимися потребностями рынка и деловой среды.
3. Преимущественная ориентация на рынок В2С, на реальные нужды бизнесменов и менеджеров. City Business School предлагает своим слушателям Центр карьеры, который помогает нашим клиентам обрести знания и навыки для успешного продвижения по карьерной лестнице. Слушатели учатся презентовать свои профессиональные качества таким образом, чтобы выигрышно смотреться в глазах работодателя. Также благодаря индивидуальным консультациям HR-специалистов, в Центре карьеры мы помогаем улучшить резюме наших слушателей, выбрать правильное самопозиционирование и найти работу мечты.

Мы предлагаем нашим слушателям участие в очных мероприятиях, а слушателям программ MBA – вводные недели, которые позволяют познакомиться с программой обучения, прослушать вводные лекции, поучаствовать в бизнес-играх и познакомиться с одноклассниками. Программа MBA City Business School одна из первых в России и единственная среди онлайн бизнес-школ имеет высшую форму российской независимой аккредитации – аккредитацию Национального совета по оценке качества делового и управленческого образования (НАСДОБР). Среди наших преподавателей – 25 международных экспертов, 7 из которых из Великобритании, 6 из США и 12 экспертов из других стран Европы. Таким образом, мы предоставляем нашим слушателям актуальную и реальную информацию о ведении международного бизнеса и международных проектов. Каждую минуту мы работаем, чтобы наши слушатели могли стать еще успешнее: получаем аккредитации, создаем альянсы, выпускаем актуальные продукты, приглашаем «звездных» преподавателей и экспертов.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

За последние несколько лет City Business School произвела глобальное обновление всей программы MBA, перешла на новую систему дистанционного обучения, разработанную командой City Business School, и предлагает своим слушателям обновленные и актуальные программы MBA, экспертные мнения в видеолекциях, практикоориентированные задания, кейсовый метод и центр практики. City Business School за этот период стала первой школой, которая получила аккредитацию НАСДОБР на программы, реализуемые в дистанционном (онлайн) формате. Также City Business School вступила в Балтийскую ассоциацию развития менеджмента, что позволило нам получать опыт ведущих бизнес-школ и институтов из Европы и США, государственных и частных компаний, а также ученых и профессионалов из бизнес-сообществ. В 2018 году City Business School была выбрана школой из списка EDUNIVERSAL SELECTED SCHOOLS. За указанный период командой City Business School были разработаны такие краткосрочные курсы, как «E-mail маркетинг», «Интернет-маркетинг», «Таргетированная реклама в Facebook и Instagram», «Карьера x2», «Управление проектами ANSI PMI® PMBOK», «Тайм-менеджмент», «Контекстная реклама в Яндекс.Директе» и многое другое. Для сегмента B2B мы разработали проект Tema.biz. TEMA.biz – новый формат корпоративной онлайн-библиотеки, предлагающей курсы по наиболее востребованным в профессиональном плане направлениям. Любая компания может воспользоваться данным сервисом совершенно бесплатно. Для этого необходимо просто зарегистрироваться на сайте и повышать уровень своих компетенций либо компетенций своих сотрудников, отслеживая результаты их обучения. Все курсы созданы на основе книг-бестселлеров в формате саммари, которые представлены в текстовом, аудио- и видеоформатах.

Как изменились спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

Спрос и набор слушателей на программы уровня MBA растут с каждым годом. Слушатели стараются регулярно обновлять знания, навыки и умения. Бизнес-процессы, методики, подходы, инструменты,

бизнес-модели настолько быстро меняются в наши дни, что успешному профессионалу уже не хватает базовых знаний для успешного восхождения по карьерной лестнице. Слушатели City Business School могут прийти к нам в качестве знакомства на краткосрочный или бесплатный курс, а затем мы уже видим их в числе слушателей программ МВА. Образование через всю карьеру – это единственный ответ для сохранения профпригодности. А дистанционное образование в данном случае – самый оптимальный вариант, так как только он обеспечивает гибкость графика обучения работающего профессионала, а также избирательность получения исключительно необходимых знаний.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения по программам МВА не меняется уже несколько лет, и цена за программу МВА General составляет 215 000 рублей. При этом действуют весьма ощутимые скидки, зависящие, например, от времени и способа оплаты обучения.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программ МВА / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

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. Также благодаря формату обучения мы можем предложить нашим слушателям принимать участие в вебинарах с иностранными экспертами, такими как Lon Safko, Eva Doyle, Deborah Labbate, Deon Nel и другие.

Используете ли вы онлайн-форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах МВА / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах МВА / EMBA?

Обучение в City Business School проходит в заочной форме с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения. Дистанционное образование уже качественнее очного обучения за счет того, что над контентом трудится не один самоучка, а команда профессионалов, а также имеет ряд преимуществ перед очным как по стоимости, так и по всем остальным параметрам. Люди перестали бояться неизвестности, форма дистанционного обучения уже понятна и знакома, потому что подросло интернетизированное поколение. Если года три-четыре назад нас спрашивали, будем ли мы присылать конспекты и задания на электронную почту и в Skype, то сейчас студентов волнует другое: можно ли заниматься с мобильных устройств, как взаимодействовать с тьюторами внутри СДО (системы дистанционного обучения). Осталось очень мало дисциплин, при которых очное обучение лучше. Например, тренинги по продажам и переговорам – в общем, те дисциплины, где идет наработка навыков. Но уже и эти преимущества уходят в прошлое, на подходе виртуальные тренажеры, которые «натаскивают» на навыки лучше любых преподавателей, и при этом гарантируют качество на выходе.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы МВА / EMBA? Пришли ли к вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Влияние конкурса «Лидеры России», организованного АНО «Россия – страна возможностей», нашей образовательной организацией не изучалось. Победителей конкурса в числе наших слушателей не наблюдается.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Да, мы собираем обратную связь и постоянно находимся в контакте с нашими слушателями и выпускниками. Смотрим по уровню удовлетворенности программами обучения, просим оценить процесс обучения. У выпускников спрашиваем о полученной пользе от обучения с точки зрения увеличения дохода, карьерного роста, получения деловых связей и профессионального развития. Практически у половины слушателей доход изменяется в положительную сторону уже во время обучения. Куда охотнее предоставляют информацию об успешном карьерном продвижении.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в Клубе выпускников?

Да, у City Business School есть Клуб выпускников: сейчас он насчитывает около 1500 успешных и перспективных менеджеров и предпринимателей, прошедших обучение на программах МВА в City Business School. Клуб выпускников помогает нашим выпускникам идти по пути постоянного самосовершенствования. Став членом клуба, слушатели попадают в правильную среду, которая активно способствует личному и профессиональному развитию.

Участники клуба получают следующие привилегии:

- Нетворкинг среди выпускников, готовых оказать друг другу содействие в профессиональных и жизненных вопросах.
- Бесплатный доступ к курсам.
- Вебинары от ведущих бизнес-экспертов.

- Лучшие кейсы успешных компаний.
- Экспертные статьи и видеолекции по бизнесу, карьере и личной эффективности.
- Чек-листы для быстрого решения рабочих задач.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

Для начинающих предпринимателей и стартаперов мы можем предложить интенсивную программу МВА, которая позволит узнать о всех сферах бизнеса и применять сразу свои знания на практике. Что касается собственников бизнеса, мы предлагаем им программу MBA General, ведь программы МВА обычно носят «джернералистский» 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.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

В области развития в центре внимания City Business School на ближайшие 2 года будет находиться направление усиления стратегического партнерства с зарубежными бизнес-школами в целях предоставления разносторонних международных практик нашим слушателям. А также такие направления, как усиление ориентации на корпоративных клиентов, расширение географии, разработка и продвижение новых образовательных продуктов, востребованных рынками, разработка направления Digital и вывод на рынок продуктов в рамках линейки Digital.

Moscow Business School (MBS)

Город: Москва

Сайт: <https://mbschool.ru>

Экспертное интервью



**Рашевская
Оксана Анатольевна,**
Проректор по обучению
Moscow Business School (MBS)

Расскажите, пожалуйста, о вашей бизнес-школе и программах бизнес-образования: дата основания, 5 самых главных фактов о вашей школе, направления подготовки и топ-3 самых популярных программ вашей школы, аккредитации и другие важные факты и особенности.

Moscow Business School с 2007 года реализует программы бизнес-образования — семинары, MBA, корпоративные тренинги и курсы повышения квалификации. За 12 лет успешной работы MBS зарекомендовала себя как одно из ведущих учебных заведений в российском бизнес-образовании, вошла в топ-3 бизнес-школ по версии РБК вместе с НИУ ВШЭ и Сколково. Moscow Business School ежегодно входит в топ-12 школ народного независимого рейтинга портала «MBA в Москве и России». В 2018 году в рейтинге участвовали выпускники из 41 бизнес-школы из 9 городов. Народный рейтинг основан на реальных оценках выпускников программ MBA, поэтому считается наиболее объективным исследованием в сфере бизнес-образования

Ключевые факты о Moscow Business School:

- Учебный кампус в центре Москвы площадью 3 500 кв. метров с современным учебным оборудованием, бесплатным высокоскоростным интернетом и зоной отдыха.
- Более 30 000 обучающихся в год.
- Более 10 000 часов обучения в дистанционном формате.
- Более 10 000 слушателей, обучающихся на дистанционных программах MBA с 2007 по 2018 год.
- Свыше 6000 выпускников Moscow Business School работают в топ-300 крупнейших компаний России.
- Более 300 опытных тренеров, экспертов, консультантов и топ-менеджеров разрабатывают учебные программы и преподают в бизнес-школе.
- 78 долгосрочных программ бизнес-образования от полноценного двухлетнего обучения на степень MBA до ускоренного курса по сокращенной программе.
- Каждый месяц проводится более 70 семинаров, охватывающих все тренды российского бизнеса в рамках краткосрочных программ профессионального обучения.
- Для корпоративного обучения разработано более 800 семинаров и тренингов по 43 направлениям.
- Каждый месяц проводится более 100 видеосеминаров, доступных из любой точки мира.

На апрель 2019 года действует более 50 долгосрочных программ по разным специализациям в очной, очно-заочной с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ) и заочной с применением ДОТ формата. Содержание программ постоянно обновляется с учетом изменений в экономике и требований рынка. Актуализируется и список программ обучения.

Программы Moscow Business School имеют ряд преимуществ:

- Дистанционные форматы обучения позволяют учиться из любой точки мира.
- Индивидуальные консультации преподавателей, бесплатный доступ к электронной библиотеке и вебинарам 24/7, сопровождение наставником на протяжении всего процесса обучения.
- Возможность самостоятельно конструировать программу обучения, исходя из индивидуальных потребностей (слушатели могут выбирать нужные программные модули и добавлять дополнительные).
- Возможность самостоятельно выбирать темп обучения (слушатели могут сделать перерыв в обучении, а затем продолжить изучение материала, присоединившись к другой группе).

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.). Какие произошли изменения? Какие новые курсы / темы / форматы обучения появились?

Moscow Business School делает акцент на развитии современных учебных технологий и запуске новых образовательных программ. Например, в 2017 году в MBS стали реализовываться программы, связанные с цифровой трансформацией бизнеса и внедрением современных технологий в бизнес-процессы предприятия. В 2018 году в MBS расширили список программ в сфере информационных технологий: от установки современного оборудования и разработки программного обеспечения до программ по управлению в сфере IT. По статистике MBS, слушатели отдают предпочтение не новым направлениям, а традиционным программам General MBA и MBA в сфере стратегического менеджмента, финансов, персонала, маркетинга и продаж. Также в MBS высоко ценится внутренняя корпоративная культура и профессионализм сотрудников. Каждые полгода проводится аудит на знание продуктов компании. Сотрудники проходят обучение и повышают свои профессиональные качества. Ежедневно проводится обязательная обработка отзывов слушателей краткосрочных и долгосрочных курсов, на основе которых разрабатываются новые программы и вносятся корректировки в существующие.

Как изменился спрос и набор слушателей на ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)?

В 2019 году интерес к MBA начал расти. Наиболее востребованы программы бизнес-образования, разработанные на основе профстандартов с присвоением квалификации 7 или 8 уровня. По окончании таких программ часть слушателей продолжает свое обучение для получения степени MBA.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2017-2019 гг.)? Предоставляете ли вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Определяющим фактором при выборе программ MBA является оптимальное соотношение цены и качества образовательной программы. Moscow Business School за счет грамотного менеджмента и маркетинговой политики долгое время удерживала стоимость обучения на одном уровне. Но с января 2019 года она была увеличена на 10-15 %. Повышение стоимости связано с изменением требований рынка, обновлением программ и реализацией новых форм взаимодействия со слушателями. Несмотря на повышение цен, для наших клиентов продолжает действовать программа лояльности и система скидок.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA / EMBA? Привлекаете ли вы внешних спикеров, иностранных лекторов, выпускников?

Преподаватель MBS уверен в себе и харизматичен, имеет огромный практический и консалтинговый опыт, обладает современными знаниями и технологиями в своей предметной области. Проводит интерактивные занятия с использованием кейсов, владеет навыками фасилитации и применяет в обучении коучинг. Перед преподавателем MBS стоит трудная задача. Он должен обладать глубокими теоретическими знаниями своего предмета, выполнять роль модератора или тьютора учебного процесса, четко понимать суть бизнеса, а главное, быть практикующим специалистом. Помимо основного преподавательского состава, MBS привлекает и внешних спикеров. В Moscow Business School работают эксперты-практики, бизнес-консультанты и бизнес-тренеры с необходимыми знаниями и компетенциями для преподавания на программах MBA.

Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в программах MBA / EMBA? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA / EMBA?

Moscow Business School давно использует дистанционные технологии в обучении. Разработанные в MBS онлайн-программы сохраняют баланс между практическими и теоретическими занятиями. Например, практический опыт слушатели получают в группах на онлайн-семинарах. Под руководством преподавателей-экспертов слушатели разбирают бизнес-кейсы, анализируют и решают проблемные ситуации, а также обмениваются опытом (каждый участник группы может предложить для обсуждения свой рабочий кейс). В целом, отношение к программам MBA в онлайн формате меняется. Раньше дистанционное обучение не признавалось и было подвержено жесткой критике. Сейчас, напротив, онлайн-образование активно используется и даже аккредитуется. Дистанционные программы интересны как региональным слушателям, у которых недостаточно финансовых средств для получения традиционного классического образования, так и москвичам с постоянной нехваткой времени. Перспективы использования онлайн / дистанционных методов в программах MBA очевидны — они продолжают расти.

Как вы оцениваете влияние конкурса «Лидеры России» на интерес к бизнес-образованию и спрос на программы MBA/EMBA? Пришли ли к Вам на программы учиться победители конкурса «Лидеры России»?

Популярность конкурса «Лидеры России» говорит о стремлении россиян к личностному и профессиональному росту. И бизнес-образование — один из наиболее эффективных инструментов для самореализации граждан. Программы MBA позволяют развить управленческие компетенции: умение вести переговоры, построить команду, успешно запустить проект. При этом слушатели приобретают и так называемые hard skills. Несомненно, такие конкурсы как «Лидеры России» повышают интерес к бизнес-образованию и поддерживают увеличение спроса на программы MBA.

Собираете ли вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программу (в % или средняя оценка)? Отслеживаете ли изменение уровня дохода выпускников после окончания программы?

Задача Moscow Business School - помочь слушателям достичь поставленных целей. MBS собирает обратную связь от участников программ, чтобы правильно определить их потребности, решить наиболее актуальные вопросы и разработать траектории индивидуального развития. Чем больше у школы информации, тем точнее она сможет адаптировать программу обучения под запросы слушателя. Обратная связь начинается с момента поступления. Слушатель заполняет вводную анкету, где рассказывает о себе: какие цели ставит перед обучением и какие результаты хочет получить. После обучения на каждой дисциплине слушатели заполняют анкету обратной связи. Здесь мы получаем информацию не только о взаимодействии слушателя с преподавателем и корректности учебного плана, но и узнаем, как слушатель оценивает уровень своей активности в процессе обучения. После окончания обучения слушатель заполняет анкету выпускника. Именно по этой анкете MBS отслеживает: удовлетворенность результатом обучения, рост доходов выпускников и готовность порекомендовать программу друзьям и знакомым. Анализ анкет показывает, что более 70 % выпускников готовы ре-

комендовать MBS для обучения. MBS не теряет связи со своими выпускниками. Уже в процессе обучения у 20% слушателей происходят изменения в карьере. В первые 2 года после обучения 45% выпускников получают повышение или переходят на новое место работы. Более 50% слушателей и выпускников программ MBA отмечают, что обучение помогло им повысить свои доходы.

Ведете ли вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Есть ли сообщество выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в клубе выпускников?

В анкете выпускника есть вопрос: «Готовы ли Вы к дальнейшему сотрудничеству с MBS?». 90% выпускников пишут, что готовы оставаться на связи с Moscow Business School в том или ином варианте:

- Готов(а) по мере возможности помогать MBS стать еще успешней;
- Готов(а) помогать MBS, если это будет взаимовыгодно;
- Готов(а) помогать слушателям MBS в ознакомлении с программой;
- Готов(а) выступать инвестором бизнес-проектов;
- Готов(а) выступать работодателем для слушателей MBS;
- Готов(а) или заинтересован(а) в организации встреч с интересными людьми;
- Готов(а) продолжить обучение.

Moscow Business School работает с выпускниками индивидуально, учитывая общие интересы. В числе основных инструментов взаимодействия — постоянные приглашения на бизнес-встречи (нетворкинг), организация выступлений популярных спикеров, проведение открытых мастер-классов и вебинаров. Недавно MBS начала привлекать выпускников к участию в программе наставничества.

Есть ли у вас другие специальные программы или курсы для предпринимателей, собственников бизнеса, начинающих предпринимателей и стартаперов (программы поддержки предпринимательства)? Как изменился спрос на такие программы за последние несколько лет?

В линейку продуктов Moscow Business School входят семинары, бизнес-тренинги, вебинары, курсы профессиональной переподготовки и повышения квалификации. Программы ориентированы на начинающих специалистов, предпринимателей и собственников бизнеса. Все продукты разработаны по авторским методикам специалистов MBS с учетом запросов современной бизнес-аудитории. Курсы представлены по 43 универсальным направлениям: от управления проектами и личной эффективности до корпоративной безопасности, web-аналитики и земельного права.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. вы собираетесь внедрить в 2019-2020 гг.?

Moscow Business School постоянно обновляет и развивает онлайн и офлайн форматы обучения. На основе отзывов выпускников и слушателей, MBS разрабатывает новые и делает более доступными и универсальными существующие образовательные программы. Онлайн-обучение — будущее бизнес-образования. В планах Moscow Business School — начать обучение с применением VR-технологий и интерактивных видеоматериалов. Помимо VR, в MBS планируют запуск образовательных программ с использованием дополненной реальности (AR) как в онлайн, так и офлайн курсах. Такой формат позволит слушателям полностью погрузиться в образовательный процесс, не выходя из дома или аудитории.

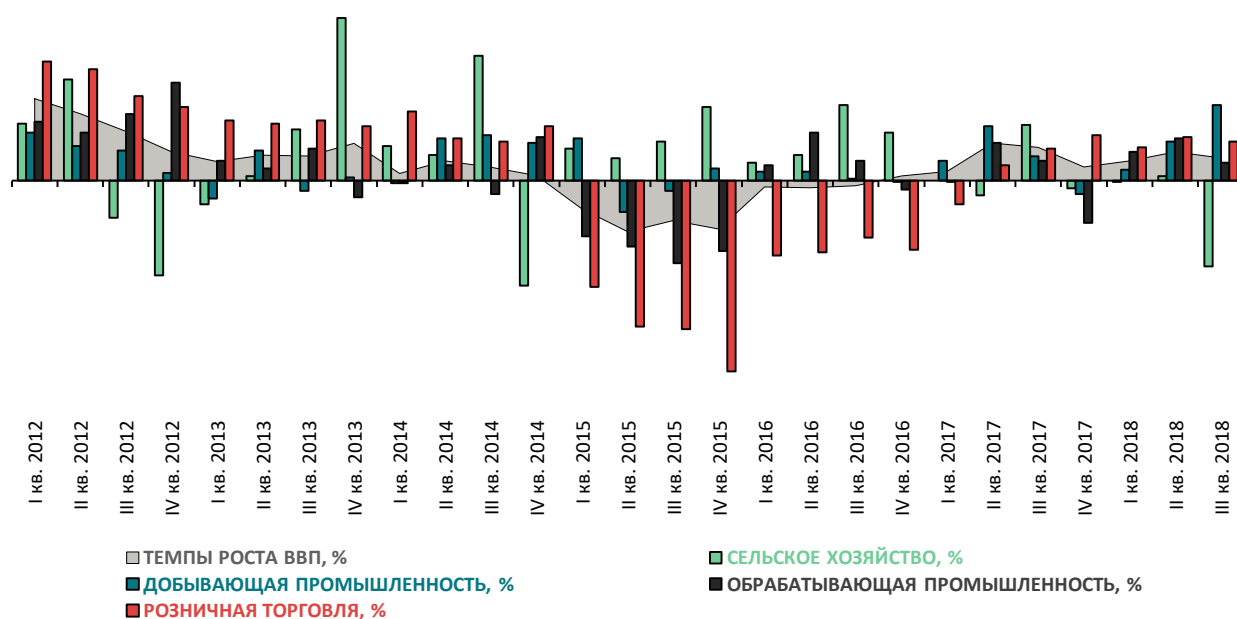
Следующий пункт в программе развития — интеграция искусственного интеллекта. Сейчас MBS использует антропоморфных роботов в качестве ассистентов преподавателей. В дальнейшем планируется применять ИИ для совершенствования учебных программ, анализа и проверки знаний слушателей. Постоянная поддержка актуальности и качества бизнес-образования, улучшение и создание новых онлайн- и офлайн-программ, регулярное повышение профессионализма сотрудников и удержание правильной ценовой политики — основные направления развития Moscow Business School.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

После двухлетнего перерыва, в 2017 году российская экономика вновь перешла в стадию роста: согласно данным Минэкономразвития и Росстата, рост в 2017 году составил 1,5% (прогнозы Минэкономразвития были более оптимистичны, но рост ВВП замедлился до 0,9% в IV квартале 2017 года). Безусловно, рост экономики - это положительный знак, однако относительно высокие темпы роста неоднозначно оцениваются экспертами - ставятся под сомнение как источники роста (рост инвестиций, особенно в нефтегазовой сфере, рост цены на нефть, рост финансового сектора и рост сельского хозяйства, который цикличен), так и качество данных, предлагаемых Росстатом. Большая часть экспертов сходится во мнении, что статистические расхождения в основных макроэкономических показателях, возникшие по итогам 2017 года, ставят под сомнение устойчивость роста экономики в долгосрочном периоде.

По предварительной оценке Росстата, в 2018 году ВВП России вырос на 2,3%, причем наибольший вклад в рост экономики страны внесли разовые факторы (в том числе, по словам министра экономического развития М. Орешкина) – рост промышленного строительства (за счет реализации нефтегазовых проектов в Тюменской области), а также торговля и добыча полезных ископаемых. Очевидно, что подобное ускорение темпов прироста ВВП является незакономерным, и, что более важно для потребительских отраслей, реальные доходы населения в 2018 году по-прежнему не росли (по первичной оценке, было минимальное сокращение, по финальной – минимальный рост).

Рис. 1. Квартальная динамика ВВП и ИФО некоторых отраслей российской экономики, I кв. 2012 – III кв. 2018 года, %



Источник: Росстат, расчеты РБК Исследования рынков

Кризис конца 2014 – 2017 гг. был вызван 3 основными причинами: **бюджетными проблемами** (федеральными и региональными), **падением инвестиционной активности** и **падением потребительской активности**. Бюджетный кризис на федеральном уровне был вызван в первую очередь падением цен на нефть, во-вторую – исчерпанием старой модели роста экономики. На формирование бюджетов в регионах оказали влияние кризис федерального бюджета (сокращение субсидий и субвенций со

стороны федерального центра) и рост обязательств перед бюджетниками («майские указы»). Отсутствие средств в федеральном бюджете на дополнительные дотации для регионов в начале 2015 года привело к кредитованию регионов в коммерческих банках под высокие проценты. На конец 2017 года ситуация по-прежнему не разрешилась: весь 2016 год долг муниципалитетов оставался на прежнем высоком уровне, в 2017 году сократился всего на 8% с января по ноябрь, при этом в 8 регионах долги по кредитам превышают собственные доходы. Впрочем, улучшения в бюджетной сфере в регионах все-таки наблюдаются – доля кредитов регионов, полученных в банках, к ноябрю 2017 года сократилась до 32%. Минфин стремится заменить кредиты коммерческих банков бюджетными с минимальной процентной ставкой. Наиболее высокая доля кредитов, взятых в коммерческих банках, в Костромской, Астраханской, Курганской областях и Кабардино-Балкарии (более 70%).

Федеральный бюджет по-прежнему сводится с существенным дефицитом, финансируемым, преимущественно, за счет национальных фондов. Эмиссия, как возможный элемент покрытия дефицита невозможна из-за таргетирования инфляции Центральным банком, а возможность долгосрочных займов за рубежом для покрытия дефицита ограничена санкциями в отношении страны.

Источником роста экономики страны могло бы стать внутреннее потребление, стимулирующее рост ВВП до кризиса 2014 года. Однако в федеральном и региональных бюджетах до 2020 года не предусмотрен существенный рост расходов на зарплаты и социальные выплаты, что делает невозможным значимый рост потребительских отраслей.

Табл. 3. Ключевые показатели развития российской экономики в 2017 г. – III кв. 2018 года

ПОКАЗАТЕЛЬ	II кв. 2017	III кв. 2017	IV кв. 2017	2017	I кв. 2018	II кв. 2018	III кв. 2018
ОБЪЕМ ВВП, МЛРД РУБ.	22 035,1	23 948,8	25 503,4	92 037,2	22 239,4	24 846,6	27 007,2
ПРИРОСТ ВВП В НОМИНАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ, %	6,8%	6,4%	6,7%	6,80%	8,2%	12,7%	12,7%
ИЗМЕНЕНИЕ ВВП, %	102,5%	102,2%	100,9%	101,5%	101,3%	101,9%	101,5%
ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ, %	105,0%	102,2%	106,4%	104,4%	103,6%	102,8%	105,2%
ИНФЛЯЦИЯ, %	104,2%	103,4%	102,6%	102,5%	102,2%	102,4%	102,9%
ПРОДУКТОВАЯ ИНФЛЯЦИЯ, %	104,1%	102,8%	101,1%	101,1%	100,9%	100,4%	101,6%
БЕЗРАБОТИЦА, %	5,2%	5,0%	5,1%	5,2%	5,0%	4,8%	5,0%
ДИНАМИКА ЦЕН НА НЕФТЬ МАРКИ BRENT, \$	49,9	53,9	63,6	55,6	67,2	77,1	78,2
ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ, %	101,1%	102,1%	103,1%	101,2%	102,2%	102,9%	102,6%
РЕАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ, %	97,1%	99,2%	98,7%	98,3%	101,2%	102,1%	99,6%
РЕАЛЬНАЯ ЗАРПЛАТА, %	103,4%	103,1%	105,9%	103,5%	110,2%	107,6%	109,5%
ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ, МЛРД \$*	314,0	415,6	590,9	590,9	158,8	331,8	504,1
ПРОФИЦИТ (ДЕФИЦИТ) ТОРГОВОГО ОБОРОТА, МЛРД \$*	63,5	80,4	115,3	115,3	44,2	90,6	137,3
ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ	-14	-11	-11	Н/Д	-8	-8	-14
ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ДОВЕРИЯ	63	70	Н/Д	Н/Д	68	70	Н/Д

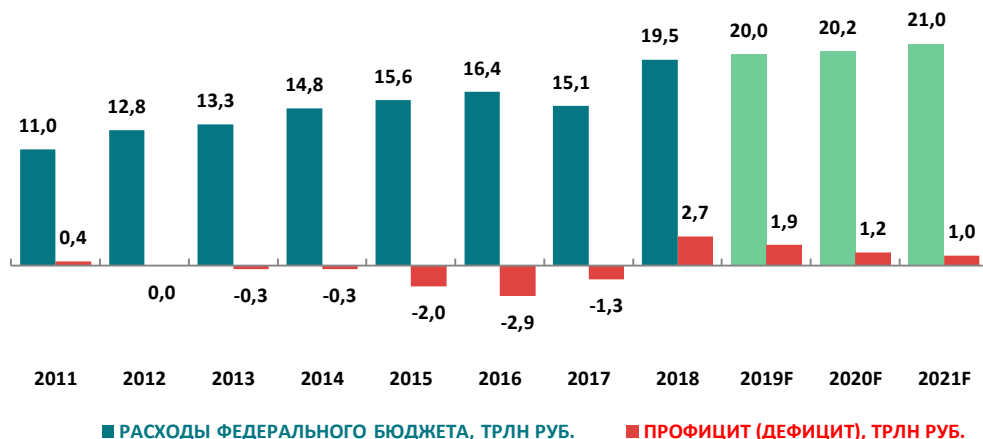
ПОКАЗАТЕЛЬ	II КВ. 2017	III КВ. 2017	IV КВ. 2017	2017	I КВ. 2018	II КВ. 2018	III КВ. 2018
ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ НАСТРОЕНИЙ	104	107	103	Н/Д	104	Н/Д	Н/Д

Источник: РБК Исследования рынков по данным Росстата, Минэкономразвития, ЦБ и др. источников, * - данные представлены накопленным итогом

Падению государственных инвестиций в 2014-2016 гг. способствовали сжатие бюджета и перераспределение расходов сжимающегося бюджета (все меньше средств на инфраструктурные проекты и человеческий капитал, все больше – на национальную оборону). Снижение инвестиций бизнеса, составляющих основную часть инвестиций в современной российской экономике, было вызвано ростом неопределенности и уходом в теневой сектор. Политическая ситуация привела к сокращению иностранных инвестиций.

Судя по данным Росстата, в 2017 году ситуация изменилась в противоположную сторону. Одним из факторов роста экономики в 2017 году стал рост инвестиций в основной капитал (+4,4% в 2017 году), особенно в нефтегазодобывающей сфере. По предварительной оценке, более половины инвестиций в 2017 году (около 1,1 трлн руб.) пришлось на «мегапроекты» - «Сила Сибири» (26%), подготовка к чемпионату мира по футболу (16%), реновация в Москве (9%) и Крымский мост (5%).

Рис. 2. Расходы федерального бюджета и профицит (дефицит) федерального бюджета в 2012 - 2021 гг., трлн руб.



Источник: Федеральное казначейство РФ

В 2018 году впервые за долгое время бюджет РФ оказался профицитным – превышение доходов над расходами составило более 2,7 трлн руб. К сожалению, реинвестирования данных средств в экономику не происходит. Высокий уровень профицита федерального бюджета (около 2,5% ВВП) является сильным макроэкономическим показателем и может стать «подушкой безопасности» на случай всплеска волатильности на внешних рынках. Но в ситуации современной России, где явно ощущается дефицит инвестиций, слабая сбалансированность региональных бюджетов, дефицит средств на реализацию крупных национальных проектов, а также существенное время падают реальные доходы населения, подобный профицит выглядит крайне неоднозначно.

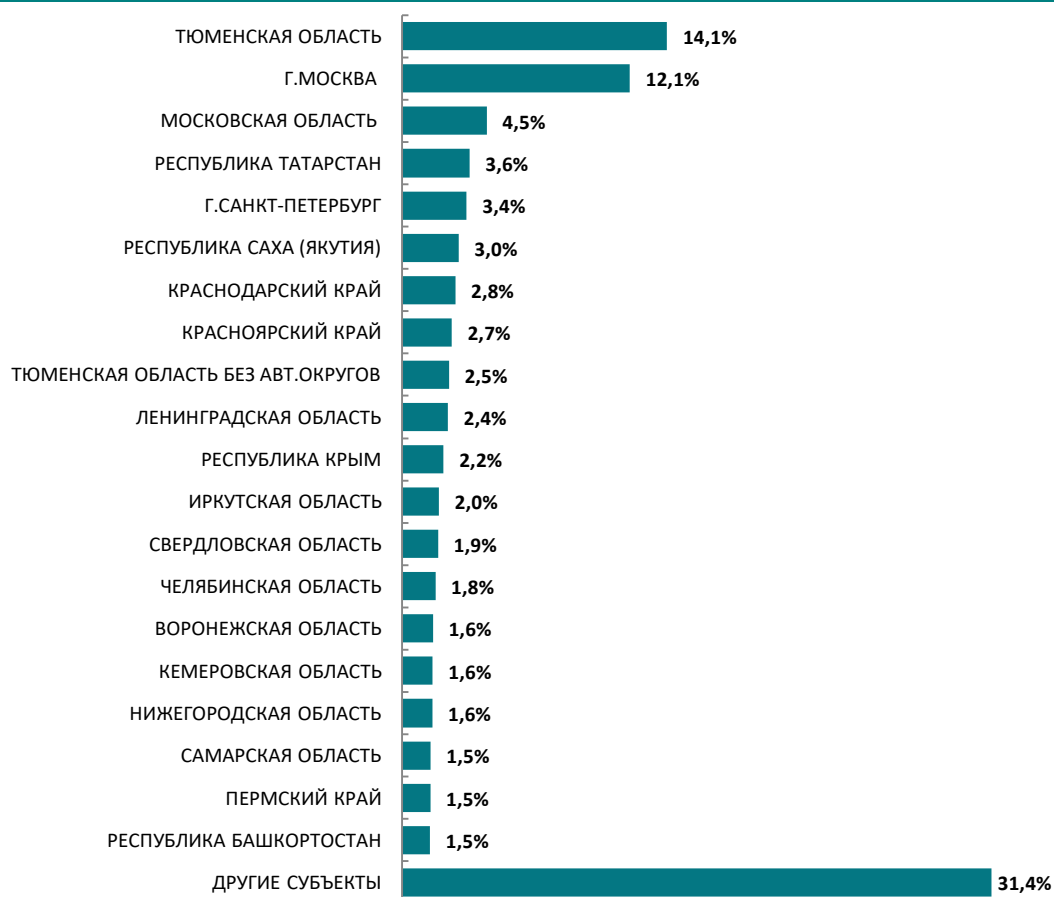
Падение реальных доходов населения, продолжавшееся суммарно более 5 лет, связано с 3 основными причинами: отменой ежегодной индексации пенсий и других со-

циальных выплат, слабым ростом реальных зарплат в малом и среднем бизнесе (сокращение доходов людей, работающих в «серой» зоне) и ослаблением курса рубля к доллару.

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 по-прежнему мешают стабильному экономическому росту России. Нынешняя стабилизация связана с отсутствием дополнительных внешних шоков и снижением качества роста российской экономики.

С точки зрения современных экономических взглядов, одним из важных шагов на пути к решению экономических проблем России можно считать децентрализацию и увеличение прозрачности при распределении средств из федерального бюджета регионам, уход от «ручного управления». К сожалению, на сегодняшний день бюджетные средства распределяются неравномерно и непрозрачно, а большая часть перспективных проектов недополучает инвестиции как со стороны региональных, так и со стороны федеральных властей. Распределение инвестиций в основной капитал в России неравномерно: большая часть инвестиций приходится на столичные города и добывающие регионы.

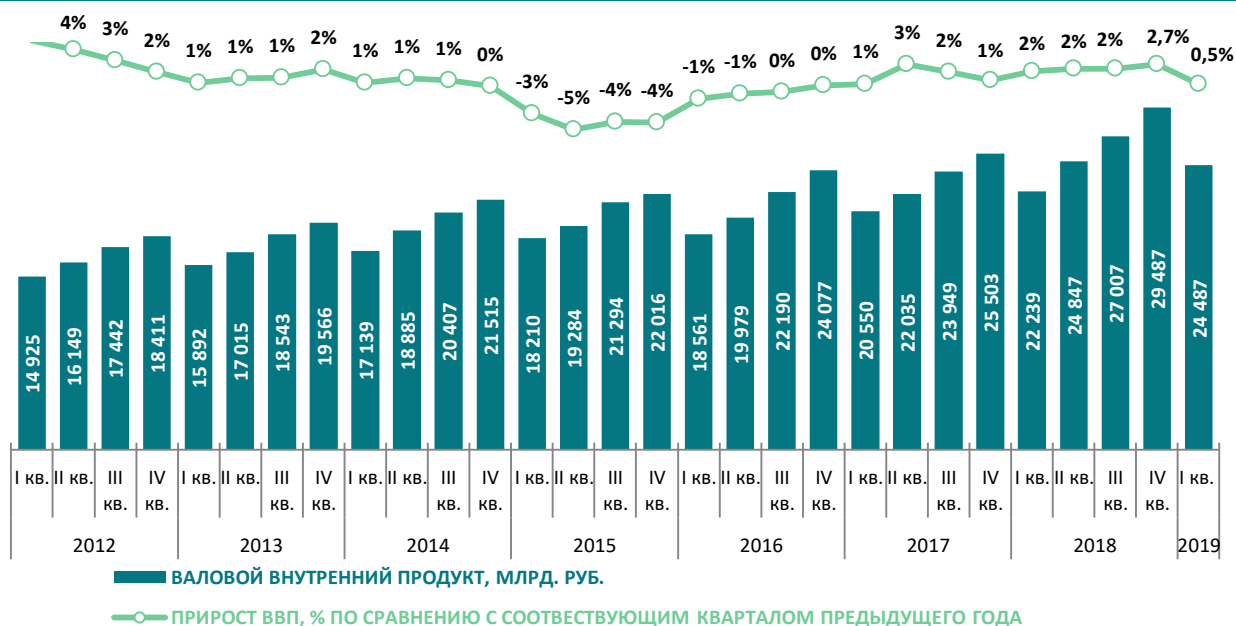
Рис. 3. Структура инвестиций в регионы России в I полугодии 2018 года, %



Источник: Росстат

20 регионов России концентрируют 68,4% инвестиций в основной капитал в I полугодии 2018 года – очевидно, что с таким подходом к перераспределению средств, неравенство в России продолжит нарастать.

Рис. 4. Ежеквартальная динамика ВВП России, I квартал 2012 г. – I квартал 2019 гг., млрд. руб., % к соответствующему кварталу предыдущего года



Источник: Росстат

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 во второй половине 2016 года показывали 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%.

В 2017 году Росстат перешел в ведение Минэкономразвития, что повлекло за собой изменения методики расчета ВВП и пересчет показателей 2014-2016 гг. Полученные результаты снижают уровень доверия к статистике, предоставляемой Росстатом и рост I кв. 2017 года воспринимается экспертным сообществом скептически. Впрочем, так или иначе, данные, предоставляемые Минэкономразвития становятся все лучше: по итогам II кв. 2017 года российская экономика выросла на 2,7%, что является самым высоким показателем с 2013 года, в III кв. 2017 года темпы роста экономики несколько замедлились, но остаются положительными – рост составил 1,8%.

Падение промышленного производства не позволило поддержать высокие темпы роста ВВП в IV квартале 2017 года, однако прирост ВВП все-таки был (0,9%). I квартал 2018 года также начался позитивно – были (как оказалось позже – лишь на ограниченный период времени) увеличены зарплаты бюджетным работникам, попадающим под «майские указы», началось оживление в розничной торговле и секторе платных услуг, продолжился медленный рост промышленного производства. По итогам квартала ВВП увеличился на 1,3%. По данным Росстата, в I квартале 2018 года наибольшим образом выросли отрасли: страховая и финансовая деятельность, деятельность по операциям с недвижимым имуществом, деятельность профессиональная, научная и техническая. Наибольшее сокращение было характерно для строительной отрасли, которая, по оценкам Росстата, выросла на рекордные значения по итогам 2018 года.

Позитивная риторика по-прежнему сохраняется в краткосрочных прогнозах экономического развития (до конца года), однако предстоящее в 2019 году повышение НДС, очевидно, будет препятствовать ускорению темпов роста экономики – как по оценкам независимых экспертов, так и по данным специалистов из Министерства экономического развития.

Рис. 5. Динамика курса доллара США и евро, август 2013 г. – декабрь 2018 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.

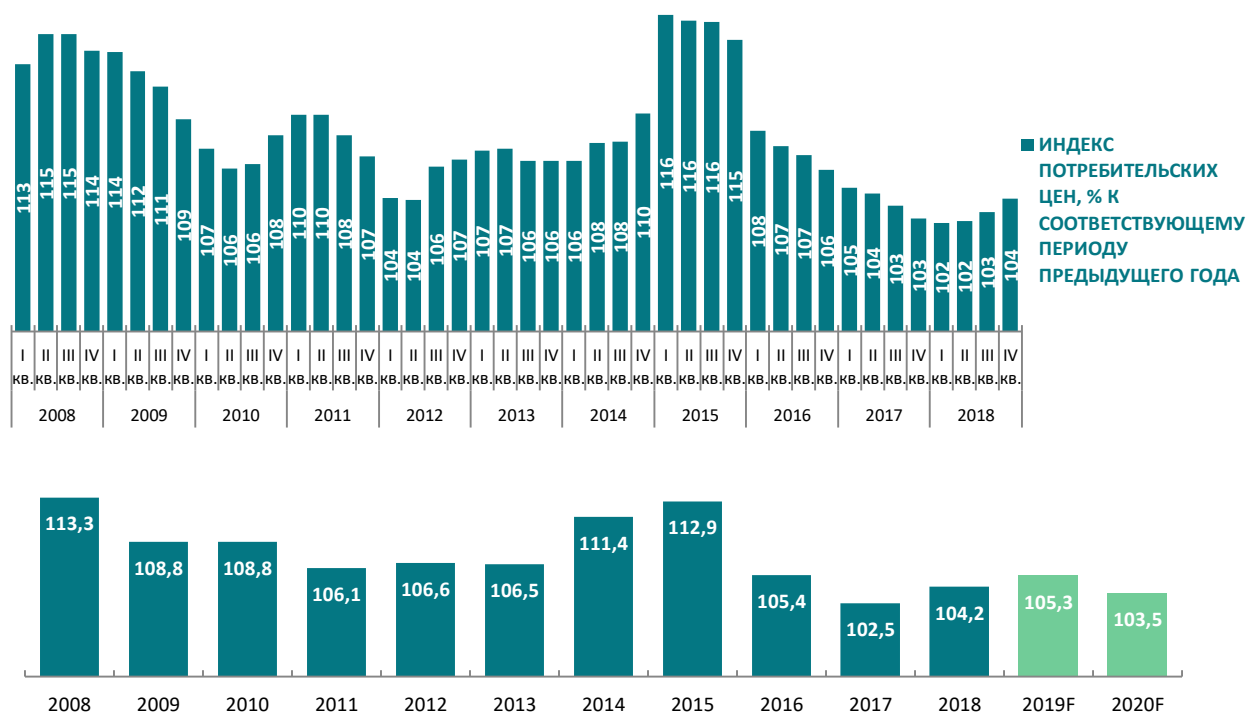
Минимальные значения января сменились приемлемыми для российского бюджета 40 долл. США за баррель и выше с апреля 2016 года. Положительное влияние на цены на нефть оказывали заявления представителей ОПЕК, России и других участников рынка о желании договориться о заморозке объемов добычи нефти. 30 ноября 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 избытков 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.

Всю вторую половину 2017 года нефть продолжала дорожать и достигла к концу 2017 года 65-66 долл. США за баррель нефти марки Brent.

Курс доллара, установленный ЦБ РФ на 31.01.19 - 66,1 руб. за доллар и 75,6 руб. за евро.

Рис. 6. Индекс потребительских цен, I квартал 2008 г. – IV квартал 2018 г., % к соответствующему кварталу предыдущего года



Источник: Росстат, прогнозы РБК.Quote

Рост цен в 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. В 2017 году планы по таргетированию инфляции были перевыполнены – индекс потребительских цен составил 2,5%, что является самым низким показателем за всю историю наблюдений в современной России. Эксперты сходятся во мнении, что цель по инфляции была достигнута в первую очередь за счет отсутствия роста потребительских доходов, что косвенно подтверждается Минэкономразвития и Минфином – в бюджетах 2019-2020 гг. закладывается минимальный рост социальных платежей и зарплат бюджетникам, в том числе для сдерживания инфляции. Дополнительными факторами, способствующими сокращению инфляции, стали «стабильный рубль», рост производства продуктов питания в России и другие. Впрочем, повышение НДС, произошедшее с 1 января 2019 года, ожидаемо должно повысить уровень цен. В январе 2019 года индекс потребительских цен по отношению к январю 2018 года составил 105%, причем наибольший вклад в рост цен внесли продовольственные товары, подорожавшие к январю 2018 года на 105,5%. По итогам 2019 года можно однозначно ожидать роста цен на 5-5,5%, если не произойдет существенных внешних потрясений.

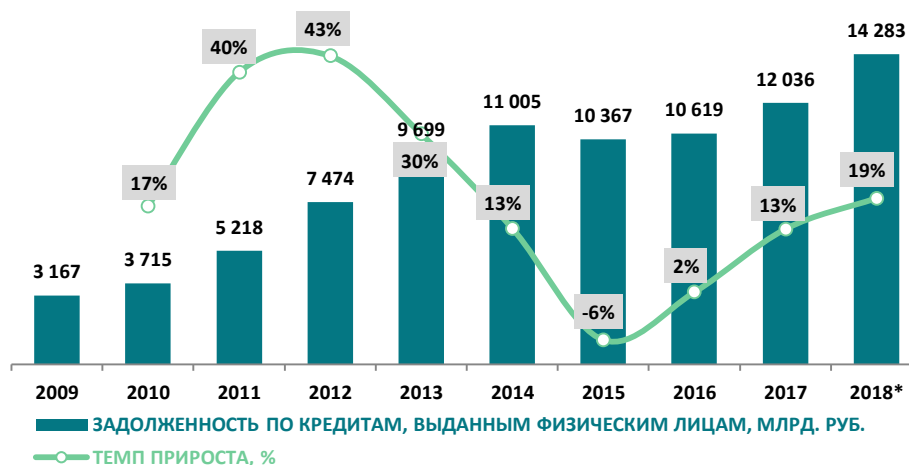
Табл. 4. Квартальный прогноз цен на нефть марки Brent на I квартал 2019 г. – 2021 г., долл. за баррель

ДАТА	КОНСЕНСУС ПРОГНОЗ	ОПТИМИСТИЧНЫЙ ПРОГНОЗ	ПЕССИМИСТИЧНЫЙ ПРОГНОЗ
III КВАРТАЛ 2019	70,3	79,0	61,2
IV КВАРТАЛ 2019	73,0	81,6	60,0
СРЕДНИЙ ПРОГНОЗ ЦЕН НА 2019 ГОД	70,2	80,3	62,6
I КВАРТАЛ 2020	75,0	88,4	55,3
II КВАРТАЛ 2020	72,0	93,6	58,0
III КВАРТАЛ 2020	72,6	102,0	62,3
IV КВАРТАЛ 2020	75,4	106,2	61,0
СРЕДНИЙ ПРОГНОЗ ЦЕН НА 2020 ГОД	73,5	99,1	59,3
СРЕДНИЙ ПРОГНОЗ ЦЕН НА 2021 ГОД	84,2	105,3	58,1

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

Судя по данным Росстата, столь продолжительного падения «незарплатных» доходов населения ни разу не наблюдалось за всю историю отечественной статистики, что также вызывает сомнения в качестве экономического роста и возможности роста потребительских отраслей экономики России.

Таким образом, судя по данным Минэкономразвития, рост розничной торговли и других потребительских отраслей обеспечивался за счет увеличения потребления работников крупных организаций (получающие зарплату, которая растет третий год - смогли тратить больше), а также через рост потребительского кредитования.

Рис. 7. Динамика задолженности по кредитам, выданным физическим лицам, РФ, 2009 – 2018 гг., млрд. руб., %

Источник: ЦБ РФ, 2017* - данные за январь-ноябрь 2018 года

В 2017 году, по данным ЦБ РФ, задолженность по кредитам, выданным физическим лицам, вновь начала расти. Способствовали этому как ускоренный рост ипотечного кредитования, так и увеличение запросов на потребительские кредиты. Однако именно рост доли ипотечного кредитования в структуре кредитов ставят себе в заслуги государственные чиновники. Так, около 42% задолженности по кредитам физлиц в 2017 году приходится на ипотечное кредитование, в 2014 году доля ипотечных кредитов составляла 30,8%, в 2012 году – 25,1%.

Существенный рост кредитования в 2018 году, приблизивший сумму задолженности россиян к размеру федерального бюджета РФ, продолжает вызывать беспокойство аналитиков РБК и экспертов-экономистов. Не вызывает вопросов лишь рост ипотечного кредитования, которое обычно обеспечено залогом и при массовой просрочке не приводит к масштабным проблемам в банковском секторе. На сегодняшний день доля просроченных кредитов пока не является критической (около 5,7%, ниже, чем на начало 2018 года – 6,9%), но при существенном ухудшении экономической ситуации банковской сфере может быть нанесен очень серьезный урон. Ужесточение требований к банкам, а также микрокредитным организациям, практикуемое ЦБ РФ все чаще – один из путей выхода из сложившейся ситуации, однако затянувшийся на несколько лет цикл снижения реальных доходов делает крайне привлекательными для россиян кредитные инструменты – пусть для кратковременного, но роста качества жизни (за которым чаще всего следует период урезания всех возможных трат).

Прогноз развития российской экономики на 2019-2020 гг.

В рамках подготовки исследования аналитиками РБК Исследования рынков был подготовлен среднесрочный прогноз изменения экономической ситуации в России, базирующийся на эконометрической модели байесовской векторной авторегрессии. Согласно полученным результатам, по итогам 2019 года российская экономика вырастет на 1,5-1,8%.

Подобный прогноз связан с отсутствием положительных изменений в структуре экономики России – причины внутреннего кризиса не устранены окончательно, а внешнее давление, к которому экономика адаптировалась, может быть усилено за счет дополнительных санкций или при изменении ситуаций на конъюнктурных рынках. Говоря о внутренних причинах кризиса, следует отметить, что федеральный бюджет больше не дефицитен, хотя и высокой ценой (сокращение инвестиций и качества жизни населения), региональные бюджеты вынуждены сокращать расходы на человеческий капитал, задолженность региональных бюджетов сокращается слишком низкими темпами. Существенный прорыв и рост инвестиций неоднозначен из-за структуры инвестиций, большая часть которых приходится на крупные проекты, мультипликативный эффект от которых явно завышен в прогнозах МЭР и Минфина. Реальные доходы практически перестали падать по итогам 2018 года, но в первом квартале 2019 года падение возобновилось. Процентная ставка Банка России, для которого приоритетной целью является выполнение инфляционного таргета, пока снижается низкими темпами и не стимулирует восстановление экономики.

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 3% в ближайшие годы.

Дополнительный негативный эффект был получен от повышения НДС на 2 п.п. – даже в тех потребительских отраслях, которые повышение не затронет напрямую, были заметны негативные эффекты. Повышение налоговой нагрузки было частично решено предприятиями через рост цен, который сказался на потребителях.

Значительное улучшение экономической ситуации в 2019-2020 гг. даже 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: бюджетные, 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 и его относительно небольшой объем, 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 2019-2020 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, здравоохранение и улучшение человеческого капитала. Важными факторами успеха также является децентрализация экономики и отход от «ручного управления». 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.

Резюме

Не все внутренние проблемы, которые привели к кризису 2014-2018 гг. решены: и если федеральный бюджет удастся сверстать с профицитом впервые за долгое время, то ситуация с бюджетами регионов улучшается очень медленно. Это ограничивает любые инициативы на местном уровне, регионы вынуждены «затягивать пояса». Ситуацию с реальными доходами населения и ростом инвестиций бизнеса решить до конца пока не удалось - доходы существенно выросли до выборов и вновь начали сокращаться, а инвестиции бизнеса не будут стабильно расти до тех пор, пока не станут понятны «правила игры» для бизнеса (уголовное преследование бизнесменов, участившееся в конце 2018 - начале 2019 не способствует этому). Российская экономика достаточно стабильна, чтобы медленно расти (1-2% в год), если внешние шоки не будут слишком жесткими. По итогам 2019 года реальные доходы населения вновь не покажут существенный рост - это самое затяжное сокращение реальных доходов в истории современной России.

Международная обстановка по итогам 2018 года продолжила ухудшаться и России следует ожидать дополнительных внешних шоков. Торговые войны, потенциальное начало нового мирового кризиса, мощное давление на рынки развивающихся стран со стороны США (уже пострадали Турция, Аргентина, ЮАР и Россия), а также новые потенциальные санкции (возможно распространение запрета на приобретение российского госдолга западными компаниями, потенциальные санкции в отношении государственных банков), практически наверняка приведут к существенным колебаниям курса и росту инфляции.

Предпосылок для оживления потребительского спроса за счет роста доходов населения пока не предвидится - минимальная индексация пенсий и максимально урезанные бюджеты на человеческий капитал на всех уровнях не позволят доходам вырасти на значимые величины (более 2-3% роста). Впрочем, изменение методик расчета реальных доходов населения, анонсированное после смены руководства Росстата, весьма вероятно окажет влияние на величину показателя - в какую сторону, правда, только предстоит узнать.

Впрочем, нацеленность на обновление кадров в политической системе РФ, которая наметилась в последние годы, привела к некоторому оживлению рынка бизнес-

образования – свой вклад в это внес конкурс «Лидеры России» и другие активности в этой сфере.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МВА

Цифровизация как фактор изменения содержания программ МВА

На фоне глобального внедрения технологических решений во все сферы деятельности организаций, бизнес-школы создают как отдельные образовательные программы, ориентированные на управление бизнесом в эпоху цифровой экономики, так и внедряют новые элементы в уже существующие программы. Активно внедряются работа с большими данными и их аналитика, на мировом рынке запускаются МВА в сфере кибербезопасности и «количественного менеджмента». Так, Mail.Ru Group и образовательный портал GeekBrains объявили о запуске программы бизнес-образования Digital MBA, посвященной цифровой трансформации бизнеса. Работают над внедрением трендов цифровизации в программы МВА и другие игроки – так, в Высшей школе менеджмента СПбГУ была запущена отдельная программа о вызовах цифровизации, центр Бизнес и маркетинг РАНХиГС внедряет в классические программы МВА курсы по Big Data, AI, запуск программы «Управление цифровой трансформацией» - дипломной образовательной программы для директоров и команд по цифровой трансформации компаний (Chief Digital Transformation Officer / CDTO) в бизнес-школе СКОЛКОВО и другие.

MBA – программы, ориентированные на практику, и, безусловно, внедрение курсов о цифровых технологиях и трендах, является своевременным и необходимым для конкурентоспособности в современном мире.

Рост значимости технологий дистанционного обучения

В то же время, цифровизация в «узком» смысле реализуется посредством распространения новых форматов обучения (online-обучение), требующих более активного использования современных технологий. Многие бизнес-школы запускают полностью дистанционные программы бизнес-образования, тем не менее подразумевающие активное взаимодействие между участниками, однако, предоставляющие более комфортное обучение в условиях ограниченного времени и территориальной привязки. Практически все игроки на рынке, если не начали, то планируют начать использование дистанционных методов в обучении студентов на программах MBA.

Экспортная ориентация российского бизнес-образования

Цифровизация и использование дистанционных методов обучения открывают широкие возможности для экспортной ориентации российского бизнес-образования. Данный вопрос и подобная возможность неоднократно обсуждались на различных мероприятиях и конгрессах с представителями бизнес-школ с середины 2010-х годов. Существенных успехов в этом вопросе за последние несколько лет добились бизнес-школы СКОЛКОВО, EMAS и некоторые другие игроки. По словам ректора EMAS Андрея Коляды, по итогам 2018 года на англоязычные программы, разработанные в бизнес-школе, поступило около 50 студентов из дальнего зарубежья, в бизнес-школе СКОЛКОВО 6-9% студентов MBA/EMBA из других стран, работают над привлечением и другие школы. Безусловно, в условиях сокращения спроса на внутреннем рынке, экспортная ориентация российского бизнес-образования выглядит возможным решением ситуации.

Персонализация предложений MBA

Многие школы делают акцент на персонализации предложений – развивается предложение специализированных программ, подстроенных под конкретные индивиду-

альные, корпоративные, государственные запросы. Так, Росатом планирует разработать программу МВА по подготовке специалистов атомной отрасли, а МГУ совместно с ГИЛС и НП обсуждает проект запуска программы МВА для фармотрасли.

Бизнес-образования в регионах: сокращение спроса

Продолжающееся падение расходов крупного бизнеса и частных лиц на бизнес-образование ощутимее всего отразилось на рынке МВА российских регионов. При этом тенденция актуальна вне региональной специфики - в связи с сокращением спроса решение не осуществлять новый набор на программы МВА приняли многие бизнес-школы в региональных центрах по всей стране: в Калининграде, Томске, Перми и других.

Неоднозначная динамика уровня цен

За последние годы, согласно проведённому исследованию, большинство бизнес-школ увеличили стоимость своих программ, при этом повышение цен не было скачкообразным. Однако, примечательно, что у некоторых бизнес-школ стоимость обучения не только не изменилась, несмотря на продолжающиеся кризисные явления в экономике, но и снизилась (в регионах) в стремлении удержать падающий уровень спроса на дорогостоящие программы. Более того, практически все бизнес-школы предлагают различные скидки и промо-предложения, которые могут давать скидку до 20-25% на полный курс обучения.

Географическая трансформация мирового рынка бизнес-образования

На мировом рынке был зафиксирован спад популярности бизнес-образования глобального лидера - США, в то время как рынки Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона в основном демонстрировали рост. Среди причин – рост авторитета бизнес-школ на международной арене и качества предоставляемого образования, а также напряженная политическая обстановка в США. Возможность поучаствовать в международной конкуренции за студентов имеют и отечественные бизнес-школы – упомянутая выше EMAS и другие. Важнейшим шагом на пути к повышению статуса и привлекательности на рынке для международных студентов служат самые престижные аккредитации – AACSB, AMBA и EQUIS. Примерами для российского рынка МВА служат 4 отечественные бизнес-школы: совместная программа бизнес-школы SIBE (Факультет международных программ ИОН РАНХиГС) с Кингстонским университетом, ИБДА РАНХиГС, ВШМ СПбГУ и бизнес-школа СКОЛКОВО, активно работающие в данном направлении. Так, Институт бизнеса и делового администрирования (ИБДА РАНХиГС) имеет аккредитацию AACSB и AMBA, Высшая школа менеджмента СПбГУ – аккредитацию EQUIS EFMD и AMBA, бизнес-школа СКОЛКОВО в 2019 году получила аккредитацию EQUIS EFMD. Совместная программа MBA Kingston/РАНХиГС имеет все 3 важнейшие международных аккредитации – AACSB, AMBA и EQUIS EFMD.

Потребительское поведение меняется

Игроки на рынке и эксперты отмечают важный тренд на рынке бизнес-образования – рост осознанности потребителей. Влияние на потребительское поведение оказывают как общая смена поколений (миллениалы и поколение Z с высокой «экспертностью» и прагматизмом), так и неоднозначная экономическая ситуация, сказывающаяся практически на всех слоях населения России. С одной стороны, рост осознанности должен привести в упадок псевдомВА программы, которые были ориентированы на нечестную игру с классическими бизнес-школами, с другой стороны, может привести к росту спроса на зарубежные программы, особенно в условиях цифрового мира.

РЫНОК МВА И БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

Объем и динамика рынка

Рынок бизнес-образования, как и любой другой рынок услуг, не связанных с услугами первой необходимости, является чувствительным к кризисным явлениям в экономике, особенно настолько масштабным, как структурный кризис, начавшийся в России в 2014 году. Несмотря на заявления органов власти о завершения кризиса, экономическая ситуация продолжает оставаться неоднозначной: реальные доходы сокращаются (причем, процесс охватывает географически всю страну), ВВП растет минимальными темпами, а перспектив существенного улучшения ситуации не видят даже Минэкономразвития и Центральный банк РФ. Сложившаяся ситуация, особенно сильно ударившая по среднему слою (данная группа потеряла минимум 10 млн чел.), оказала существенное влияние на рынок бизнес-образования в России.

Согласно проведенному анкетированию ведущих игроков, объем рынка МВА по количеству обучающихся (без учета онлайн-программ) составил в 2018 году около 7,1 тыс. человек, что на 2% ниже, чем в 2017 году. Безусловно, тренд на снижение количества обучающихся на классических МВА-программах связан не только с кризисом в экономике (хотя кризис серьезно ударил по расходам компаний на МВА, а также спрос на открытом рынке), но и с появлением онлайн-МВА, повсеместным распространением коротких программ, в т.ч. онлайн, развитием корпоративных университетов и других видов бизнес-образования.

Рис. 8. Объем рынка МВА по числу обучающихся (без учета онлайн-программ) в 2013-2018 гг., человек

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ



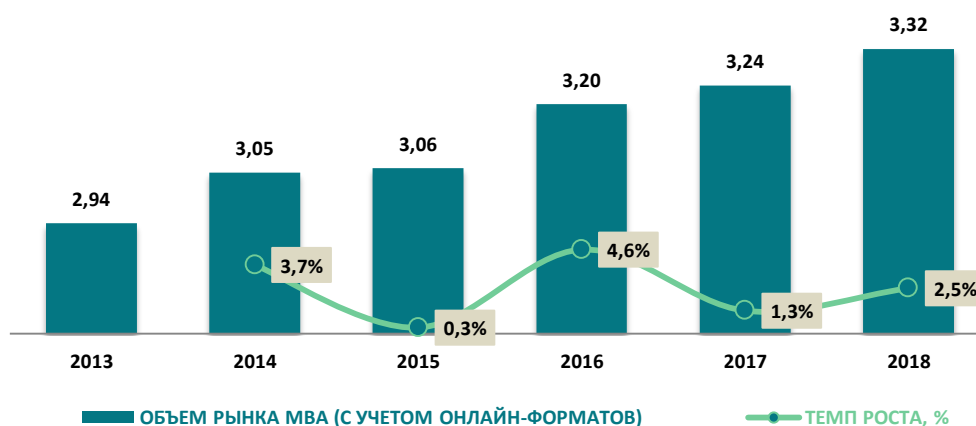
Источник: РБК Исследования рынков

Впрочем, рост цен на программы МВА, который происходит как в Москве, так и в регионах, который игроки характеризуют как «ползучий», позволил увеличить объем рынка в денежном выражении. По итогам 2018 года, по оценке РБК Исследования рынков, объем рынка МВА достиг 3,3 млрд руб., показав рост по сравнению с 2017 годом на 2,5%.

Безусловно, рост рынка за счет повышения цен при падении реальных доходов населения – не самый лучший тренд, однако рост расходов на приглашение зарубежных преподавателей и взаимодействие с зарубежными партнерами, цифровизацию и привлечение клиентов приводит к необходимости повышения цен.

Рис. 9. Объем рынка MBA в денежном выражении в 2013-2018 гг., млрд руб., %

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ



Источник: РБК Исследования рынков

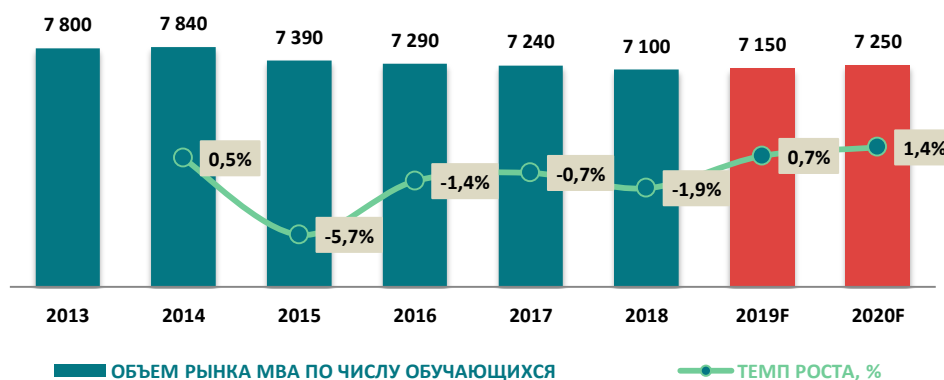
Прогноз развития рынка

Прогноз рынка предполагает стагнацию с точки зрения количества занимающихся – ключевые тренды, которые будут определять состояние рынка:

- отсутствие предпосылок для значительного улучшения экономической ситуации, которые могли бы перезапустить рынок бизнес-образования;
- снижение предпринимательской активности бизнеса и инвестиций частного бизнеса из-за неопределенных «правил игры» и повышения «турбулентности»;
- рост числа коротких программ и смещение части спроса на них;
- рост доли получающих MBA и псевдоMBA в онлайн бизнес-школах с аккредитацией и без нее;
- медленная активизация корпоративных клиентов (собственные академии и школы, разработка совместных программ с бизнес-школами, обновление кадров и т.п.);

Рис. 10. Прогноз рынка MBA по числу обучающихся на 2019-2020 гг.

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ



Источник: РБК Исследования рынков, 2019F, 2020F – прогноз РБК Исследования рынков на 2019 и 2020 гг.

Согласно подготовленному прогнозу, в 2019 году число обучающихся на программах MBA (без учета онлайн программ) незначительно увеличится и составит 7 150 чел.

Онлайн-сегмент бизнес-образования

Рынок бизнес-образования продолжил свое активное развитие и в онлайн-сегменте – так, среди игроков, принявших участие в исследовании, и оказывающих услуги по бизнес-образованию в онлайн-сегменте, были получены следующие цифры:

- средний прирост числа занимающихся (2018 к 2017 году) – 33,5%;
- средний темп прироста цен 1,01%.

Все больше бизнес-школ меняют мнение о полностью дистанционных программах на оптимистичное, хотя далеко не все готовы начать внедрение даже простых дистанционных методов обучения.

По результатам опроса, проведенного среди деловой аудитории РБК, 14,2% респондентов получали за последний год образование онлайн. Среди топ-источников, отмеченных респондентами, следует отметить: внутренний корпоративный портал (9,8%), Coursera (8,7%), «Синергия», «Специалист при МГТУ им. Баумана» и «Деловая среда» (по 3,3% каждый), а также «Бизнес-молодость», «Нетология», академия PwC, Udemu и другие.

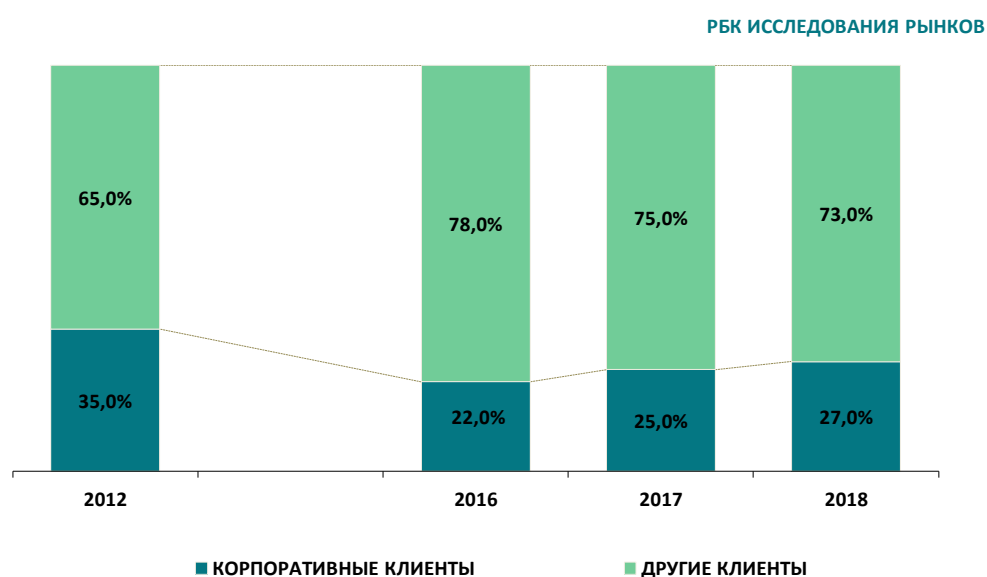
Безусловно, на рынке онлайн-образования сохраняются проблемы, которые были характерны для него и ранее – отсутствие аккредитации у большинства игроков и маскировка коротких программ под полноценные МВА. Впрочем, улучшения есть и в этом направлении – один из крупнейших игроков на рынке City Business School в 2018 году получила аккредитацию НАСДОБР.

Объем рынка онлайн-программ МВА по итогам 2018 года оценивается аналитиками РБК Исследования рынков в 3 300 человек. Оценка объема рынка в денежном выражении затруднена из-за сложности классификации онлайн-программ, однако в целом составляет около 350 млн руб.

Структура рынка

Корпоративные и B2C клиенты

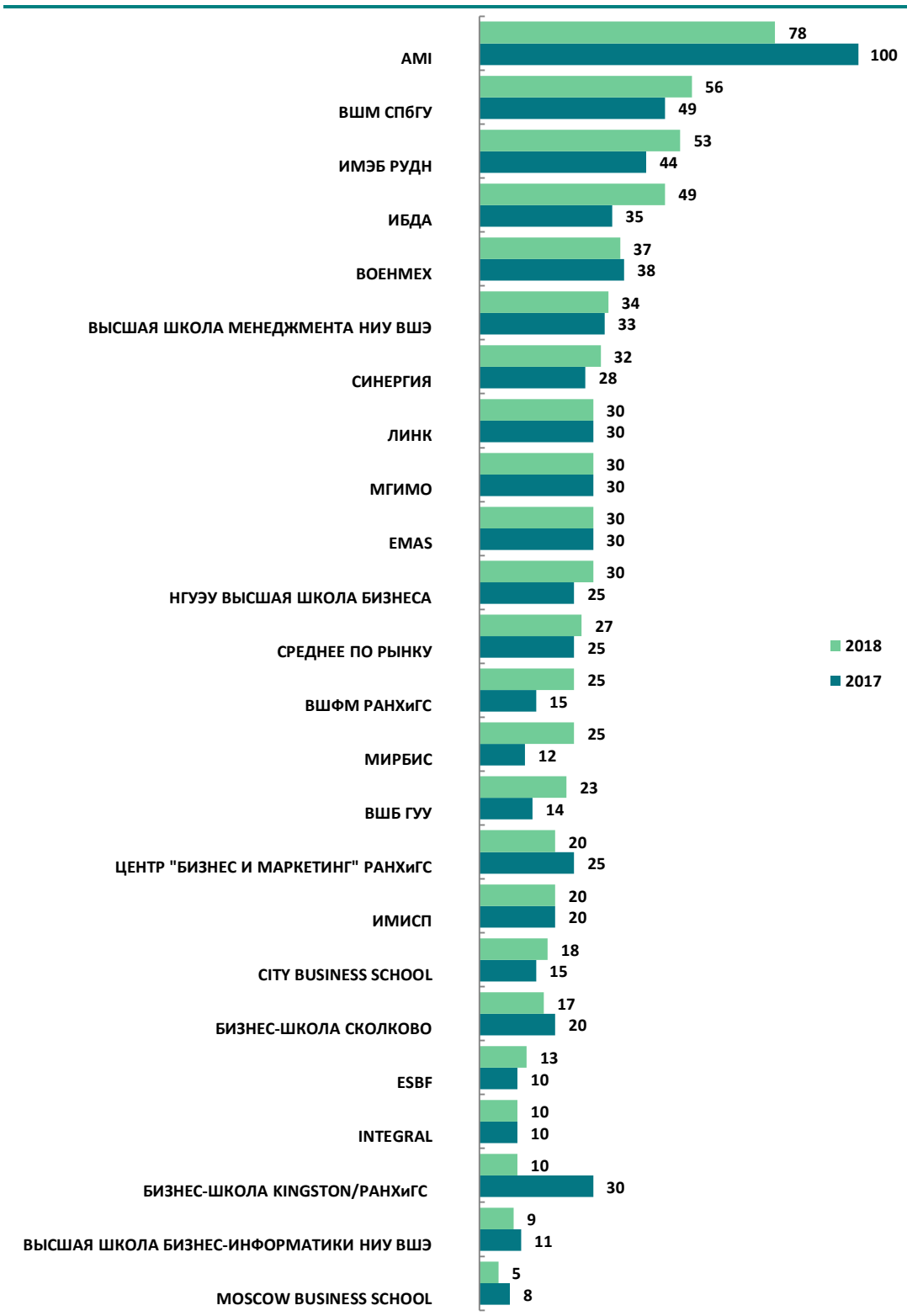
Рис. 11. Доля корпоративных клиентов в бизнес-школах (только программы МВА, EMBA и DBA), %



Источник: РБК Исследования рынков

Достигнув минимального значения в 2016 году, запрос на обучение сотрудников в бизнес-школах начал восстанавливаться. Так, по итогам анкетирования бизнес-школ, в 2018 году доля корпоративных клиентов составила не менее 27%. Лидером по доле корпоративных клиентов в 2017-2018 гг. является петербургская школа AMI (Advanced Management Institute).

Рис. 12. Рейтинг школ бизнес-образования по доле корпоративных клиентов в 2017-2018 г., %



Источник: РБК Исследования рынков

Географическая структура рынка

Москва и Санкт-Петербург являются традиционными регионами, где программы МВА представлены наиболее широко: помимо двух столичных городов выделяется сегмент городов-миллионников и городов с населением меньше миллиона человек.

Суммарно на Москву и Санкт-Петербург приходится более 61% бизнес-школ (79 из 129 бизнес-школ, в том числе онлайн-школ), работающих в России и их количество в целом стабильно, в большинстве городов-миллионников представлены несколько школ и их количество продолжает сокращаться, в городах с населением менее миллиона человек представлены преимущественно 1-2 школы, часть из которых полностью зависимы от запросов крупного бизнеса в регионе.

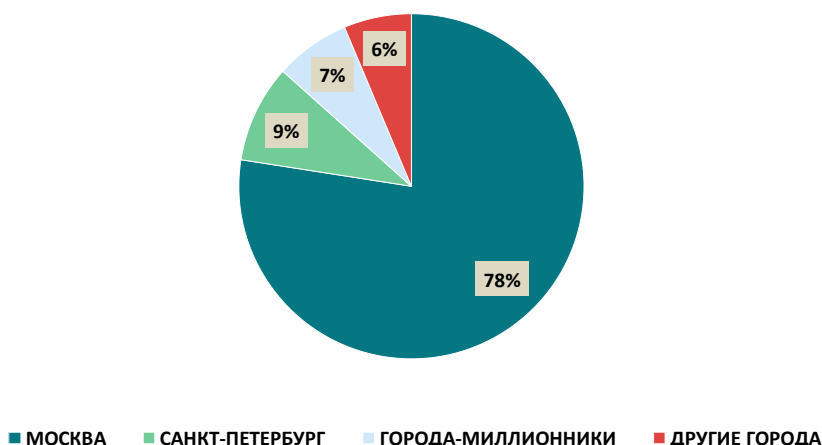
Рис. 13. Географическая структура рынка МВА по количеству бизнес-школ, %



Источник: РБК Исследования рынков

78% обучающихся на программах МВА проходят обучение в Москве (5,5 тыс. чел.), еще 9% приходится на бизнес-школы Санкт-Петербурга (650 обучающихся), 13% обучающихся – на бизнес-школы других городов.

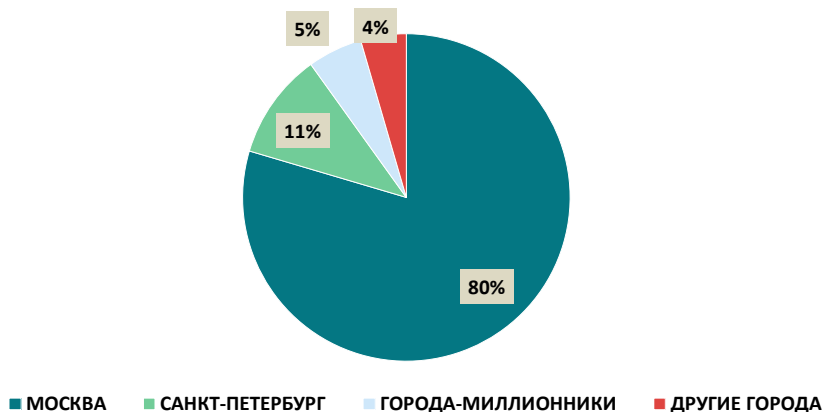
Рис. 14. Географическая структура рынка МВА по количеству обучающихся, %



Источник: РБК Исследования рынков

Рынок МВА в России оценивается аналитиками РБК Исследования рынков в 3,32 млрд руб. с учетом онлайн-программ. На Москву приходится более 4/5 рынка: это связано как с более высокими ценами, так и с большим количеством обучающихся.

Рис. 15. Географическая структура рынка МВА по выручке бизнес-школ, %



Источник: РБК Исследования рынков

Еще одна тенденция, которая отмечалась только в столичном регионе – существенный рост цен. Региональные бизнес-школы чаще сохраняли цены на прежнем уровне, а с учетом акций и промо-предложений, скорее, сокращали свою выручку. Столичные школы увеличивали или сохраняли цены на прежнем уровне.

Портрет потребителя

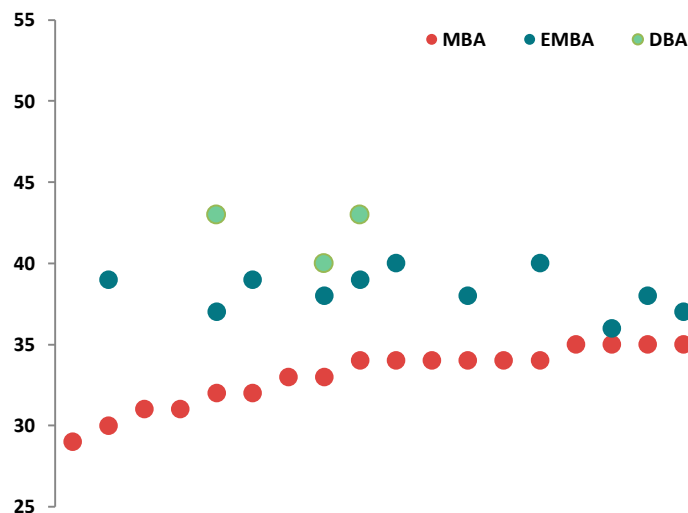
Табл. 5. Портрет потребителя программ МВА в России

ПОКАЗАТЕЛЬ	СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ	МАКСИМАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ	МИНИМАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ
ВОЗРАСТ, ЛЕТ	34	39	29
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ОПЫТ, ЛЕТ	7,4	15,2	3
ДОЛЯ МУЖЧИН	59,5%	81%	25%
ЗАНИМАЕМЫЕ ДОЛЖНОСТИ			
ДОЛЯ СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА, %	17,1%	40%	1%
ДОЛЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ, %	35,5%	75%	7%
ДОЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА, %	33,0%	55%	0%
ДОЛЯ ЛИНЕЙНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ, %	15,1%	32%	0%
ДОЛЯ СТАРТАПЕРОВ, %	7,2%	21%	0%
ДОЛЯ ДР. СЛУШАТЕЛЕЙ, %	14,5%	38%	0%
ГЕОГРАФИЯ			
МОСКВА	58,5%	100%	0%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	8,9%	77,2%	0%
ДРУГИЕ ГОРОДА	27,8%	100%	0%
ДРУГИЕ СТРАНЫ	7,7%	50%	0%
ОПЛАТА МВА			
ОПЛАТА ИЗ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ (B2C-КЛИЕНТ)	68,1%	100%	18%
ОПЛАТА КОМПАНИЕЙ (B2B-КЛИЕНТ)	29%	82%	0%
ДРУГОЕ	2,9%	20%	0%
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ГОДА	409 804	2 120 000	110 000

Источник: РБК Исследования рынков на основе данных анкетирования игроков

В рамках исследования для составления портрета потребителя программ MBA были проанализированные данные анкет ведущих игроков рынка, принявших участие в исследовании.

Рис. 16. Распределение бизнес-школ по среднему возрасту посетителей программ MBA, EMBA и DBA (по результатам анкетирования школ)

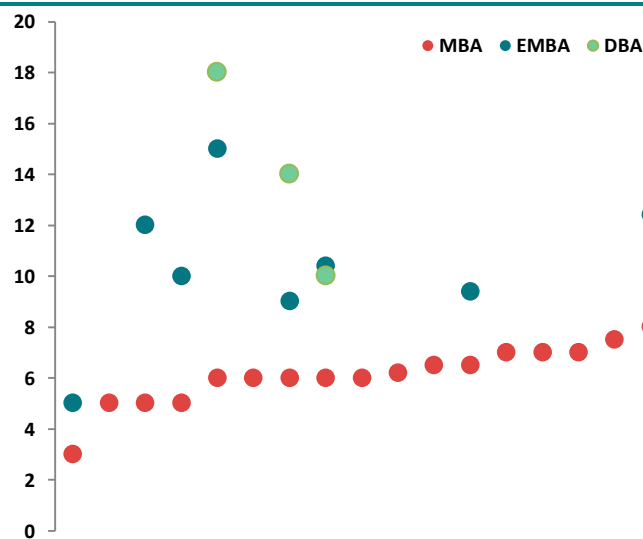


Источник: РБК Исследования рынков на основе данных бизнес-школ

Средний возраст обучающихся на программах MBA по результатам анкетирования бизнес-школ составил в 2018 году 34,1 года, на программах EMBA – 38 лет, на программах DBA – 42 года. Минимальный средний возраст обучающихся на программах MBA характерен для Центра «Бизнес и маркетинг» ФММС ИУРР РАНХиГС – 29 лет. Наибольший средний возраст среди обучающихся на программах MBA характерен для City Business School – 39 лет.

По сравнению с 2017 годом средний возраст обучающихся на MBA незначительно увеличился (34 и 34,1 лет соответственно).

Рис. 17. Распределение среднего управленческого опыта посетителей программ MBA, EMBA и DBA (по результатам анкетирования школ)

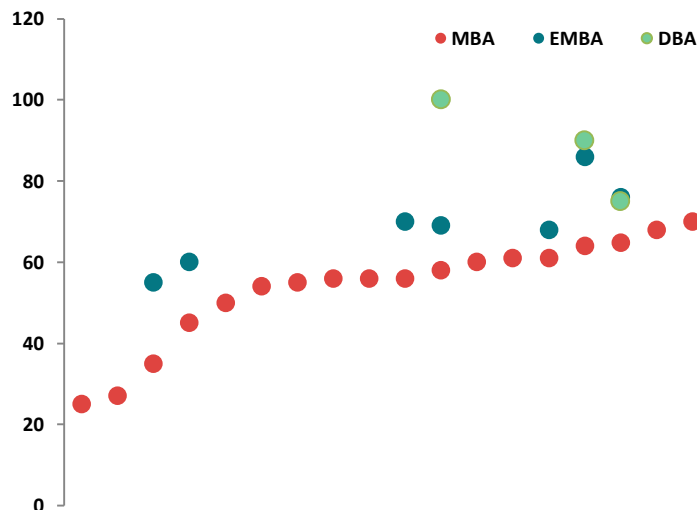


Источник: РБК Исследования рынков на основе данных бизнес-школ

Средний опыт работы студентов, обучающихся на программах MBA в опрошенных бизнес-школах, составляет 7,4 года, на программах EMBA – 10,7 лет, на программах

DBA – 14 лет. Наименьший управленческий опыт работы характерен для студентов программы МВА бизнес-школы УрФУ – 3 года, наибольший – для ИМЭБ РУДН (15,2 года), школы бизнеса и международных компетенций МГИМО (12,5 лет) и Высшей школы бизнеса НГУЭУ (12,5 лет).

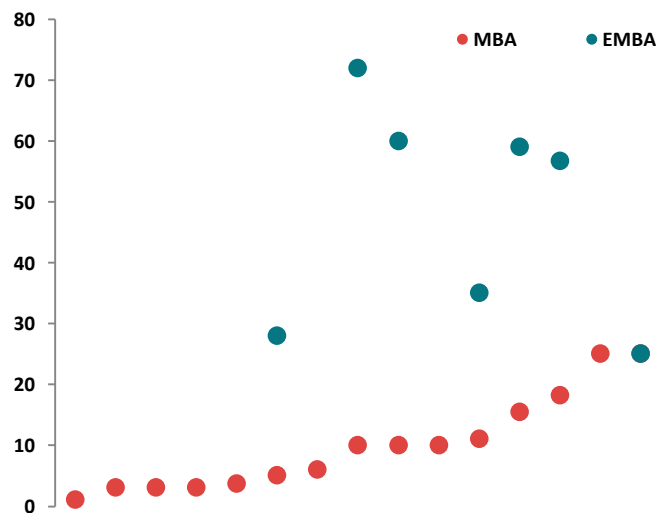
Рис. 18. Распределение бизнес-школ по доле мужчин среди обучающихся на программах МВА, EMBA и DBA (по результатам анкетирования школ)



Источник: РБК Исследования рынков на основе данных бизнес-школ

Средняя доля мужчин среди слушателей программ МВА в школах, предоставивших свои анкеты, составляет 59,5%, EMBA – 74,1%, DBA – 88,3%. Наибольшая доля женщин среди слушателей программ МВА характерна для Центра «Бизнес и маркетинг» ФММС ИУРР РАНХиГС – 75%, наименьшая – для Высшей школы бизнеса ГУУ – 19%.

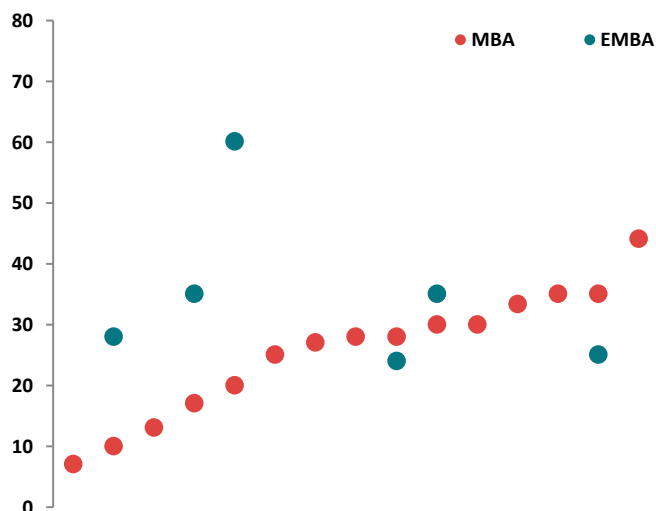
Рис. 19. Распределение бизнес-школ по доле собственников бизнеса среди слушателей программ МВА и EMBA (по результатам анкетирования школ)



Источник: РБК Исследования рынков на основе данных бизнес-школ

Наибольшая доля собственников бизнеса среди слушателей МВА программ у бизнес-школы НГУЭУ (40%), наименьшая среди слушателей программ МВА Высшей школы бизнеса ГУУ.

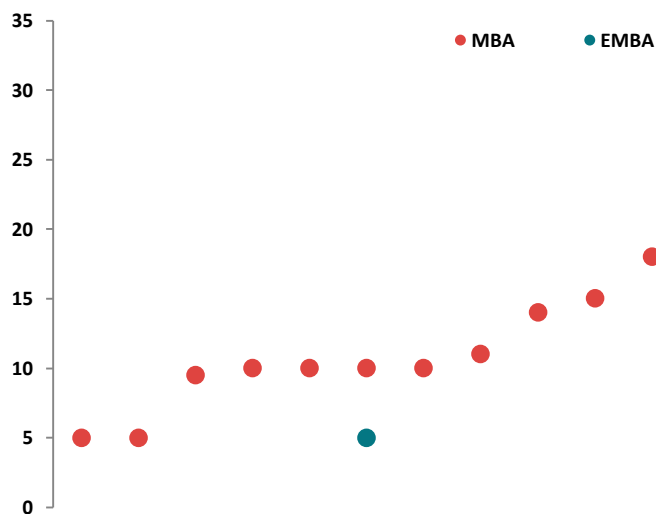
Рис. 20. Распределение бизнес-школ по доле топ-менеджеров среди слушателей программ МВА и EMBA (по результатам анкетирования школ)



Источник: РБК Исследования рынков на основе данных бизнес-школ

Наибольшая доля топ-менеджеров среди слушателей программ МВА характерна для ИМЭБ РУДН (75%), наименьшая – среди ВШБИ НИУ ВШЭ (7%).

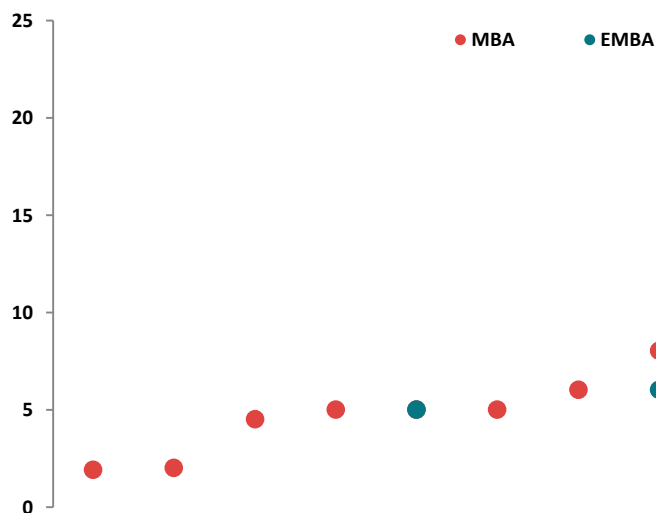
Рис. 21. Распределение бизнес-школ по доле линейных менеджеров среди слушателей программ МВА и EMBA (по результатам анкетирования школ)



Источник: РБК Исследования рынков на основе данных бизнес-школ

Наибольшая доля линейных менеджеров среди слушателей программ МВА характерна для EMAS (32%), наименьшая для ВШФМ РАНХиГС (5%).

Рис. 22. Распределение бизнес-школ по доле стартаперов среди слушателей программ MBA и EMBA (по результатам анкетирования школ)



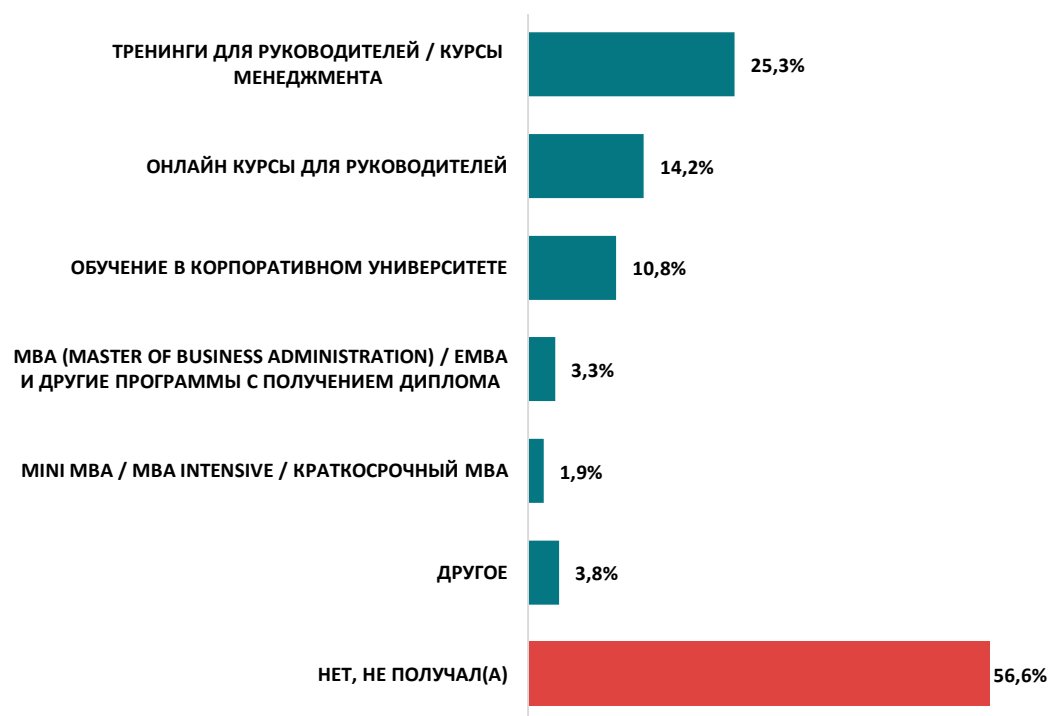
Источник: РБК Исследования рынков на основе данных бизнес-школ

Наибольшая доля стартаперов среди слушателей MBA-программ характерна для Moscow Business School (20%), наименьшая у программ MBA «Военмех» БГТУ.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ПРОГРАММЫ

В рамках запрашиваемой анкеты бизнес-школам, университетам и др. образовательным организациям было предложено ответить на вопросы не только о программах МВА, но и программах для предпринимателей, стартаперов и собственников бизнеса. Данные опросов потребительского поведения деловой аудитории РБК говорят о том, что лишь 56,6% респондентов не получали дополнительного образования за последний год, наиболее популярными видами образования среди опрошенных стали тренинги для руководителей / курсы менеджмента.

Рис. 23. Место получения дополнительного образования за последний год, %



Источник: РБК Исследования рынков

Результаты анкетирования игроков также показали растущий спрос на действующих программах, а также заинтересованность игроков в развитии данного направления – практически у всех школ, университетов и др. организаций есть программы, запущенные недавно, а также программы-бестселлеры, предлагаемые с момента основания организации.

Табл. 6. Сводная таблица по действующим программам для предпринимателей в опрошенных школах

ШКОЛА / ВУЗ	ГОД ЗАПУСКА САМОЙ РАННЕЙ ПРОГРАММЫ	ГОД ЗАПУСКА САМОЙ ПОЗДНЕЙ ПРОГРАММЫ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ	ФОРМАТЫ ОБУЧЕНИЯ	СР. СТОИМОСТЬ РУБ.	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ, ДНЕЙ	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ, 2017	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ, 2018
AMI	2012	-	93	МОДУЛЬНЫЙ	188 000	10	12	14
CITY BUSINESS SCHOOL	2012	2017	918	ЗАОЧНАЯ С ДИСТАНЦ. МЕТОДАМИ	32 667	4	361	414
EMAS	2010	-	56	МОДУЛЬНЫЙ, ОНЛАЙН	50 000	9	10	12

ШКОЛА / ВУЗ	ГОД ЗАПУСКА САМОЙ РАННЕЙ ПРОГРАММЫ	ГОД ЗАПУСКА САМОЙ ПОЗДНЕЙ ПРОГРАММЫ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ	ФОРМАТЫ ОБУЧЕНИЯ	СР. СТОИМОСТЬ РУБ.	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ, ДНЕЙ	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ, 2017	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ, 2018
INTEGRAL	2011	2018	507	ОЧНО-ЗАОЧНЫЙ	114 000	240	23	20
МВА-ЦЕНТР БИЗНЕС-ШКОЛЫ УРФУ	2007	2017	2681	ЗАОЧНАЯ, ОЧНО-ЗАОЧНАЯ	102 200	270	62	65
БИЗНЕС-ШКОЛА СКОЛКОВО	2010	2013	1167	МОДУЛЬНЫЙ	790 000 – 1 400 000	150	243	263
БИЗНЕС-ШКОЛА KINGSTON / РАНХИГС	2007	2018	230	МОДУЛЬНЫЙ / ПО СОГЛАСОВАНИЮ	-	18 – 24 МЕС.	-	80
ВШБ ГУУ	-	-	-	МОДУЛЬНЫЙ, ВЕЧЕРНИЙ, ОНЛАЙН	14 500 – 140 000	60 - 365	189	164
ВШБИ НИУ ВШЭ	2008	2018	776	ВЕЧЕРНИЙ	231 333	210	114	108
ВШФМ РАНХИГС	1992	2004	2950	МОДУЛЬНЫЙ, ВЕЧЕРНИЙ	80 000 – 546 000	150 - 330	45	41
ЦЕНТР БИМ РАНХИГС	1998	2019	643	ВЕЧЕРНИЙ	200 000	255	21	20
МИМ ЛИНК	2005	2018	7270	МОДУЛЬНЫЙ, ОЧНО-ЗАОЧНЫЙ	129 000	272	420	600
МГИМО	2017	2017	450	ОЧНЫЙ (ВЫХОДНЫЕ), ВЕЧЕРНИЙ	65 000	6	208	242
СИНЕРГИЯ	1995	2017	-	ОЧНЫЙ	250 000 – 1 500 000	ОТ 4 ДНЕЙ ДО 12 МЕСЯЦЕВ	-	-

Источник: данные игроков, обработка – РБК Исследования рынков

Общее число выпускников по опрошенным игрокам, увеличилось на 17,2% с 1 708 человек до 2 003. Большинство программ, информация о которых была раскрыта игроками, нацелена на проведение обучения без отрыва от основной работы – это модульные, заочные и программы выходного дня. Продолжительность программ различная – это как короткие программы, нацеленные на развитие конкретного навыка – например, улучшение навыков продаж или построения финансовых моделей, так и длительные программы, нацеленные на развитие лидерских качеств, управленческих навыков и др.

Большинство программ для предпринимателей имеют существенную ориентацию на отраслевую принадлежность бизнес-школы (организации), хотя встречаются игроки, имеющие широкую специализацию. Из трендов, с точки зрения направлений, следует отметить рост количества программ, связанных с цифровой экономикой и смежными отраслями (Big Data, UX/UI и проч.), а также эмоциональным интеллектом и soft-skills.

ОБУЧЕНИЕ РОССИЯН НА ПРОГРАММАХ МВА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Спрос россиян на программы МВА реализуется не только в России, но и в зарубежных странах – по результатам опроса 2017 года, большая часть респондентов при наличии возможностей хотела бы получить бизнес-образование за границей. Аналитики РБК Исследования рынков собрали доступную информацию о россиянах, обучающихся в зарубежных странах.

Табл. 7. Количество студентов из России, обучающихся по всем образовательным программам за границей по странам, 2016-2018 гг., чел.

СТРАНА	2016	2017	2018
КИТАЙ	17 202	17 971	19 751
ГЕРМАНИЯ	14 525	14 964	14 939
США	5 562	5 412	5 412
ЧЕХИЯ	5 237	5 305	5 305
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	8 165	3 933	4 092
ФРАНЦИЯ	5 099	4 994	3 968
ФИНЛЯНДИЯ	3 044	2 799	3 243
ИТАЛИЯ	2 103	2 178	2 200
КАНАДА	-	-	2 062
БЕЛАРУСЬ	1 567	1 554	1 616
УКРАИНА	1 814	1 509	-

Источник: *Institute of International Education*

Ежегодно тысячи российских студентов проходят обучение за рубежом. Направлением-лидером на протяжении нескольких лет являются Китай, Германия, США, Чехия. Однако, в силу специфики программ бизнес-образования, российские управляющие выбирают иные направления для обучения.

Оценка показателей стандартизированного теста GMAT для российских граждан позволяет оценить потенциальные траектории в бизнес-образовании и их характеристики.

Табл. 8. Динамика показателей студентов из России, сдающих GMAT, 2013-2017 гг.

УСЛОВИЕ	2013	2014	2015	2016	2017
ЖЕНЩИНЫ	1 102	1 033	986	957	937
СДАЮЩИЕ ДО 25 ЛЕТ	1 020	946	934	857	929
ОБЩИЙ БАЛЛ < 600	1 221	1 137	1 045	962	938
ОБЩИЙ БАЛЛ 600-690	600	612	685	638	576
ОБЩИЙ БАЛЛ 700+	217	203	238	246	238
ВСЕГО ЭКЗАМЕНОВ	2 038	1 952	1 968	1 846	1 752

Источник: *GMAC Geographic Trend Report 2018*

На фоне снижения ежегодного количества сдающих стандартизированного теста GMAT из России, доля участников тестирования в возрасте до 25 лет увеличивается, как и доля тех, кто завершает тест с высоким общим баллом.

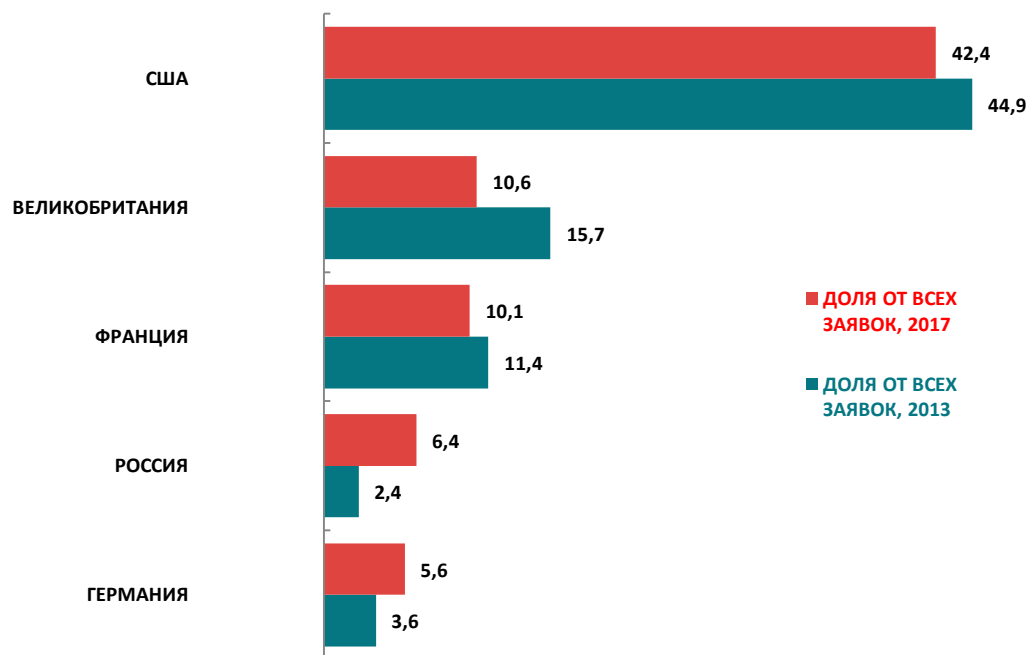
Рис. 24. Рейтинг типов образовательных программ обучения по доле подачи заявок сдающих GMAT из России, %



Источник: GMAC Geographic Trend Report 2018

Среди тех россиян, кто сдал GMAT в 2017 году, 30,4% отправили заявки на обучение по двухгодичным программам МВА, их доля практически не изменилась по отношению к 2013 году. 13,2% участников тестирования хотели бы попробовать себя в сокращенной программе МВА, однако, их доля по сравнению с предыдущим периодом сократилась. В программах DBA заинтересованы 4,2% сдающих GMAT, EMBA – 2,2%, очно-заочные программы МВА – 1,9%. С учетом общего сокращения количества сдающих GMAT можно говорить о том, что поток россиян, выбирающих бизнес-школы за границей, сокращается.

Рис. 25. Рейтинг направлений по доле подачи заявок сдающих GMAT из России, %



Источник: GMAC Geographic Trend Report 2018

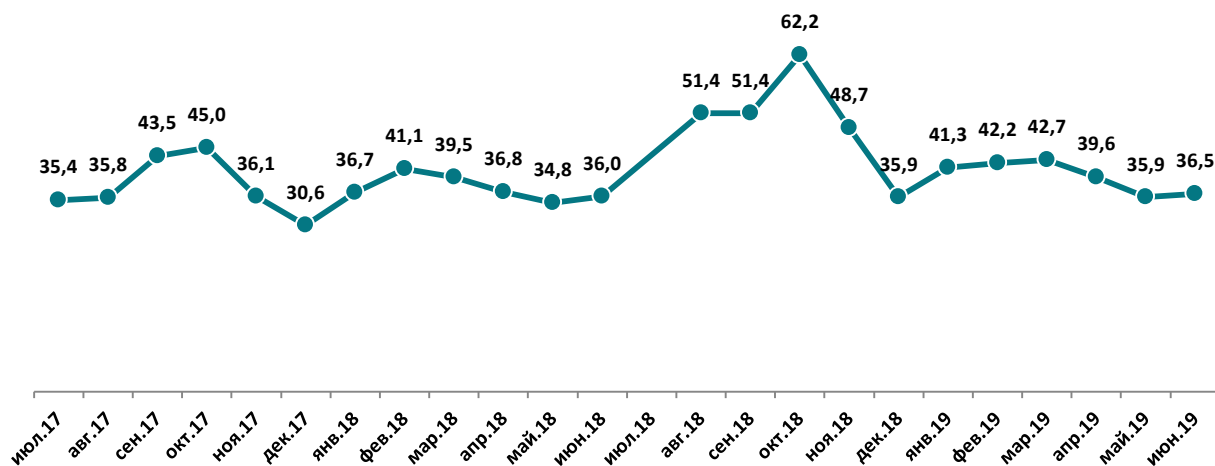
В то время как успешное прохождение тестирования необходимо для зачисления на любую программу бизнес-образования вне зависимости от страны бизнес-школы, в общем рейтинге направлений для россиян Россия занимает лишь 4 место (6,4%). 42,4% сдающих GMAT из России подают заявки на обучение по программам бизнес-образования в США, также популярными направлениями являются Великобритания (10,6%) и Франция (10,1%).

Собранные данные не позволяют со 100% точностью определить число студентов из России на зарубежных МВА-программах, однако позволяют отследить общие тенденции. Общее число россиян, выезжающих для получения бизнес-образования скорее сокращается – в качестве причин можно назвать падение реальных доходов населения, ухудшение геополитической обстановки (отражающиеся и на рядовых гражданах – трудности с получением американской визы и проч.), а также развитие дистанционных методов обучения, предлагаемых, в том числе, ведущими зарубежными бизнес-школами (в большинстве случаев речь не о полноценной программе МВА, а о краткосрочных курсах).

АНАЛИЗ СПРОСА НА МВА ПРОГРАММЫ ПО ДАННЫМ ПОИСКОВЫХ СИСТЕМ

Статистические показатели поисковых систем

Рис. 26. Количество показов по запросу «МВА» в поисковой системе «Яндекс» в июле 2017 – июне 2019 г., тыс. показов



Источник: Яндекс, данные июля 2018 года исключены из графика из-за anomalно высокого значения, которое объясняется внерыночными факторами и связано с особенностью работы поисковой системы

В целом, динамика запросов «МВА» в поисковой системе «Яндекс» имеет ярко-выраженную сезонность – пиковые значения в октябре-ноябре и минимальные значения в декабре. Показатели октября-ноября 2018 года оказались существенно выше, чем показатели осени 2017 года, что говорит о росте интереса к бизнес-образованию среди населения.

Табл. 9. Количество показов по запросу «МВА» в поисковой системе «Яндекс» в июле 2019 г. в наиболее популярных регионах России, число показов

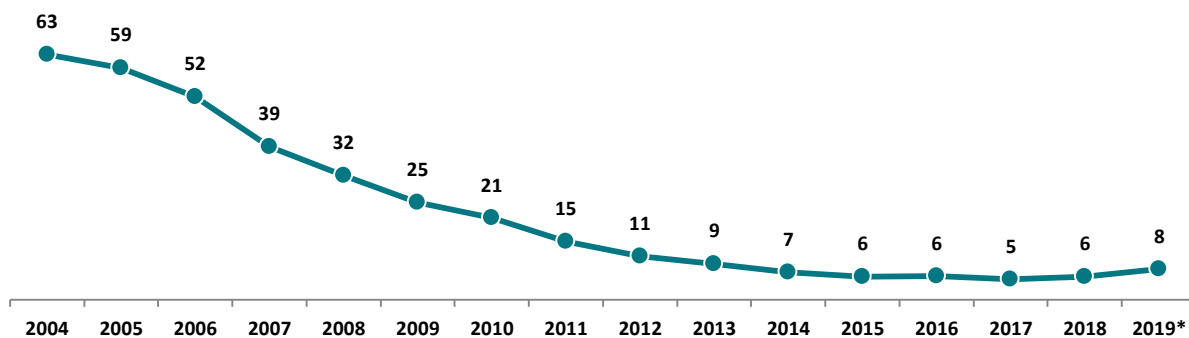
НАЗВАНИЕ РЕГИОНА	АБСОЛЮТНОЕ ЧИСЛО ПОКАЗОВ В МЕСЯЦ	РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОПУЛЯРНОСТЬ*, %
МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	16 425	191%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	2 995	115%
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	1 089	78%
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	874	68%
НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	818	78%
САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	667	72%
НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	667	71%
РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	624	65%
РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	585	83%

НАЗВАНИЕ РЕГИОНА	АБСОЛЮТНОЕ ЧИСЛО ПОКАЗОВ В МЕСЯЦ	РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОПУЛЯРНОСТЬ*, %
РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	460	65%
ПЕРМСКИЙ КРАЙ	391	79%
ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	386	56%
ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ	334	67%
РЕСПУБЛИКА КРЫМ	285	56%
ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	269	70%
ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ	258	78%
САРАТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	257	55%
ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	252	60%
КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	248	45%
РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	227	97%

Источник: Яндекс, *«Региональная популярность» - это доля, которую занимает регион в показах по данному слову, деленная на долю всех показов результатов поиска, пришедшихся на этот регион. Популярность слова/словосочетания, равная 100%, означает, что данное слово в данном регионе ничем не выделено. Если популярность более 100%, это означает, что в данном регионе существует повышенный интерес к этому слову, если меньше 100% - пониженный.

Москва и Московская область являются лидерами по количеству запросов «МВА» (более 16 тыс. запросов в месяц). В остальных регионах показатели ниже в 16 и более раз. Исключение могут составить только Санкт-Петербург с Ленинградской областью и Свердловская область (1-3 тыс. запросов в месяц). Региональная популярность «МВА» почти во всех регионах является низкой. Повышенный интерес проявляют только города федерального значения и их области.

Рис. 1. Динамика популярности запроса МВА в поисковой системе Google, 2004 – 2019* гг., %**



Источник: Google Trends, *представлены среднегодовые значения данных, в том числе за 7 месяцев в 2019 году; **Динамика популярности – относительное значение показателя, выраженное в процентах, по отношению к самому высокому значению за указанный период. Из-за усреднения среднемесячных данных максимальное значение составило 63.

По данным Google Trends, популярность MBA сокращается с 2004 года. Замедление темпов падения стало наблюдаться с 2011-2012 гг., после чего, в целом, динамика показателя стабилизировалась.

Таким образом, на основе собранных данных можно сделать следующие выводы:

1. Глобально за последние 15 лет количество запросов, посвященных MBA в поисковых системах, сократилось существенным образом, причем наименьшие значения были характерны для 2017 года. Однако в последние 2 года можно наблюдать разворот тренда – растет как количество запросов в Google, так и в «Яндексе» (хотя и меньшими темпами).
2. Спрос на программы MBA, очевидно, подвержен сезонности – наибольшее количество запросов характерно для октября, наименьшее для декабря.
3. Региональная структура запросов о программах MBA во многом повторяет географическую структуру рынка – на Москву и Московскую область приходится около половины всех запросов, на Санкт-Петербург около 8,5% запросов, другие крупные регионы также в топе по запросам – Свердловская область, Краснодарский край и Нижегородская область.

УЗНАВАЕМОСТЬ БИЗНЕС-ШКОЛ РОССИИ

Методология. Структура выборки

В рамках исследования был проведен опрос бизнес-аудитории РБК на предмет узнаваемости бизнес-школ России. Участниками опроса стали 1 223 человека.

В рамках опроса респондентам было предложено ответить на ряд вопросов о получении бизнес-образования и выбрать из списка бизнес-школы. Вопросы, на которые отвечали респонденты в рамках оценки узнаваемости бизнес-школ и лояльности к ним:

- Какие из перечисленных бизнес-школ, университетов, институтов дополнительного образования Вы знаете?

- В каких из них Вы проходили программы дополнительного бизнес-образования когда-либо (очно, заочно, онлайн)?

- Какие бизнес-школы, университеты, институты Вы стали бы рассматривать как возможные для себя лично или для Ваших сотрудников для получения дополнительного бизнес-образования?

Список бизнес-школ, представленных в вопросах, был составлен экспертным образом и на основе данных опросов предыдущих исследований, где респондентам было предложено ответить на открытый вопрос.

Из выборки были исключены респонденты без высшего образования, а также пенсионеры – как наименее заинтересованные в МВА группы населения. Структура выборки представлена ниже.

Табл. 10. Структура выборки по возрасту

ПОКАЗАТЕЛЬ, ЛЕТ	ЗНАЧЕНИЕ, %
18-24	3,1%
25-34	18,7%
35-44	25,8%
45-54	30,7%
55-64	18,2%
Более 65	3,6%
ВСЕГО	100%

Источник: опрос РБК Исследования рынков

По возрастному признаку выборка смещена в возрастные группы 25-54 лет, которые являются целевой аудиторией МВА программ.

Табл. 11. Структура выборки по полу

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ, %
МУЖСКОЙ	72,6%
ЖЕНСКИЙ	27,4%
ВСЕГО	100%

Источник: опрос РБК Исследования рынков

Табл. 12. Структура выборки по наличию управленческого опыта

ПОКАЗАТЕЛЬ, ЛЕТ	ЗНАЧЕНИЕ, %
МЕНЬШЕ ГОДА	4,4%
1-2 ГОДА	8,1%
3 - 5	14,6%
6 - 10	17,8%
11 - 14	11,4%
15+	28,6%
НЕТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОПЫТА	15,0%
ВСЕГО	100%

Источник: опрос РБК Исследования рынков

Табл. 13. Структура выборки по географии проживания респондентов

ПОКАЗАТЕЛЬ, ЛЕТ	ЗНАЧЕНИЕ, %
МОСКВА	43,7%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	10,5%
ДРУГОЙ ГОРОД	45,9%
ВСЕГО	100%

Источник: опрос РБК Исследования рынков

Табл. 14. Структура выборки по количеству сотрудников в компании, в которой работает респондент

ПОКАЗАТЕЛЬ, ЧЕЛ.	ЗНАЧЕНИЕ, %
1-15	23,9%
16-50	18,1%
51-100	9,3%
101-250	11,8%
251-500	8,1%
501-1000	7,0%
1001-5000	11,5%
5000 ЧЕЛОВЕК И БОЛЕЕ	10,3%
ВСЕГО	100%

Источник: опрос РБК Исследования рынков

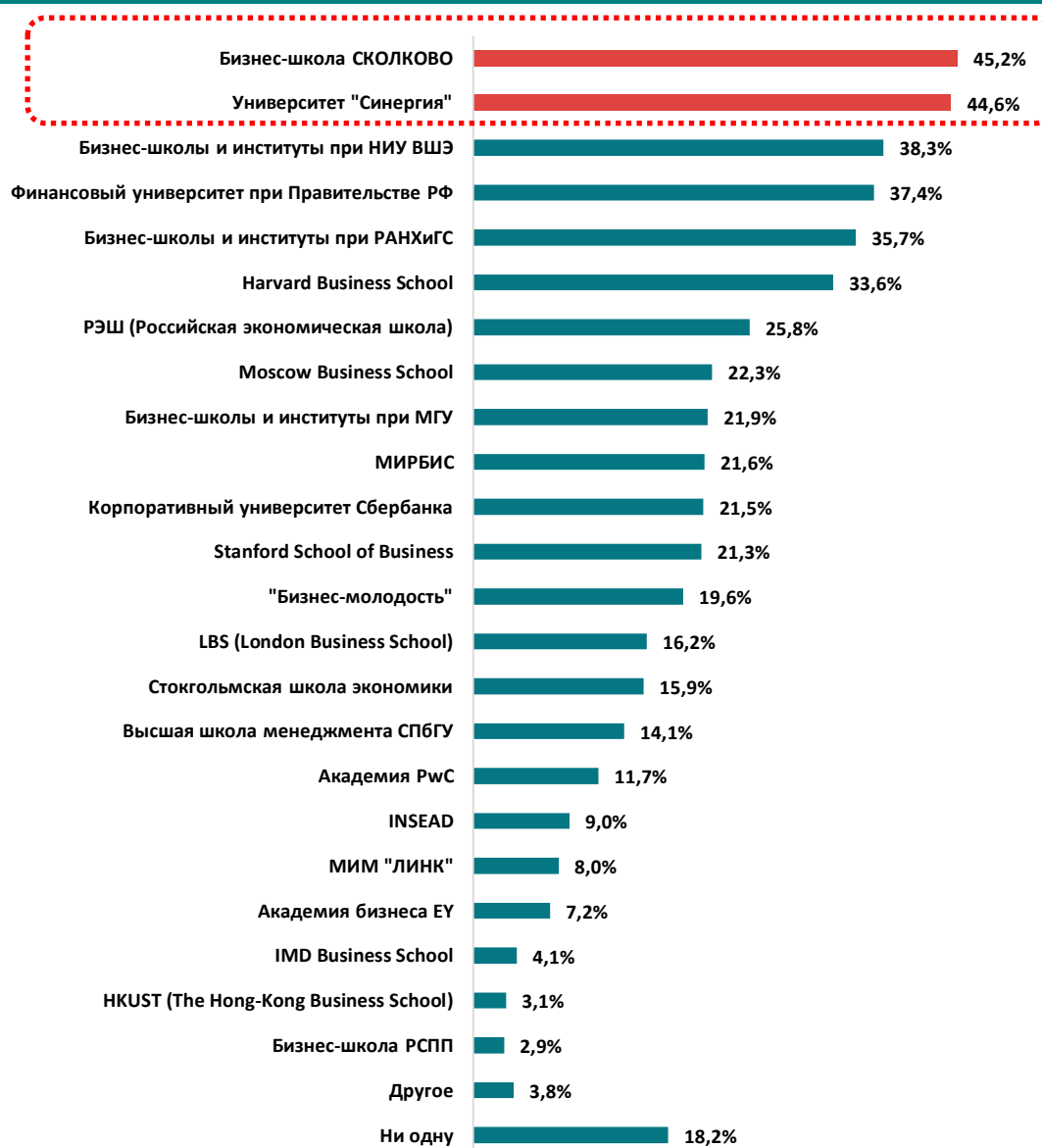
Табл. 15. Структура выборки по занимаемым должностям

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ, %
ВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ / БИЗНЕСА / УПРАВЛЯЮЩИЙ СОБСТВЕННИК	17,3%
РУКОВОДИТЕЛЬ ВЫСШЕГО ЗВЕНА / ТОП-МЕНЕДЖЕР / ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	8,8%
РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА / ОТДЕЛА / НАПРАВЛЕНИЯ	22,3%
РУКОВОДИТЕЛЬ РАБОЧЕЙ / ПРОЕКТНОЙ ГРУППЫ / ПРОЕКТА	10,8%
СПЕЦИАЛИСТ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ	40,7%
ВСЕГО	100%

Источник: опрос РБК Исследования рынков

Узнаваемость бизнес-школ

Рис. 27. Рейтинг бизнес-школ по узнаваемости среди аудитории РБК, % респондентов, выбравших школу как известную ему



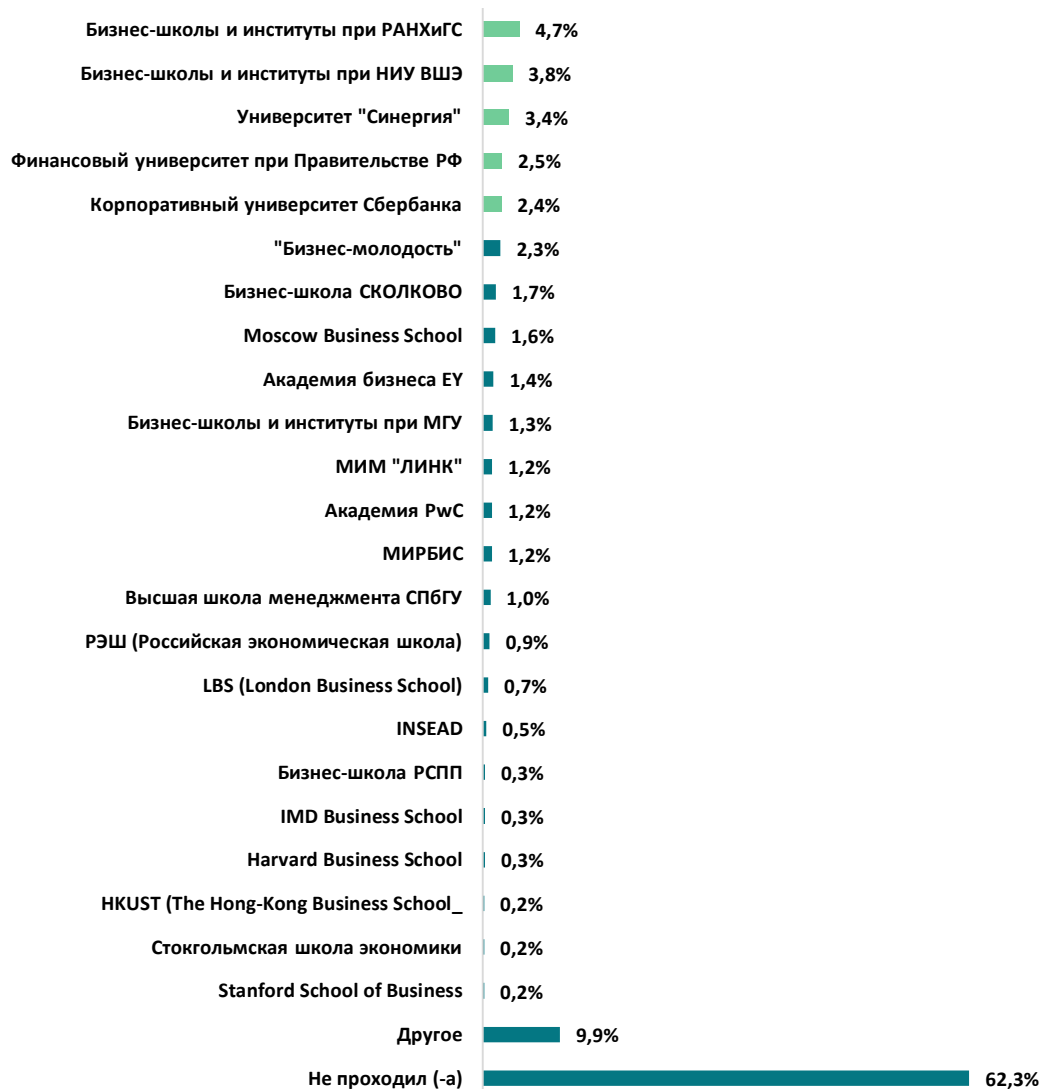
Источник: РБК Исследования рынков

По результатам проведенного анализа, самая высокая узнаваемость у бизнес-школы СКОЛКОВО и университета «Синергия». Университет «Синергия» показал существенный рост узнаваемости по сравнению с результатами опроса 2017 года. Изменение методики опроса не позволяет сравнивать результаты 2017 и 2019 гг. напрямую. Существуют серьезные географические различия между узнаваемостью бизнес-школ, которые объясняются как местоположением школ и филиалов, так и маркетинговыми активностями – так, бизнес-школы при НИУ ВШЭ более узнаваемы для жителей Санкт-Петербурга, а у бизнес-школ при МГУ процент узнаваемости для Петербурга существенно ниже.

Практически все школы-лидеры рейтинга узнаваемости более узнаваемы среди респондентов, не являющихся владельцами бизнеса, кроме Harvard Business School и Stanford Business School, узнаваемость которых выше среди респондентов, являющихся владельцами бизнеса (35,6% против 32,9% и 25,4% против 19,9%).

Наибольшее число школ в качестве узнаваемых указали руководители высшего звена, топ-менеджеры и люди на позиции генерального директора. Наименьший – специалисты с высшим образованием, не занимающие управленческие позиции и владельцы компаний, собственники бизнеса.

Рис. 28. Рейтинг бизнес-школ, в которых респонденты проходили обучение (не только МВА), % респондентов, принявших участие в опросе



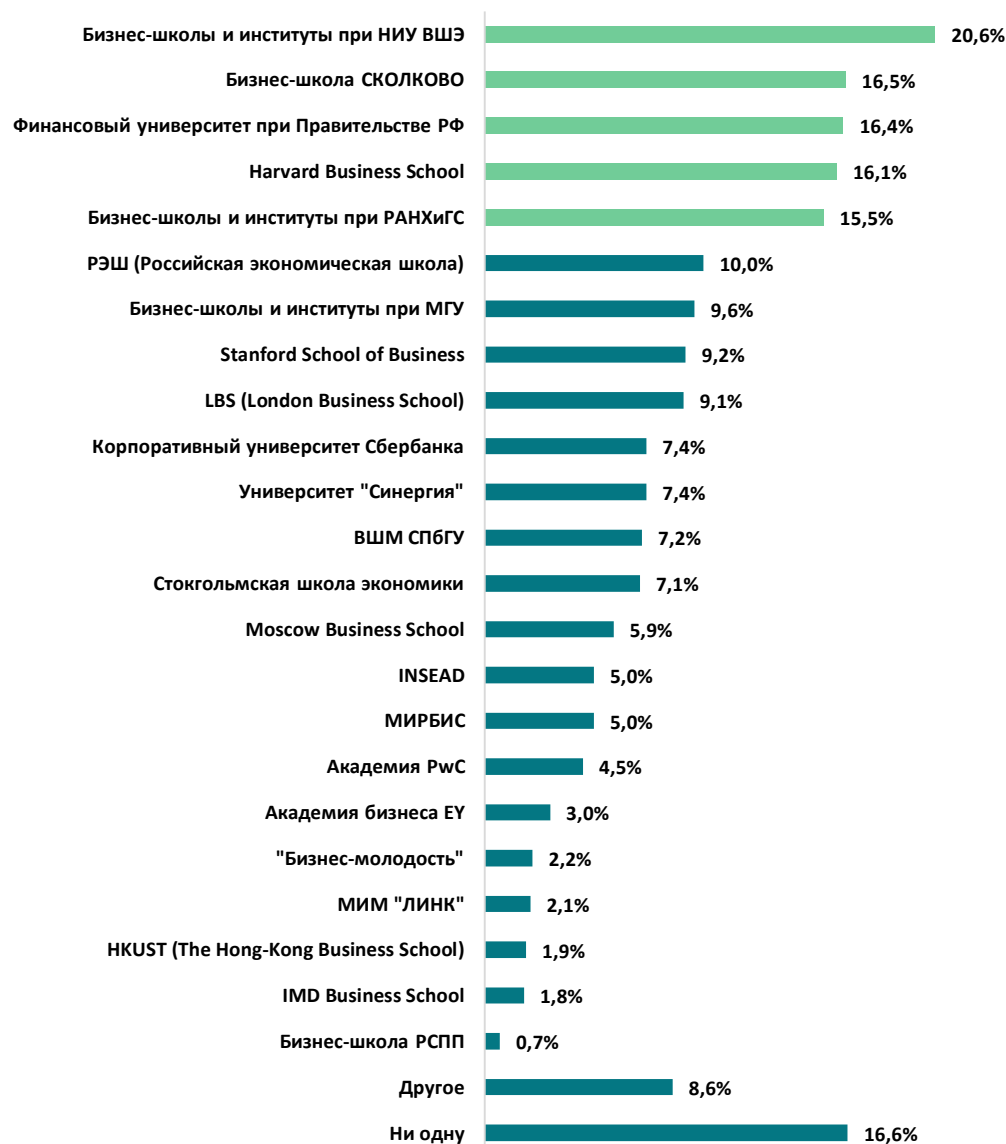
Источник: РБК Исследования рынков

Лидерами по числу выпускников, принявших участие в опросе, стал РАНХиГС, в составе которого работает большое количество бизнес-школ различной специализации, а также НИУ ВШЭ и университет «Синергия». Корпоративный университет «Сбербанка», появившийся в 2012 году, также активен на рынке – по количеству выпускников, принявших участие в исследовании, вошел в пятерку крупнейших игроков.

62,3% респондентов не получали дополнительного образования в названных учебных заведениях.

Также респонденты ответили на вопросы о том, в каком месте они хотели бы получить степень МВА или стали бы рассматривать бизнес-школы как возможные для получения дополнительного образования их сотрудников.

Рис. 29. Рейтинг бизнес-школ по репутации (желанию пройти обучение или обучить своих сотрудников) среди аудитории РБК, % респондентов, выбравших школу как возможную для получения бизнес-образования



Источник: РБК Исследования рынков

Лидером по уровню репутации бренда (привлекательности) стали бизнес-школы при НИУ ВШЭ, в которых хотели бы получить дополнительное образование или обучить своих сотрудников 20,6% респондентов. Места с 2 по 5 с небольшим отрывом друг от друга получили бизнес-школа СКОЛКОВО, Финансовый университет, Harvard Business School и бизнес-школы при РАНХиГС. Несмотря на одну из лидерских позиций по известности, по показателю репутации бренда (привлекательности) университет «Синергия» не вошел в первую десятку бизнес-школ/университетов.

MBA 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 MBA у руководителя компании. Руководители 50 из 500 компаний, участвовавших в рейтинге, имеют степень MBA. 17 из 50 руководителей получили степень MBA в России, 33 – в зарубежных бизнес-школах. В таблице ниже представлена информация о бизнес-школах, где обучались руководители компаний и программы, на которых они проходили обучение.

Наиболее широко среди руководителей крупнейших компаний России представлены выпускники MBA-программ бизнес-школ, работающих в рамках РАНХиГС (5 руководителей), INSEAD (4), Московской школы управления СКОЛКОВО (3), Стокгольмской школы экономики (3).

Табл. 16. Руководители крупнейших компаний России, имеющие степень MBA

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ИМЯ РУКОВОДИТЕЛЯ	ДОЛЖНОСТЬ	МЕСТО ПОЛУЧЕНИЯ MBA
9	МАГНИТ	НАУМОВА ОЛЬГА ВАЛЕРЬЕВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	INSEAD
18	НЛМК	ФЕДОРИШИН ГРИГОРИЙ ВИТАЛЬЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	INSEAD
20	РУСАЛ	СОЛОВЬЕВ ВЛАДИСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ	УНИВЕРСИТЕТ АНТВЕРПЕНА
23	СЕВЕРСТАЛЬ	ШЕВЕЛЕВ АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СЕВЕРСТАЛЬ МЕНЕДЖМЕНТ	УНИВЕРСИТЕТ НОРТУМБРИЯ (НЬЮКАСЛ, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)
24	СИБУР ХОЛДИНГ	КОНОВ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	IMD
31	ЛЕНТА	ДЮННИНГ ЯН	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	INSEAD, ЛОНДОНСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА
35	ВЫМПЕЛКОМ	ЛАЦАНИЧ ВАСИЛЬ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	MBA ЛОНДОНСКОЙ ШКОЛЫ БИЗНЕСА
37	ОБЪЕДИНЕННАЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ	РАХМАНОВ АЛЕКСЕЙ ЛЬВОВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ	UNIVERSITY OF CHICAGO BOOTH SCHOOL OF BUSINESS
44	ЕВРОХИМ	НЕЧАЕВ ИГОРЬ ЕВГЕНЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МХК ЕВРОХИМ	БИЗНЕС-ШКОЛА УНИВЕРСИТЕТА НОРТУМБРИЯ (НЬЮ КАСЛ, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)
63	ДНС ГРУПП	АЛЕКСЕЕВ ДМИТРИЙ ЮРЬЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ DNS	ВШБ МГУ
65	ГРУППА РОЛЬФ	ВИНОГРАДОВА СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
75	ГРУППА КОМПАНИЙ ТАШИР	КАРАПЕТЯН САМВЕЛ САРКИСОВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ	Г-Н КАРАПЕТЯН ИМЕЕТ УЧЕНУЮ СТЕПЕНЬ ДОКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ИМЯ РУКОВОДИТЕЛЯ	ДОЛЖНОСТЬ	МЕСТО ПОЛУЧЕНИЯ МВА
82	ЧТПЗ	КОВАЛЕНКОВ БОРИС ГЕННАДЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС
89	ЗАРУБЕЖНЕФТЬ	КУДРЯШОВ СЕРГЕЙ ИВАНОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
104	T2 РТК ХОЛДИНГ	ЭМДИН СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	HARVARD BUSINESS SCHOOL
105	ПРОМСВЯЗЬБАНК	ПЁТР МИХАЙЛОВИЧ ФРАДКОВ	РУКОВОДИТЕЛЬ ВРЕМЕННОЙ АДМИНИСТРАЦИИ	БИЗНЕС-ШКОЛА КИНГСТОНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
106	ЛАНИТ	ГЕНС ФИЛИПП ГЕОРГИЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ	ЧИКАГСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА (UNIVERSITY OF CHICAGO BOOTH SCHOOL OF BUSINESS)
112	НЕФТИСА	ЗАРУБИН АНДРЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
125	ИНГОССТРАХ	ВОЛКОВ МИХАИЛ ЮРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	CHICAGO GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS
126	ДЕТСКИЙ МИР	ЧИРАХОВ ВЛАДИМИР САНАСАРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО
129	ГРУППА РЕСО	САВЕЛЬЕВ АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ РЕСО	LONDON BUSINESS SCHOOL
133	ОХК УРАЛХИМ	МОМЦЕМЛИДЗЕ СЕРГЕЙ РАУЛИЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ
136	ОБЪЕДИНЕННАЯ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ	ЯКУНИН АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ
161	СК РОСГОССТРАХ	ФРАЙ НИКОЛАУС ХАЙНРИХ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	INSEAD (ФРАНЦИЯ)
166	NORDGOLD 58	ЗЕЛЕНСКИЙ НИКОЛАЙ ГЕОРГИЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	VANDERBILT UNIVERSITY
188	РОССИЙСКАЯ ЭЛЕКТРОНИКА	БОРИСОВ АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ	ВРЕМЕННЫЙ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ESSLINGEN UNIVERSITY BUSINESS SCHOOL
191	НПК "ОБЪЕДИНЕННАЯ ВАГОННАЯ КОМПАНИЯ"	САВУШКИН РОМАН АЛЕКСАНДРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	UNIVERSITY ANTWERP MANAGEMENT SCHOOL
213	MAIL.RU GROUP	ГРИШИН ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ MAIL.RU GROUP	STANFORD GSB
216	КВАДРА	САЗОНОВ СЕМЕН ВИКТОРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
223	КУЙБЫШЕВАЗОТ	ГЕРАСИМЕНКО АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	OXFORD BROOKES UNIVERSITY

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ИМЯ РУКОВОДИТЕЛЯ	ДОЛЖНОСТЬ	МЕСТО ПОЛУЧЕНИЯ МВА
237	БЕЛГРАНКОРМ-ХОЛДИНГ	ТЕРЕЩЕНКО ПАВЕЛ ВАСИЛЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ГОРИНА
239	СЕГЕЖА	ШАМОЛИН МИХАИЛ ВАЛЕРЬЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	WHARTON BUSINESS SCHOOL
243	ТЕХНОСЕРВ	АНАНЬЕВ АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	UNIVERSITY OF CHICAGO GSB
252	ЭРКАФАРМ	КАРПОВА АНАСТАСИЯ ГЕННАДЬЕВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	OXFORD UNIVERSITY, SAID BUSINESS SCHOOL
253	РТИ	КУЗЮК МАКСИМ ВАДИМОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	IMD
254	ГК ФАВОРИТ МОТОРС	ПОПОВ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ	МГУ
268	АО "СИБИРСКИЙ АНТРАЦИТ"	ПОПРЫГАЕВА АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ
277	ТРАНСПОРТНАЯ ГРУППА FESCO	АЛЕКСАНДРС ИСУРИНС	ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	SWEDISH SCHOOL OF ECONOMICS
283	БЕЛУГА ГРУП	МЕЧЕТИН АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	OXFORD UNIVERSITY
292	СОЛЛЕРС	ШВЕЦОВ ВАДИМ АРКАДЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	NORTHUMBRIA UNIVERSITY
306	ПЕТРОПАВЛОВСК	ДЕНИСКИН РОМАН ВАЛЕНТИНОВИЧ	ГЛАВНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ANN ARBOR (ШТАТ МИЧИГАН)
344	СВЕЗА	ФРИШМАН АНАТОЛИЙ СЕМЁНОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	NORTHUMBRIA UNIVERSITY
367	АЙ-ТЕКО	ПОДШИВАЛОВ ВИТАЛИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА УНИВЕРСИТЕТА АНТВЕРПЕНА (UAMS)
380	СЕТЕВАЯ КОМПАНИЯ	ФАРДИЕВ ИЛЬШАТ ШАЕХОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ
401	ГРУППА КОМПАНИЙ "ПИОНЕР"	ГРУДИН АНДРЕЙ ЮРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО
418	ЦЕНТР ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ВИСЯЩЕВ АНДРЕЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГРУППЫ ЦФТ	OPEN UNIVERSITY OF LONDON
439	НАЦИМБИО	ЗАГОРСКИЙ АНДРЕЙ ЮРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
487	HIGHLAND GOLD MINING LIMITED	АЛЕКСАНДРОВ ДЕНИС ВЛАДИМИРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ИМЯ РУКОВОДИТЕЛЯ	ДОЛЖНОСТЬ	МЕСТО ПОЛУЧЕНИЯ МВА
492	МТС-БАНК	ФИЛАТОВ ИЛЬЯ ВАЛЕНТИНОВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА ПРИ АКАДЕМИИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ
*	ЮНИПРО	ШИРОКОВ МАКСИМ ГЕННАДЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	PACIFIC COAST UNIVERSITY

Источник: рейтинг РБК-500

МЕТОДИКА И ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследование проведено в период с апреля по июль 2019 года аналитиками РБК Исследования рынков.

Основные методы исследования:

1. Взаимодействие с организациями, работающими на рынке:
 - a. Анкетирование игроков (для получения числовых данных, необходимых для анализа рынка и тенденций на рынке бизнес-образования);
 - b. Запрос экспертных интервью у игроков (для получения мнения участников рынка о развитии собственных организаций, о состоянии рынка, трендах и причинах изменений, происходящих на рынке);
 - c. Телефонные интервью с представителями школ, которые отказались принимать участие и разглашать данные публично (уточнение данных – состоялся ли набор, в каком количестве, если не состоялся, то по какой причине и т.п.);
 - d. Изучение информации, представленной на сайтах организаций и ее дальнейшая перепроверка;
 - e. Метод тайного покупателя (для выяснения цен организаций, не предоставивших анкеты, а также актуальности программ МВА, представленных на сайтах организаций);
 - f. Публичное выступление аналитиков на «Годовом общем собрании Российской Ассоциации бизнес-образования» 25 апреля 2019 года, а также рассылка информации об участии членам РАБО;
2. Опрос посетителей сайта RBC.RU на тему узнаваемости бизнес-школ, получения бизнес-образования и планах по обучению на программах МВА, участниками которого стали 1 223 человека;
3. Сбор и анализ вторичных источников данных:
 - a. Информация международных СМИ о развитии МВА в Западных странах;
 - b. Информация международных организаций о количестве российских студентов, обучающихся в зарубежных ВУЗах и сдающих GMAT;
 - c. Информация поисковых систем о количестве запросов по теме МВА;
 - d. Макроэкономическая статистика и аналитика – данные ЦБ РФ, Минэкономразвития, Росстата и др. источников;
 - e. Исследования РБК-500 с информацией о крупнейших компаниях, работающих в России (были собраны данные о руководителях 500 крупнейших компаний и их опыте получения бизнес-образования);
 - f. Другие источники и исследования РБК.

Статистика

Табл. 17. Статистика взаимодействий с игроками

ВИД ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	КОЛИЧЕСТВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ
ЗВОНКИ В БИЗНЕС-ШКОЛЫ, ВУЗЫ И ДР. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ	283, включая повторные
ОТПРАВЛЕНО E-MAIL	271, включая повторные
ПОЛУЧЕНО ИНТЕРВЬЮ	31
ПОЛУЧЕНО АНКЕТ	27

Источник: РБК Исследования рынков

Табл. 18. Статистика взаимодействий с игроками

ГОЛОВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	НАЗВАНИЕ БИЗНЕС-ШКОЛЫ	ДАТА ПЕРВИЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
РАНХИГС	ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ И РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ (ИУРР)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 17.04 В 17:05
НИУ ВШЭ	ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕС ИНФОРМАТИКИ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 17.04 В 16:43
НИУ ВШЭ	ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 17.04 В 16:25
ГУУ	ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 17.04 В 15:41
МГИМО	ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 17:05
	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 19.04 В 12:01
	MOSCOW BUSINESS SCHOOL	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 17:43
БАЛТИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ («ВОЕНМЕХ»)	БАЛТИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ («ВОЕНМЕХ»)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 15:19
	БИЗНЕС-ШКОЛА ИМИСП	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 15:49
	БИЗНЕС-ШКОЛА АМІ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 16:23
НГУЭУ	ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 9:05
ДВФУ	ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 23.04 В 7:53
	БИЗНЕС-ШКОЛА EMAS	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 14:59
СПБГУ	МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА МИРБИС	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 17:29
	ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 17:18
НИУ ВШЭ	ИНСТИТУТ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ЭКОНОМИКИ НЕДВИЖИМОСТИ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 12:54
УРФУ	МВА-ЦЕНТР ПРИ БИЗНЕС ШКОЛЕ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 23.04 В 13:02
РАНХИГС	ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (ИБДА)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 17.04 В 12:24
РАНХИГС	ВЫСШАЯ ШКОЛА ФИНАНСОВ И МЕНЕДЖМЕНТА РАНХИГС	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 17.04 В 12:50
РАНХИГС	ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА (ИОМ)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 17.04 В 13:51
РАНХИГС	ФАКУЛЬТЕТ ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА (ФФБ)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 22.04 В 14:22
РАНХИГС	ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ И УПРАВЛЕНИЯ (ИГСУ)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 17.04 В 14:16
РЭУ ИМЕНИ ПЛЕХАНОВА	ПЛЕХАНОВСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА INTEGRAL	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 17.04 В 16:07

ГОЛОВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	НАЗВАНИЕ БИЗНЕС-ШКОЛЫ	ДАТА ПЕРВИЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ	ШКОЛА БИЗНЕСА "СИНЕРГИЯ"	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 19.04 В 12:49
	МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 26.04 В 14:50
	ОТКРЫТАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 19.04 В 13:12
	СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 15:37
НИУ ВШЭ	БИЗНЕС-ШКОЛА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 15:58
СГЭУ	ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 10:59
	ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н.П.ПАСТУХОВА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 22.04 В 14:33
	ШКОЛА БИЗНЕСА "ДИПОЛЬ", СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 11:18
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ПРОГРАММ МВА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 19.04 В 14:02
ИГУ	БАЙКАЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА (БМБШ)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 9:29
	MMU BUSINESS SCHOOL	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 19.04 В 12:28
	ЕВРОПЕЙСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА И ФИНАНСОВ (ESBF)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 19.04 В 14:34
	УЧЕБНО-АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ЦЕНТР ЛИНК-ТЕХНОЛОГИИ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 18.04 В 8:36
РАНХИГС	ШКОЛА IT-МЕНЕДЖМЕНТА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 12:31
НИУ ВШЭ	ВЫСШАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 12:45
НИУ ВШЭ	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В ОБЛАСТИ ЛОГИСТИКИ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 12:04
НИУ ВШЭ	ИНСТИТУТ КОММУНИКАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 13:57
МГУ	ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА (ВШБ)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 14:21
МГУ	ВЫСШАЯ ШКОЛА ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕСА (ВШИБ)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 14:37
МГУ	ФАКУЛЬТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 14:45
МГУ	ВЫСШАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ И ИННОВАЦИЙ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 14:51
РГУ НЕФТИ И ГАЗА ИМЕНИ ГУБКИНА	МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 15:00
РАНХИГС	ЦЕНТР НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 15:11
РАНХИГС	ВЫСШАЯ ШКОЛА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ (ВШКУ)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 26.04 В 10:58
МГУ	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 26.04 В 10:58
ГУУ	ИНСТИТУТ ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И БИЗНЕСА (ИДАБ)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 26.04 В 15:27
СПБГЭУ	ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 26.04 В 11:19
КФУ	ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 23.04 В 15:43

ГОЛОВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	НАЗВАНИЕ БИЗНЕС-ШКОЛЫ	ДАТА ПЕРВИЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
УНИВЕРСИТЕТ ЛОБАЧЕВСКОГО	ФАКУЛЬТЕТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 23.04 В 15:09
ЮФУ	ВШБ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 23.04 В 15:32
УО РАН	ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 24.04 В 12:19
ЮУРГУ	МВА-ЦЕНТР ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 23.04 В 13:14
ДФУ	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ КАДРОВ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 26.04 В 10:50
	ALMATY MANAGEMENT UNIVERSITY	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 26.04 В 11:02
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ	МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 30.04 В 12:43
	CITY BUSINESS SCHOOL	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 30.04 В 14:34
РАНХИГС	ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ ИОН	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
РАНХИГС	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ПРОГРАММ И ПРОЕКТОВ В БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИИ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
НИУ ВШЭ	БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
РЭУ ИМЕНИ ПЛЕХАНОВА	БИЗНЕС-ШКОЛА МАРКЕТИНГА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
РЭУ ИМЕНИ ПЛЕХАНОВА	МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
МИСИС	МВА MINING	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
МИСИС	МЕЖВУЗОВСКИЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР МИСИС- МГИМО ПО ПОДГОТОВКЕ УПРАВЛЕНЦЕВ ДЛЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
ВАВТ	ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
МГТУ ИМЕНИ БАУМАНА	БИЗНЕС-ШКОЛА МГТУ ИМ. БАУМАНА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
РУДН	ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА (ИМЭБ)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
МГУУ	ШКОЛА БИЗНЕСА МГУУ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
МФЮА	БИЗНЕС-ШКОЛА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
СГЭУ	ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
ВОЛГУ	ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
ВГУ	БИЗНЕС-ШКОЛА ВГУ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
ЮЖНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИУБИП	МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
БЕЛГУ	ВЫСШАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
	ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ - РЦМПК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО РАБО 29.04.
МГСУ-МИСИ	ЦЕНТР ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 19.04 В 9:41
МФТИ	МФТИ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 9:49

ГОЛОВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	НАЗВАНИЕ БИЗНЕС-ШКОЛЫ	ДАТА ПЕРВИЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
	АКАДЕМИЯ РВС	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 9:49 / ПОВТОРНО В 10:00
	АМЕРИКАНСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ЭКОНОМИКИ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 9:52
АНО ДО «ЦЕНТР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИЙ РСПП»	БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 9:54
	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 9:56
	MOD'ART INTERNATIONAL	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:02
РЭУ ИМЕНИ ПЛЕХАНОВА	САРАТОВСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:06
	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ — ОБЩЕСТВО «ЗНАНИЕ» РОССИИ, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:08
	ИВАНОВСКАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА ЛИНК, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:11
	БИЗНЕС-ШКОЛА ЧЕ-ЛИНК, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:12
	ШКОЛА БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:14
	РЕГИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО РАЗВИТИЯ КВАЛИФИКАЦИЙ, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:16
	ШКОЛА БИЗНЕСА "ГОНЧАРОВ И ПАРТНЁРЫ", СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:18
	ОТКРЫТАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:20
	СИМБИРСК-ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:21
	ЦЕНТР ЕВРОПЕЙСКОГО ДЕЛОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ (ЦЕДО), СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:22
ДГУНХ	МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:24
	ЕВРОПЕЙСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:25
ООО "ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ"	ПРОФОБРТЕХ, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:26
ЮЖНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА	МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:28
	ШКОЛА БИЗНЕСА "БАКАЛАВР", СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:29
	УРАЛО-СИБИРСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:36
	ЦЕНТР БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ, СВЯЗЬ С МИРБИСОМ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:38
	ШКОЛА БИЗНЕСА "ЛИНКАМА", СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:40
УРГЭУ	БИЗНЕС-ШКОЛА МВА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:42

ГОЛОВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	НАЗВАНИЕ БИЗНЕС-ШКОЛЫ	ДАТА ПЕРВИЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
	МАГНИТОГОРСКИЙ ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:44
	ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА «БИЗНЕС – РОСТ»	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:46
ВГУЭС	АКАДЕМИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:48
	БИЗНЕС-ШКОЛА "РАЗВИТИЕ", СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:49
	ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:51
	БИЗНЕС-ШКОЛА ЛИНК, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:52
	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ БАЙКАЛ-ЛИНК, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:53
	НОВОСИБИРСКАЯ ОТКРЫТАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:55
НРИУЭ АПК	БИЗНЕС-ШКОЛА GREEN CITY	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 10:56
МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ В МОСКВЕ	ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕНЕДЖМЕНТА (ВШБМ)	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 11:01
	КЛАССИЧЕСКАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 11:02
	МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРО	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 11:03
	УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР НП СОВЕТ РЫНКА	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 11:08
МГУ	ЦЕНТР КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 11:10
	AGRANT BUSINESS SCHOOL, СВЯЗЬ С ЛИНК	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 11:11
ВЯТГУ	УПРАВЛЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 11:13
УЛГУ	АКАДЕМИЯ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 11:14
УЛГТУ	МВА ЦЕНТР БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 11:15
	МВА SCHOOL	ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО 29.04 В 11:19

Источник: РБК Исследования рынков

СПИСОК РИСУНКОВ

Рис. 1. Квартальная динамика ВВП и ИФО некоторых отраслей российской экономики, I кв. 2012 – III кв. 2018 года, %.....	108
Рис. 2. Расходы федерального бюджета и профицит (дефицит) федерального бюджета в 2012 - 2021 гг., трлн руб.....	110
Рис. 3. Структура инвестиций в регионы России в I полугодии 2018 года, %.....	111
Рис. 4. Ежеквартальная динамика ВВП России, I квартал 2012 г. – I квартал 2019 г., млрд. руб., % к соответствующему кварталу предыдущего года	112
Рис. 5. Динамика курса доллара США и евро, август 2013 г. – декабрь 2018 г., руб.....	113
Рис. 6. Индекс потребительских цен, I квартал 2008 г. – IV квартал 2018 г., % к соответствующему кварталу предыдущего года	114
Рис. 7. Динамика задолженности по кредитам, выданным физическим лицам, РФ, 2009 – 2018 гг., млрд. руб., %.....	115
Рис. 8. Объем рынка МВА по числу обучающихся (без учета онлайн-программ) в 2013-2018 гг., человек	121
Рис. 9. Объем рынка МВА в денежном выражении в 2013-2018 гг., млрд руб., %	122
Рис. 10. Прогноз рынка МВА по числу обучающихся на 2019-2020 гг.	122
Рис. 11. Доля корпоративных клиентов в бизнес-школах (только программы МВА, EMBA и DBA), % .	123
Рис. 12. Рейтинг школ бизнес-образования по доле корпоративных клиентов в 2017-2018 г., %.....	124
Рис. 13. Географическая структура рынка МВА по количеству бизнес-школ, %.....	125
Рис. 14. Географическая структура рынка МВА по количеству обучающихся, %	125
Рис. 15. Географическая структура рынка МВА по выручке бизнес-школ, %	126
Рис. 16. Распределение бизнес-школ по среднему возрасту посетителей программ МВА, EMBA и DBA (по результатам анкетирования школ).....	127
Рис. 17. Распределение среднего управленческого опыта посетителей программ МВА, EMBA и DBA (по результатам анкетирования школ).....	127
Рис. 18. Распределение бизнес-школ по доле мужчин среди обучающихся на программах МВА, EMBA и DBA (по результатам анкетирования школ)	128
Рис. 19. Распределение бизнес-школ по доле собственников бизнеса среди слушателей программ МВА и EMBA (по результатам анкетирования школ)	128
Рис. 20. Распределение бизнес-школ по доле топ-менеджеров среди слушателей программ МВА и EMBA (по результатам анкетирования школ)	129
Рис. 21. Распределение бизнес-школ по доле линейных менеджеров среди слушателей программ МВА и EMBA (по результатам анкетирования школ)	129
Рис. 22. Распределение бизнес-школ по доле стартаперов среди слушателей программ МВА и EMBA (по результатам анкетирования школ).....	130
Рис. 23. Место получения дополнительного образования за последний год, %	131
Рис. 24. Рейтинг типов образовательных программ обучения по доле подачи заявок сдающих GMAT из России, %	134
Рис. 25. Рейтинг направлений по доле подачи заявок сдающих GMAT из России, %.....	135
Рис. 26. Количество показов по запросу «МВА» в поисковой системе «Яндекс» в июле 2017 – июне 2019 гг., тыс. показов	136
Рис. 27. Рейтинг бизнес-школ по узнаваемости среди аудитории РБК, % респондентов, выбравших школу как известную ему.....	141
Рис. 28. Рейтинг бизнес-школ, в которых респонденты проходили обучение (не только МВА), % респондентов, принявших участие в опросе.....	142
Рис. 29. Рейтинг бизнес-школ по репутации (желанию пройти обучение или обучить своих сотрудников) среди аудитории РБК, % респондентов, выбравших школу как возможную для получения бизнес-образования.....	143

СПИСОК ТАБЛИЦ

Табл. 1. Результаты анкетирования бизнес-школ / университетов.....	5
Табл. 2. Мнения игроков о развитии рынка, изменениях в рамках бизнес-школ и планов по развитию	7
Табл. 3. Ключевые показатели развития российской экономики в 2017 г. – III кв. 2018 года	109
Табл. 4. Квартальный прогноз цен на нефть марки Brent на I квартал 2019 г. – 2021 г., долл. за баррель	115
Табл. 5. Портрет потребителя программ МВА в России	126
Табл. 6. Сводная таблица по действующим программам для предпринимателей в опрошенных школах	131
Табл. 7. Количество студентов из России, обучающихся по всем образовательным программам за границей по странам, 2016-2018 гг., чел.	133
Табл. 8. Динамика показателей студентов из России, сдающих GMAT, 2013-2017 гг.	133
Табл. 9. Количество показов по запросу «МВА» в поисковой системе «Яндекс» в июле 2019 г. в наиболее популярных регионах России, число показов	136
Табл. 10. Структура выборки по возрасту	139
Табл. 11. Структура выборки по полу	139
Табл. 12. Структура выборки по наличию управленческого опыта	140
Табл. 13. Структура выборки по географии проживания респондентов	140
Табл. 14. Структура выборки по количеству сотрудников в компании, в которой работает респондент	140
Табл. 15. Структура выборки по занимаемым должностям	140
Табл. 16. Руководители крупнейших компаний России, имеющие степень МВА.....	144
Табл. 17. Статистика взаимодействий с игроками	149
Табл. 18. Статистика взаимодействий с игроками	149