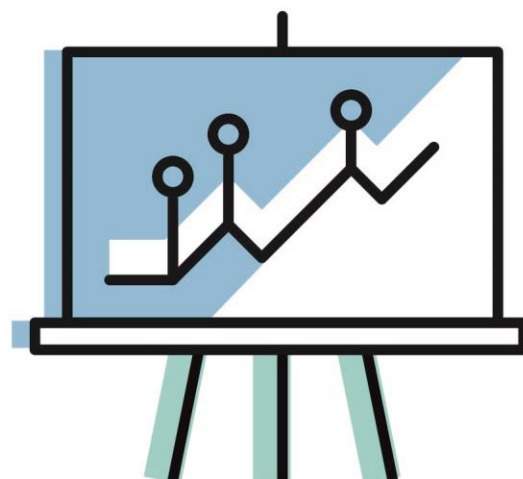
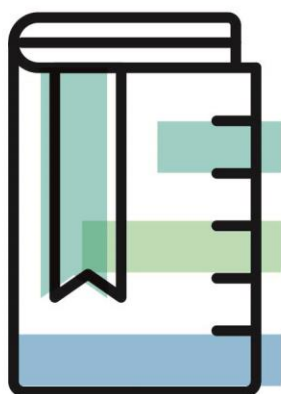


Рынок МВА и бизнес-образования в России 2021

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



Исследование проведено в августе – декабре 2021 года.

Объем отчета – 215 стр.

Отчет содержит
13 таблиц и 49 графиков и диаграмм.

Язык отчета – русский.

Руководитель проекта:

Сергей Хитров
s.khitrov@rbc.ru

Отдел продаж:

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

<http://marketing.rbc.ru>

E-mail: marketing@rbc.ru

Copyright © РБК, 2001-2021

АННОТАЦИЯ

Исследование «**Рынок МВА и бизнес-образования России 2021**» подготовлено аналитическим агентством «РБК Исследования рынков» в августе-декабре 2021 года. Исследование состоит из следующих основных частей: экспертные интервью, макроэкономический обзор в условиях пандемии COVID-19, анализ рынка бизнес-образования в России и его структуры, рейтинги бизнес-школ, потребительское поведение на рынке бизнес-образования в России и других разделов.

Основу исследования составили анкеты ведущих игроков рынка и их экспертные интервью – в ходе проведения исследования было получено 35 экспертных интервью и анкет от бизнес-школ, занимающих более 50% рынка МВА России.

Макроэкономический обзор включает анализ текущей макроэкономической ситуации в период пандемии и ограничений из COVID-19, а также прогноз восстановления российской экономики на 2021-2023 гг.

Экспертные интервью ведущих игроков рынка включают в себя мнения представителей ведущих бизнес-школ России о развитии рынка МВА и бизнес-образования в целом, разработке новых программ обучения для текущих условий, тенденциях и прогнозах на 2022-2023 гг.

В исследовании содержится информация об объеме и динамике рынка МВА-образования в России, структуре клиентов в бизнес-школах и географической структуре рынка. Отдельное внимание уделено рейтингам бизнес-школам и отдельным программам бизнес-образования.

В исследовании приняли участие 37 бизнес-школ, они предоставили данные по 115 программам МВА, EMBA и DBA. По оценкам экспертов российского рынка бизнес-образования и аналитиков «РБК Исследований рынков» эти школы составляют порядка 70% рынка по количеству студентов.

Потребительское поведение на рынке МВА включает в себя информацию о портрете потребителя программ МВА в России, приоритетных странах для получения бизнес-образования, ожиданиях от программ бизнес-образования, планах по обучению и узнаваемость российских бизнес-школ.

Исследование будет полезным как для руководителей бизнес-школ, так и для потенциальных и действующих слушателей программ МВА, 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 «РосБизнесКонсалтинга», 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 «РосБизнесКонсалтинга» либо тиражироваться любыми способами.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Оглавление	3
Обобщенные результаты опроса российских бизнес-школ	5
Экспертные интервью	35
Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова.....	35
Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС.....	38
Высшая школа бизнеса НИУ ВШЭ.....	42
Московская школа управления СКОЛКОВО.....	45
Высшая экономическая школа СПбГЭУ.....	48
Банковский институт НИУ ВШЭ.....	51
Институт государственной службы и управления РАНХиГС.....	54
Школа IT-Менеджмента ИЭМИТ РАНХиГС.....	58
Школа бизнеса и международных компетенций МГИМО МИД России.....	61
Высшая школа финансов и менеджмента РАНХиГС.....	64
Центр налогового администрирования и финансового управления ИЭМИТ РАНХиГС.....	67
Высшая школа управления и инноваций МГУ им. М.В. Ломоносова.....	70
Факультет международных программ МВА Института Общественных Наук РАНХиГС.....	72
Высшая школа бизнеса ГУУ.....	79
АНО ВО «Международный институт менеджмента ЛИНК».....	83
Moscow Business School.....	87
БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф.Устинова.....	91
Бизнес-школа ИМИСП.....	94
Бизнес-школа AMI.....	97
Высшая школа бизнеса НГУЭУ.....	101
Бизнес-школа EMAS.....	105
Международная высшая школа бизнеса МИРБИС.....	110
Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета.....	114
Плехановская школа бизнеса «Integral».....	120
Школа бизнеса «Синергия».....	124
Стокгольмская школа экономики.....	128
Академия управления ШЭМ ДВФУ.....	132
Байкальская международная бизнес-школа.....	135
Московский городской университет управления Правительства Москвы им. Ю.М.Лужкова.....	137
Академия РwC.....	140
Урало-Сибирский институт бизнеса.....	144
Образовательная платформа «Нетология».....	146
Академия бизнеса EY.....	149
Русская школа управления.....	153
City Business School.....	156
Экономика в условиях пандемии коронавируса COVID-19	160
Текущая макроэкономическая ситуация.....	160
Курс рубля и цены на нефть.....	160
Ключевые индикаторы социальной сферы.....	163
Состояние деловой активности.....	167
Розничная торговля и общественное питание.....	168
Прогноз восстановления российской экономики на 2021-2023 гг.....	170

Ключевые тенденции рынка МВА	174
Рынок МВА и бизнес-образования России	175
Структура рынка	175
Объем и динамика рынка	177
Основные игроки на рынке бизнес-образования	178
Прогноз развития рынка	180
Онлайн-сегмент бизнес-образования	182
Аккредитации российских бизнес-школ	182
Стоимость и продолжительность обучения по программам бизнес-образования	184
Рейтинги бизнес-школ и программ бизнес-образования	185
Рейтинг бизнес-школ по доле корпоративных клиентов	185
Рейтинг программ российских бизнес-школ по стоимости обучения	187
Рейтинг программ российских бизнес-школ по общему числу выпускников	188
Рейтинг программ российских бизнес-школ по общему числу выпускников в 2020-2021 гг.	189
Рейтинг бизнес-школ по стоимости обучения	191
Рейтинг бизнес-школ по числу выпускников программ	192
Потребительское поведение на рынке МВА и бизнес-образования	194
Портрет потребителя программ МВА	194
Имеющееся образование	195
Страны получения бизнес-образования	197
Планы по получению образования МВА	197
Ожидания от программ бизнес-образования	198
Узнаваемость российских бизнес-школ	200
Обучение россиян на программах МВА в зарубежных странах	204
Анализ спроса на МВА программы по данным поисковых систем	207
МВА и крупнейшие компании России	209
Список диаграмм	213
Список таблиц	215

О маркетинговом агентстве РБК

Маркетинговое агентство РБК Исследования рынков (Департамент консалтинга РБК) проводит исследования во всех ключевых сферах бизнеса – полевые исследования, кабинетные маркетинговые исследования рынков, стратегический консалтинг и бизнес-планирование, оптимизация бизнес-процессов, управление затратами, оценка инвестиционной привлекательности, конкурентный анализ, оценки спроса, удовлетворенности потребителей, лояльности к бренду и многое другое. Маркетинговые исследования, анализ рынков и консалтинговые рекомендации базируются на информационных источниках холдинга РБК, непосредственном изучении игроков рынка, обширных базах данных, результатах экспертных интервью с ключевыми игроками рынков.

Маркетинговое агентство РБК Исследования рынков имеет опыт реализации российских проектов в финансовом секторе, потребительском секторе, сетевой розничной торговле, топливно-энергетическом комплексе, машиностроении, транспортной инфраструктуре и логистике, металлургии, телекоммуникационном секторе, пищевой, фармацевтической, автомобильной и строительной промышленности. Компания обладает мощной исследовательской и технологической базой, собственными разработками в области консалтинга и маркетинга. В Маркетинговом агентстве РБК Исследования рынков работают кандидаты наук и дипломированные специалисты, обладающие глубокими знаниями в маркетинге и конкретных отраслях экономики.

ОБОБЩЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА РОССИЙСКИХ БИЗНЕС-ШКОЛ

Табл. 1. Основные результаты анкетирования российских бизнес-школ / университетов (часть 1)

ШКОЛА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ МВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ ЕМВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ ДВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ В 2020 Г.	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ В 2021 Г.	ДОЛЯ КОРПОРАТИВ НЫХ КЛИЕНТОВ, 2021 Г., %	ДОЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТО В, 2021 Г., %	ДОЛЯ ДРУГИХ КЛИЕНТО В, 2021 Г., %	НАСДОБР	АМБА	ААКСВ	EQUIS EFMD	СЕЕMAN	ДРУГИЕ АККР.
CITY BUSINESS SCHOOL	5 890			632	689	20%	80%	0%	ДА					ДА
АКАДЕМИЯ PWC	1 400			143	179	42%	34%	24%						ДА
АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА EY	1 200	-		80	84	65%	35%	0%						ДА
АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДВФУ		42		15	27	5%	95%	0%						ДА
АНО ВО "МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ЛИНК"	2 400	-		80	60	50%	40%	10%		ДА				
БАЙКАЛЬСКАЯ МЕНДЖУНАРОДНАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА ИГУ	418			18	24	0%	100%	0%						
БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ НИУ ВШЭ	669	-		11	25	4%	96%	0%						ДА
БИЗНЕС-ШКОЛА АМИ	-	529		43	40	67%	25%	9%						
БИЗНЕС-ШКОЛА ПРИ БГТУ "ВОЕНМЕХ" ИМ. Д.Ф. УСТИНОВА	300	-		34	16	50%	50%	0%						
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА	387	685		16	97	23%	65%	12%		ДА		ДА		ДА
ВЫСШАЯ ШКОЛА ФИНАНСОВ И МЕНЕДЖМЕНТА РАНХИГС	1 915	620		59	47	50%	50%	0%						

ШКОЛА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ МВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ ЕМВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ ДВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ В 2020 Г.	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ В 2021 Г.	ДОЛЯ КОРПОРАТИВ НЫХ КЛИЕНТОВ, 2021 Г., %	ДОЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТО В, 2021 Г., %	ДОЛЯ ДРУГИХ КЛИЕНТО В, 2021 Г., %	НАСДОБР	АМВА	AACSB	EQUIS EFMD	СЕЕМAN	ДРУГИЕ АККР.
ЕВРАЗИЙСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА И АДМИНИСТРИРОВА НИЯ (БИЗНЕС-ШКОЛА EMAS)	156	195	40	142	188	10%	90%	0%	ДА					ДА
ИГСУ РАНХИГС	191	-		21	39	24%	76%	0%	ДА	ДА				
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВА НИЯ РАНХИГС	8 611	1 592	49	430	444	36%	55%	9%	ДА	ДА	ДА	ДА		ДА
ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНО ГО ОБРАЗОВАНИЯ – "ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА" СПБГЭУ	124	781		37	25	79%	21%	0%						ДА
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА РУДН	577	-		-	13	2%	98%	0%						
ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА РАНХИГС (С 2014)	1 300	-		25	40	40%	45%	15%		ДА				
ИТ-МЕНЕДЖМЕНТ РАНХИГС	1 452			97	88	14%	86%	0%						ДА
МОСКОВСКАЯ БИЗНЕС ШКОЛА	2 445	-		141	112	33%	67%	0%						
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "МИРБИС"	9 005	580	-	129	176	29%	67%	4%	ДА	ДА				ДА
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО	353	863		108	98	25%	67%	8%				ДА	ДА	ДА

ШКОЛА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ МВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ ЕМВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ ДВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ В 2020 Г.	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ В 2021 Г.	ДОЛЯ КОРПОРАТИВ НЫХ КЛИЕНТОВ, 2021 Г., %	ДОЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТО В, 2021 Г., %	ДОЛЯ ДРУГИХ КЛИЕНТО В, 2021 Г., %	НАСДОБР	АМВА	AACSB	EQUIS EFMD	СЕEMAN	ДРУГИЕ АККР.
МОСКОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ ИМЕНИ Ю.М. ЛУЖКОВА	148	-		24	24	20%	80%	0%						
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ)	1 210	-		187	224	30%	70%	0%						ДА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА НЕТОЛОГИЯ	125			72	53	23%	77%	0%						ДА
ПЛЕХАНОВСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "INTEGRAL"	2 655			43	56	20%	70%	10%		ДА				
ПРОГРАММА МВА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ УПРАВЛЕНИЯ И ИННОВАЦИЙ МГУ ИМ. М.В. ЛОМОНОСОВА	12	-		8	4	20%	80%	0%						
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	343	-		139	204	72%	28%	0%		ДА				ДА
СИНЕРГИЯ	2 891	373		306	291	31%	69%	0%		ДА				
СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ	-	1 042		-	43							ДА	ДА	ДА
УДПО САНКТ- ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ИМИСП	462	2 038		22	23	60%	40%	0%		ДА			ДА	ДА

ШКОЛА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ МВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ ЕМВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ ДВА	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ В 2020 Г.	ВСЕГО ВЫПУСКНИКОВ В 2021 Г.	ДОЛЯ КОРПОРАТИВ НЫХ КЛИЕНТОВ, 2021 Г., %	ДОЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТО В, 2021 Г., %	ДОЛЯ ДРУГИХ КЛИЕНТО В, 2021 Г., %	НАСДОБР	АМВА	ААСВ	EQUIS EFMD	СЕЕМАН	ДРУГИЕ АККР.
УРАЛО-СИБИРСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА	2 154	-	-	-	-	65%	35%	0%						
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ МВА KINGSTON/РАНХИГС	996	629		106	95	40%	60%	0%		ДА	ДА			ДА
ФАКУЛЬТЕТ ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА (РАНХИГС)	812	6		-	35				ДА				ДА	
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	2 375	620	71	89	159	17%	83%	0%						
ЦЕНТР НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВА НИЯ И ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ (ЦНАИФУ) ИЭМИТ РАНХИГС	57	-		-	10									
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	809	48		65	120	19%	70%	11%		ДА				
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ МГУ	957	57		107	174	32%	68%	0%				ДА		

Источник: данные игроков, обработка – РБК «Исследования рынков»

Табл. 2. Основные результаты анкетирования российских бизнес-школ / университетов (часть 2)

ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП	СРОК ОБУЧЕНИЯ, МЕС.	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ, РУБ.	ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2020 (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2021 (ЧЕЛ.)	ПРОГНОЗ ЧИСЛА ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ В 2022 (ЧЕЛ.)
CITY BUSINESS SCHOOL	MBA GENERAL	MBA	18	275 000	ОНЛАЙН	867	230	243	260
CITY BUSINESS SCHOOL	MBA INTENSIVE	MBA	12	198 000	ОНЛАЙН	578	135	156	187
CITY BUSINESS SCHOOL	MINI-MBA	MBA	6	117 000	ОНЛАЙН	567	267	290	320
АКАДЕМИЯ PWC	MBA-INTENSIVE. КУРС ДЛЯ ЛИДЕРОВ БИЗНЕСА	MBA	2,5	210 000	ВЕЧЕРНИЙ / ВЫХОДНЫЕ	1 200	104	144	-
АКАДЕМИЯ PWC	MBA PWC "ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТА"	MBA	7	590 000	ОЧНЫЙ	96	19	17	20
АКАДЕМИЯ PWC	MBA PWC "ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТА" С ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИЕЙ	MBA	10	890 000	ОЧНЫЙ	24	8	10	12
АКАДЕМИЯ PWC	MBA PWC СО СПЕЦИАЛИЗАЦИЕЙ "ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС"	MBA	10	890 000	ВЕЧЕРНИЙ / ВЫХОДНЫЕ	8	-	8	10
АКАДЕМИЯ PWC	MBA-INTENSIVE. КУРС ДЛЯ ЛИДЕРОВ БИЗНЕСА	MBA	2,5	190 000	ОНЛАЙН	12	12	-	15
АКАДЕМИЯ PWC	MBA PWC "ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТА" С ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯМИ	MBA	12	1 765 851	ВЕЧЕРНИЙ / ВЫХОДНЫЕ	-	-	-	-
АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА EY	MINI MBA (ОЧНЫЙ ФОРМАТ, ГИБРИДНЫЙ ФОРМАТ)	MBA	5	145 200	ОЧНЫЙ	1 122	23	63	65
АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА EY	MINI MBA (ОНЛАЙН-ФОРМАТ)	MBA	10	145 200	ОНЛАЙН	78	57	21	25
АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДВФУ	EXECUTIVE MBA	EMBA	12	1 500 000	МОДУЛЬНЫЙ	42	15	27	30
АНО ВО "МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ЛИНК"	MBA "СТРАТЕГИЯ"	MBA	31	610 000	МОДУЛЬНЫЙ	2 000	80	60	75
БАЙКАЛЬСКАЯ МЕНДЖУНАРОДНАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА ИГУ	СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ	MBA	10	180 000	МОДУЛЬНЫЙ	418	18	24	20
БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ НИУ ВШЭ	"MBA – УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ"	MBA	24	800 000	СМЕШАННЫЙ	669	11	25	30
БИЗНЕС-ШКОЛА АМИ	КОРПОРАТИВНАЯ EMBA "РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО IQ"	EMBA	15	10 000 000	МОДУЛЬНЫЙ	319	25	40	40

ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП	СРОК ОБУЧЕНИЯ, МЕС.	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ, РУБ.	ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2020 (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2021 (ЧЕЛ.)	ПРОГНОЗ ЧИСЛА ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ В 2022 (ЧЕЛ.)
БИЗНЕС-ШКОЛА АМИ	EXECUTIVE MBA	EMBA	12	1 469 000	МОДУЛЬНЫЙ	210	18	-	23
БИЗНЕС-ШКОЛА ПРИ БГТУ "ВОЕНМЕХ" ИМ. Д.Ф. УСТИНОВА	ПРОГРАММА MBA	MBA	24	550 000	ВЕЧЕРНИЙ	300	34	16	25
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА	MBA-ВЫЗОВЫ ЦИФРОВОГО МИРА	MBA	15	1 400 000	МОДУЛЬНЫЙ	75	-	52	30
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА	EXECUTIVE MBA	EMBA	24	2 300 000	МОДУЛЬНЫЙ	605	-	24	50
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА	EXECUTIVE MBA "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ЛИДЕРСТВО"	EMBA	24	970 000	МОДУЛЬНЫЙ	37	16	21	23
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА	MBA-ЛИДЕРЫ ИЗМЕНЕНИЙ	MBA	18	1 200 000	СМЕШАННЫЙ	-	-	-	-
ВЫСШАЯ ШКОЛА ФИНАНСОВ И МЕНЕДЖМЕНТА РАНХИГС	MBA ФИНАНСЫ	MBA	22	750 000	ВЕЧЕРНИЙ	-	31	19	15
ВЫСШАЯ ШКОЛА ФИНАНСОВ И МЕНЕДЖМЕНТА РАНХИГС	EXECUTIVE MBA «СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ & УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ»	EMBA	24	1 250 000	МОДУЛЬНЫЙ	620	15	16	15
ВЫСШАЯ ШКОЛА ФИНАНСОВ И МЕНЕДЖМЕНТА РАНХИГС	MBA ФИНАНСЫ	MBA	24	750 000	МОДУЛЬНЫЙ	-	13	12	12
ЕВРАЗИЙСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (БИЗНЕС-ШКОЛА EMAS)	EXECUTIVE MBA	EMBA	18	472 500	СМЕШАННЫЙ	195	74	93	98
ЕВРАЗИЙСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (БИЗНЕС-ШКОЛА EMAS)	MBA	MBA	18	289 500	СМЕШАННЫЙ	156	56	67	253
ЕВРАЗИЙСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (БИЗНЕС-ШКОЛА EMAS)	DBA	DBA	30	590 000	СМЕШАННЫЙ	40	12	28	65

ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП	СРОК ОБУЧЕНИЯ, МЕС.	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ, РУБ.	ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2020 (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2021 (ЧЕЛ.)	ПРОГНОЗ ЧИСЛА ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ В 2022 (ЧЕЛ.)
ИГСУ РАНХИГС	«МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ» – MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION (MBA) СО СПЕЦИАЛИЗАЦИЕЙ (MBA-S) «УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ»	MBA	24	633 000	ВЕЧЕРНИЙ / МОДУЛЬНЫЙ	191	21	39	61
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (MBA)	MBA	21	1 097 000	ВЕЧЕРНИЙ / ВЫХОДНЫЕ	7 251	303	292	318
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	EXECUTIVE MBA "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ЛИДЕРСТВО"	EMBA	21	1 935 000	ВЫХОДНЫЕ	1 592	69	88	89
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	РОССИЙСКО-ФРАНЦУЗСКАЯ ПРОГРАММА DOUBLE DEGREE MBA	MBA	27	1 803 190	ВЫХОДНЫЕ	177	24	28	30
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	EXECUTIVE MBA ANTWERP MANAGEMENT SCHOOL	EMBA	21	2 310 460	ВЫХОДНЫЕ	1 183	25	25	28
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	ДОКТОР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ	DBA	36	1 650 000	ВЫХОДНЫЕ	49	9	11	7
ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ – "ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА" СПБГЭУ	MBA «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ КОМПАНИИ»	MBA	24	950 000	МОДУЛЬНЫЙ	59	-	21	-
ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ – "ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА" СПБГЭУ	EMBA «УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ»	EMBA	20	595 000	ВЕЧЕРНИЙ	765	17	4	14
ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ – "ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА" СПБГЭУ	«MBA ГАЗПРОМ – УПРАВЛЕНИЕ НЕФТЕГАЗОВОЙ КОРПОРАЦИЕЙ В ГЛОБАЛЬНОЙ СРЕДЕ» (В ФОРМАТЕ EXECUTIVE)	MBA	24	1 115 200	МОДУЛЬНЫЙ	81	20	-	-
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА РУДН	МОДУЛЬНАЯ ПРОГРАММА MBA «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ. STRATEGIC MANAGEMENT») (СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ. ИНТЕНСИВ)	MBA	10	200 000	МОДУЛЬНЫЙ	7	-	7	10
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА РУДН	МОДУЛЬНАЯ ПРОГРАММА «MBA PROFESSIONAL»	MBA	10	200 000	МОДУЛЬНЫЙ	26	-	6	10
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА РУДН	MBA «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ. STRATEGIC MANAGEMENT») (ПРОГРАММА МОДУЛЬНОГО ТИПА)	MBA	18	450 000	МОДУЛЬНЫЙ	14	-	-	3

ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП	СРОК ОБУЧЕНИЯ, МЕС.	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ, РУБ.	ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2020 (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2021 (ЧЕЛ.)	ПРОГНОЗ ЧИСЛА ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ В 2022 (ЧЕЛ.)
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА РУДН	ПРОГРАММЫ МВА «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ» (СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ. КЛАССИЧЕСКАЯ)	МВА	18	300 000	ОНЛАЙН	-	-	-	54
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА РУДН	ПРОГРАММЫ МВА «ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ» (СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ. КЛАССИЧЕСКАЯ)	МВА	18	300 000	ОНЛАЙН	-	-	-	40
ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА РАНХИГС (С 2014)	МВА "УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ"	МВА	20	650 000		1 300	25	40	40
ИТ-МЕНЕДЖМЕНТ РАНХИГС	МВА ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ (CIO, CISO, CDO)	МВА	24	700 000	ВЕЧЕРНИЙ / МОДУЛЬНЫЙ	1 452	97	88	114
МОСКОВСКАЯ БИЗНЕС ШКОЛА	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ	МВА	22	Н/Д	СМЕШАННЫЙ	332	36	29	45
МОСКОВСКАЯ БИЗНЕС ШКОЛА	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ	МВА	22	Н/Д	СМЕШАННЫЙ	299	32	24	40
МОСКОВСКАЯ БИЗНЕС ШКОЛА	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ "УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ"	МВА	22	Н/Д	СМЕШАННЫЙ	38	15	23	40
МОСКОВСКАЯ БИЗНЕС ШКОЛА	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ "УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ И ПРОДАЖАМИ"	МВА	22	Н/Д	СМЕШАННЫЙ	314	39	21	45
МОСКОВСКАЯ БИЗНЕС ШКОЛА	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ "УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ИТ"	МВА	22	Н/Д	СМЕШАННЫЙ	217	19	14	30
МОСКОВСКАЯ БИЗНЕС ШКОЛА	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ "БИЗНЕС-АНАЛИТИКА"	МВА	22	Н/Д	СМЕШАННЫЙ	-	-	1	30
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "МИРБИС"	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (МВА)	МВА	20,5	765 000	ВЕЧЕРНИЙ / МОДУЛЬНЫЙ	9 005	104	143	200
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "МИРБИС"	EXECUTIVE МВА "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ"	EMBA	20	1 500 000	СМЕШАННЫЙ	580	25	33	50
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО	СКОЛКОВО EXECUTIVE МВА	EMBA	18	8 100 000	МОДУЛЬНЫЙ	819	73	40	80
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО	СКОЛКОВО МВА	МВА	18	4 680 000	МОДУЛЬНЫЙ	298	35	34	40
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО	HKUST-SKOLKOVO EMBA PROGRAM FOR EURASIA	EMBA	16	9 457 000	МОДУЛЬНЫЙ	24	-	24	25

ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП	СРОК ОБУЧЕНИЯ, МЕС.	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ, РУБ.	ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2020 (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2021 (ЧЕЛ.)	ПРОГНОЗ ЧИСЛА ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ В 2022 (ЧЕЛ.)
МОСКОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ ИМЕНИ Ю.М. ЛУЖКОВА	ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ «МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ – MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION (MBA)» СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ»	MBA	18	350 000	ОЧНО-ЗАОЧНЫЙ	148	24	24	12
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ)	MBA-ЭФФЕКТИВНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ	MBA	4	240 000	ОЧНЫЙ	240	60	70	80
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ)	MBA-УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ	MBA	4	240 000	ОЧНЫЙ	120	30	40	40
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ)	MBA-ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	MBA	3	159 000	ОНЛАЙН	30	30	30	30
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ)	MBA-СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	MBA	12	260 000	ОЧНЫЙ	600	15	22	30
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ)	MBA-УПРАВЛЕНИЕ ЦИФРОВЫМ МАРКЕТИНГОМ	MBA	4	240 000	ОЧНЫЙ	100	20	20	25
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ)	MBA-УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	MBA	4	240 000	ОЧНЫЙ	80	20	20	25
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ)	MBA-УПРАВЛЕНИЕ В ГОСТИНИЧНОМ СЕРВИСЕ, РЕСТОРАННОМ ДЕЛЕ И ТУРИЗМЕ (HORECA)	MBA	4	240 000	ОЧНЫЙ	30	12	12	12

ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП	СРОК ОБУЧЕНИЯ, МЕС.	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ, РУБ.	ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2020 (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2021 (ЧЕЛ.)	ПРОГНОЗ ЧИСЛА ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ В 2022 (ЧЕЛ.)
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ)	МВА-УПРАВЛЕНИЕ В ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ	МВА	3	120 000	ОЧНЫЙ	10	-	10	12
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА НЕТОЛОГИЯ	"ЦИФРОВАЯ СТРАТЕГИЯ И БИЗНЕС-МОДЕЛИ", "МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ И MARTESCH", "ЛИДЕРСТВО В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ", "ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ"	МВА	1,5	130 000	ОНЛАЙН	61	44	41	170
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА НЕТОЛОГИЯ	DIGITAL MBA	МВА	7	630 000	ОНЛАЙН	40	28	12	30
ПЛЕХАНОВСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "INTEGRAL"	МВА ВЕЧЕР	МВА	24	640 000	ВЕЧЕРНИЙ	2 160	24	46	65
ПЛЕХАНОВСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "INTEGRAL"	МВА МОДУЛЬ	МВА	24	520 000	МОДУЛЬНЫЙ	495	19	10	15
ПРОГРАММА МВА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ УПРАВЛЕНИЯ И ИННОВАЦИЙ МГУ ИМ. М.В. ЛОМОНОСОВА	УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ ИННОВАЦИЯМИ	МВА	18	654 000	МОДУЛЬНЫЙ	12	8	4	
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: ЛОГИСТИКА И ВЭД	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	36	15	21	32
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	36	16	20	33
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: СТРОИТЕЛЬСТВО И ДЕВЕЛОПМЕНТ	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	35	15	20	27
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: ПЕРСОНАЛ	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	32	13	19	27
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: ФИНАНСЫ	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	32	13	19	27
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: ПРОДАЖИ	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	32	14	18	23
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: ПРОИЗВОДСТВО И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	26	9	17	25
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: ПРАВО	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	26	10	16	22
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: МАРКЕТИНГ	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	26	11	15	20
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: БЕЗОПАСНОСТЬ	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	23	8	15	22
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: НАДВИЖИМОСТЬ	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	21	8	13	18
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	МВА ЭКСПЕРТ: ЛИДЕРСТВО	МВА	11	289 900	МОДУЛЬНЫЙ	18	7	11	15
СИНЕРГИЯ	SYNERGY MBA ONLINE	МВА	24	220 000	ОНЛАЙН	2 268	232	250	245

ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП	СРОК ОБУЧЕНИЯ, МЕС.	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ, РУБ.	ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2020 (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2021 (ЧЕЛ.)	ПРОГНОЗ ЧИСЛА ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ В 2022 (ЧЕЛ.)
СИНЕРГИЯ	SYNERGY EXECUTIVE MBA	EMBA	18	1 500 000	МОДУЛЬНЫЙ	373	74	41	50
СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ	EXECUTIVE MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ С СИНХРОННЫМ ПЕРЕВОДОМ НА РУССКИЙ ЯЗЫК	EMBA	18	3 885 545	МОДУЛЬНЫЙ	388	-	24	59
СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ	EXECUTIVE MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ	EMBA	18	3 391 021	МОДУЛЬНЫЙ	654	-	19	21
УДПО САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ИМИСП	EXECUTIVE MBA	EMBA	18	1 820 000	МОДУЛЬНЫЙ	106	22	12	50
УДПО САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ИМИСП	MBA 10	MBA	10	525 000	МОДУЛЬНЫЙ	11	-	11	23
УРАЛО-СИБИРСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА	MBA	MBA	24	660 000	МОДУЛЬНЫЙ	2 154	-	-	-
УРАЛО-СИБИРСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА	MBA ПСИХОЛОГИЯ	MBA	24	550 000	МОДУЛЬНЫЙ	-	-	-	-
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ MBA KINGSTON/РАНХИГС	EMBA НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ	EMBA	24	1 350 000	МОДУЛЬНЫЙ	137	35	36	41
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ MBA KINGSTON/РАНХИГС	MBA KINGSTON/РАНХИГС	MBA	24	1 503 522	МОДУЛЬНЫЙ	996	36	30	30
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ MBA KINGSTON/РАНХИГС	EMBA KINGSTON/РАНХИГС	EMBA	24	2 021 073	МОДУЛЬНЫЙ	492	35	29	25
ФАКУЛЬТЕТ ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА (РАНХИГС)	MBA "ЦИФРОВОЙ БАНКИНГ И ФИНАНСЫ"	MBA	24	690 000	ВЕЧЕРНИЙ / МОДУЛЬНЫЙ	450	-	20	17
ФАКУЛЬТЕТ ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА (РАНХИГС)	MBA "БИЗНЕС, ЭККАУНТИНГ И ПРАВО"	MBA	24	690 000	ВЕЧЕРНИЙ / МОДУЛЬНЫЙ	300	-	15	12
ФАКУЛЬТЕТ ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА (РАНХИГС)	EXECUTIVE MBA – EMBA «PRIVATE CAPITAL MANAGEMENT & LUXURY INDUSTRY»	EMBA	24	1 950 000	ВЕЧЕРНИЙ / МОДУЛЬНЫЙ	6	-	-	-
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	MBA "УПРАВЛЕНИЕ ЦИФРОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ", СПЕЦИАЛИЗАЦИИ "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ СИСТЕМАМИ", "БИЗНЕС-АНАЛИТИКА"	MBA	20	800 000	ВЕЧЕРНИЙ	612	44	52	49
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	MBA "СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ", СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ "СТРАТЕГИЯ"	MBA	24	950 000	ВЕЧЕРНИЙ / ВЫХОДНЫЕ	1 067	16	49	86

ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП	СРОК ОБУЧЕНИЯ, МЕС.	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ, РУБ.	ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2020 (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2021 (ЧЕЛ.)	ПРОГНОЗ ЧИСЛА ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ В 2022 (ЧЕЛ.)
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	EXECUTIVE MBA "ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО"	EMBA	20	714 000	МОДУЛЬНЫЙ	574	13	19	
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	EMBA «УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ»	EMBA	18	549 000	ВЫХОДНЫЕ	46	-	16	25
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	MBA "УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ"	MBA	24	800 000	ВЕЧЕРНИЙ	151	-	13	20
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	ДОКТОР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ – DOCTOR OF BUSINESS ADMINISTRATION (DBA)	DBA	36	1 440 000	МОДУЛЬНЫЙ	71	9	5	
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	MBA "СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ", СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ "ФИНАНСЫ"	MBA	24	950 000	ВЕЧЕРНИЙ / ВЫХОДНЫЕ	447	-	3	22
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	MBA "СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ", СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ "МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ"	MBA	24	950 000	ВЕЧЕРНИЙ / ВЫХОДНЫЕ	98	7	2	23
ЦЕНТР НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ (ЦНАИФУ) ИЭМИТ РАНХИГС	НАЛОГОВАЯ СТРАТЕГИЯ И МЕНЕДЖМЕНТ	MBA	12	450 000	ОЧНО-ЗАОЧНЫЙ	57	-	10	
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	MBA "ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА"	MBA	20	1 200 000	ВЫХОДНЫЕ	54	23	34	34
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	MBA "МЕЖДУНАРОДНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ БИЗНЕС"	MBA	20	920 000	СМЕШАННЫЙ	365	18	21	21
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	MBA "ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ"	MBA	20	920 000	ВЫХОДНЫЕ	93	16	18	17
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	MBA "СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ И МЕНЕДЖМЕНТ"	MBA	20	1 200 000	ВЫХОДНЫЕ	16	-	17	18
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	EXECUTIVE MBA	EMBA	20	1 500 000	ВЫХОДНЫЕ	48	8	11	16
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	MBA "ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ"	MBA	20	920 000	ВЫХОДНЫЕ	9	-	10	12

ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП	СРОК ОБУЧЕНИЯ, МЕС.	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ, РУБ.	ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2020 (ЧЕЛ.)	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, 2021 (ЧЕЛ.)	ПРОГНОЗ ЧИСЛА ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ В 2022 (ЧЕЛ.)
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	МВА "МИРОВЫЕ АГРАРНЫЕ РЫНКИ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ"	МВА	20	920 000	СМЕШАННЫЙ	8	-	9	11
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	МВА "FINANCE"	МВА	20	1 500 000	ВЫХОДНЫЕ	-	-	-	12
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	МВА "ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ"	МВА	20	920 000	ВЫХОДНЫЕ	-	-	-	12
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ МГУ	МВА «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО», «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ», «ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»	МВА	20	517 500	ВЕЧЕРНИЙ / МОДУЛЬНЫЙ	1 000	107	174	124
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ МГУ	ЕМВА "ДОЛГОСРОЧНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ И ПЕРСОНАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ"	ЕМВА	12	840 000	ОНЛАЙН	57	-	-	30

Табл. 3. Мнения игроков о развитии рынка, изменениях в рамках бизнес-школ и планов по развитию

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ МГУ ИМЕНИ М.В. ЛОМОНОСОВА	В период пандемии первоначально в соответствии с действовавшими ограничениями, все занятия проходили полностью в онлайн режиме. Когда в мае мы вернулись в аудитории, все курсы, проведенные онлайн, были прочитаны слушателям повторно. Это был наш антикризисный пакет. Также мы увеличили количество курсов по адаптации, по управлению конфликтами, по бизнес психологии и т.д. За период пандемии у нас не сократились наборы, с ноября стартовали три учебные группы.	Не изменилась.	По нашему мнению, полностью образование не должно быть онлайн, должно быть «blended learning». Поэтому, в каждую нашу программу встроено 3 недели очных учебных модулей, когда люди приезжают к нам и учатся, коммуницируют друг с другом.	Нужно дальше развивать онлайн в технологиях образования и в содержании наших курсов. В текущем году мы планируем внедрять новые курсы «искусственный интеллект в управлении» и «искусственный интеллект в маркетинге». Также мы обновили и сертифицировали несколько коротких модулей программ «брендинг в цифровой среде» и «инвестиционное проектирование».
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	В 2019 наборы в ИБДА выросли в среднем на 10%-15%. 2020 год, когда кризис пандемии обрушился на страну и мир, оказался для бизнес-образования непростым. ИБДА с учетом краткосрочного локдауна по программам МВА/EMBA, который длился около 2-х месяцев, потерял в наборах примерно 7-10%, увеличив долю рынка.	Инфляционный рост цен 8-10%	Постановкой онлайн-программ и постановкой дистанционного обучения с использованием видеофильмов мы начали заниматься за 7-8 лет до начала пандемии, так как наш партнер из Испании – IE школа бизнеса – является одной из самых сильных бизнес-школ по онлайн-обучению в мире. Мы апробировали онлайн формат на наших корпоративных программах, а отдельные элементы этого подхода привнесли в программы разных уровней – от бакалавриата до МВА/EMBA задолго до пандемии и самоизоляции. На текущий момент мы на своих программах применяем формат «blended learning».	<ol style="list-style-type: none"> 1. Закрепиться в середине списка топ-100 мировых бизнес-школ. 2. Нарастить экспортный потенциал ИБДА как самой международной бизнес-школы страны. Вывести на рынок еще целый ряд программ на английском языке. 3. Организовать и осуществить исследование евразийской модели менеджмента в масштабах страны на основе социологического опроса слушателей программ дополнительного профессионального образования в более, чем пятидесяти региональных филиалах РАНХИГС. 4. Кардинально обновить портфель наших бакалаврских и магистерских программ, поставив их на рельсы много профильности.

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НИУ ВШЭ	За время пандемии слушателей в бизнес-образовании у нас не стало меньше, однако менялась структура: возросла доля онлайн и коротких программ, а также программ, которые построены по модульному принципу, когда слушатель может взять разные модули и выстроить программу для себя. Если до 2020 года более 70% обучались очно и около 30% – онлайн, то на текущий момент – 60% – онлайн и 40% – очный формат. По нашему мнению, рынок бизнес-образования полностью восстановился, было небольшое снижение в 2020 году, по итогам 2021 года мы ожидаем рост на уровне 20-25%.	Стоимость программ МВА возросла	ВШЭ достаточно быстро приспособилась к дистанционному обучению, за исключением МВА, так как здесь очень важна очная составляющая программ. Если говорить о программах повышения квалификации, коротких программах, то здесь мы смогли быстро создать «цифрового двойника» программ, то есть каждая программа может реализовываться, как в онлайн режиме, так и оффлайн или гибридном формате. Инфраструктурно все наши аудитории и платформы подготовлены к занятиям в гибридном формате. И по состоянию на сегодня все наши программы проводятся как в очных форматах, так и гибридных и онлайн-форматах.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение объема и качества наших корпоративных программ. 2. Вывод на рынок новых продуктов сегмента МВА и EMBA с ориентацией на топ-менеджеров российских компаний 3. Развитие онлайн и платформенных образовательных решений, которые могут охватить не только Москву и Московскую область, но и Россию в целом.
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО	<p>За предыдущий пандемический год при всех сложностях школа выросла более чем на 20% по объёму выручки. Мы запустили две мультимедийные аудитории glassrooms, которые ничем не уступают профессиональным медийным студиям федеральных телеканалов. Они и стали основной площадкой, на которую переместились занятия.</p> <p>Мы осуществили полный редизайн практически всех учебных материалов и разработали новые методики для преподавания в онлайн.</p>	Стоимость выросла на уровень инфляции.	Будущее за гибридными форматами образования. Какие-то курсы навсегда уйдут в онлайн, но людям тем не менее будет нужна живая среда взаимодействия, особенно слушателям EMBA, которые приходят к нам в том числе за нетворкингом.	<p>Школа будет предлагать персонализированные образовательные треки, то есть рекомендовать слушателям образовательную траекторию для их личного и профессионального роста.</p> <p>Персонализированные треки разрабатываются с помощью ИИ на основе данных каждого слушателя, а также данных клиентской базы, накопившейся у школы за 15 лет.</p>

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА СПБГЭУ	В начале пандемии нам потребовалось 2 недели, чтобы полностью перейти в онлайн-формат обучения. В настоящее время ВЭШ СПбГЭУ с учетом всех рекомендаций реализует программы обучения в различных форматах – очное обучение в помещениях ВЭШ или на площадке заказчика, удаленное обучение, сочетающее контактные занятия в форме вебинаров, электронное обучение, организованную самостоятельную работу обучающихся в электронной информационно-образовательной среде, а также смешанное, предполагающее сочетание аудиторных занятий и занятий с применением дистанционных технологий и электронного обучения.	Стоимость обучения не изменилась.	Н/Д	Сегодня многим организациям нужен совершенно другой тип лидера – «цифровой лидер», который может создавать команды, поддерживать связи между людьми и их вовлеченность, а также развивать культуру инноваций, устойчивость к риску и постоянное совершенствование. В глобальном сообществе с его множеством заинтересованных сторон чисто финансовых показателей в виде полученной прибыли недостаточно, чтобы отразить качество руководства и предсказать успех организации в долгосрочном плане. И наша задача – подготовить лидеров, способных ответить на новые вызовы.
БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ НИУ ВШЭ	Вследствие ограничений по COVID-2019 мы перешли на смешанный формат обучения: часть студентов находится в аудитории, а другая часть принимает участие в занятии онлайн. Очевидно, что и у той, и у другой формы есть свои преимущества, поэтому после ликвидации эпидемиологических ограничений мы сохраним смешанный формат.	Стоимость была увеличена на 25% от стоимости предыдущих наборов в связи с обновлением программы	Пандемия в целом повлияла негативно, и, учитывая, что в прошлом году мы вели набор в период самых жестких ограничений, когда не могли гарантировать слушателям проведения занятий в классе, мы перенесли начало учебного процесса на следующий год.	1. Мы планируем запустить программу по зеленому финансированию и программу подготовки к сдаче экзамена CFA LEVEL II. 2. С точки зрения форм проведения занятий, мы планируем уделять большое внимание проектным семинарам, в том числе с привлечением нашего экспертного совета: «Сбербанк», «Открытие», «АТОН», «Счетная Палата», «Центробанк рф», с тем, чтобы они могли передавать свой профессиональный опыт нашим слушателям, учить их работать в командах и реализовывать реальные задачи, которые стоят перед их компаниями.
ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ И УПРАВЛЕНИЯ РАНХИГС	На онлайн формат обучения перешли только вечерние группы, в которых обучаются москвичи. Модульные группы, состоящие из слушателей из других регионов и стран, категорически отказались от этого формата. В результате мы переносили сроки проведения занятий и окончания программ и смогли продолжить обучение в этих группах только после отмены ограничений. На сегодняшний день мы вернулись полностью к обучению в оффлайн формате.	Стоимость программы выросла примерно на 7%	Использование онлайн методов будет расширяться, так как это предоставляет дополнительные удобства как для организаторов, так и для участников мероприятий. Учитывая, что сейчас появляется большое количество специальных программных продуктов для организации дистанционного обучения, скорее всего этот сегмент образовательного рынка будет значительно расти.	Планы по развитию программ бизнес-образования центра программ МВА ИГСУ РАНХиГС включают в себя как актуализацию действующих программ, так и разработку новых. Мы планируем развивать и углублять нашу основную тему «управление проектами, программами и портфелями», а также рассматриваем возможность появления новых программ для управленцев, действующих в условиях новой цифровой экономики. Кроме того, в наших планах прохождение международных аккредитаций и участие в российских и международных рейтингах программ бизнес-образования.

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
ШКОЛА ИТ-МЕНЕДЖМЕНТА ИЭМИТ РАНХИГС	<p>По программам МВА полностью дистанционно в online-формате только очень небольшое количество слушателей изъявляло желание учиться, понимая, что такое обучение теряет в эффективности. Гибридный формат оказался оптимальным решением в такой ситуации.</p> <p>на текущий момент занятия проводятся в аудиториях, и слушатели приезжают в академию. Все занятия транслируются в online, через системы для вебинаров BBB, ZOOM, MS TEAMS, и др. И записываются на учебном портале.</p> <p>Подключившиеся дистанционно могут не только видеть презентацию и слышать преподавателя, но и задавать вопросы, также, как и те, кто находится в аудитории, и участвовать в обсуждениях кейсов. Режим онлайн трансляций дает возможность не пропустить ничего, а если нужно – то повторить материал. Слушатель сам может выбирать, что он посетит очно, а какой курс или занятие дистанционно.</p>	<p>В 2020 году цены были заморожены. В 2021 году цены повысились с учетом двухгодичной инфляции.</p>	<p>При текущем техническом развитии ИТ еще рано говорить о замене очного обучения. Онлайн хорошо может только дополнить занятия в аудиториях. Например, дать возможность просмотреть еще раз запись занятий. Однако по мере развития более продвинутых цифровых технологий, таких как виртуальная реальность, онлайн будет постепенно замещать классические очные занятия в аудиториях.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мы будем продолжать работу в гибридном формате обучения, будем исследовать его возможности, сильные и слабые стороны, причем как с технологической, так и с методологической стороны. 2. В 2021 году проведен первый модуль по цифровой трансформации для ИТ-руководителей, интерес к этому направлению велик, и мы будем развивать и совершенствовать эту программу и дальше. 3. Программы по информационной безопасности сейчас в постоянном движении, обновлении. Дополнения курсов модуля по информационной безопасности для CISO в наших ближайших планах.
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО МИД РОССИИ	<p>В условиях COVID-19 мы полностью перешли на дистанционное обучение всего за несколько дней, не потеряв в качестве образования. И так же быстро вернулись к очной форме обучения, как только позволила эпидемиологическая обстановка. Все программы школы бизнеса проводились в этот период в гибридном формате, предоставляя возможность присутствовать на занятиях вне зависимости от места нахождения слушателей. Несмотря на серьезные ограничения, в связи с COVID-19, этот кризис не оказал прямого влияния на уменьшение спроса на обучающие программы. Наоборот, мы все в России и в мире увидели стремительный, я бы даже сказала, взрывной рост интереса к онлайн-обучению.</p>	<p>Стоимость незначительно увеличилась.</p>	<p>Говоря о последствиях COVID-19, можно констатировать, данный кризис послужил катализатором для ряда управленческих и операционных решений в рамках программ МВА и EMBA. Мы с оптимизмом смотрим в будущее, которое теперь уже абсолютно точно трудно представить без цифровых технологий. Поэтому в ближайшее время будет объявлено о запуске новой совместной онлайн МВА на платформе Coursera. Ну а программы в гибридном формате уже идут и, видимо, станут уже неотъемлемой частью образовательного процесса.</p>	<p>В ближайшее время мы увидим обучающие программы с элементами ИИ, которые будут выстраивать индивидуальные образовательные маршруты, учитывая предыдущий опыт обучающихся, подбирая определенный набор программ, курсов, преподавателей, а наличие цифрового портфолио и цифрового следа позволит встраивать в программы модули стажировок и практик, что позволит работодателям увидеть своего нового сотрудника или «перекупить», проанализировав его цифровой след.</p>

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ФИНАНСОВ И МЕНЕДЖМЕНТА РАНХИГС	Пандемия заставила все обучение перевести на концепцию джема, в рамках которой сочетаются дистанционное и аудиторное обучение. Пока получается, и нам кажется, что неожиданно мы подошли к наиболее эффективной форме реализации программ уровня МВА. Резко повысилась роль самостоятельной работы, проводимой в формате разработки проекта. Появилось много новых учебных материалов в таблицах и пр., оформляемых с помощью цифровых технологий.	Стоимость выросла.	У дистанционных методов огромные перспективы. Однако ими нельзя ограничиваться. В мире они постепенно начинают играть огромную роль. В какой-то момент показалось, что ими в обучении можно ограничиться вообще. Известны университеты и на американском, и на европейском континентах, которые заняты только дистантом. Наш опыт свидетельствует о том, что ничего эффективней, чем личностное общение, которое непременно должно присутствовать в бизнес образовании. И даже сейчас в такое тяжелое время преподаватели, в том числе и пожилые, стремятся попасть в аудиторию и поработать с людьми вживую.	Наибольший интерес уже сегодня вызывают интеграционные процессы и междисциплинарные подходы. Они найдут свое проявление в том, что мы называем программами экономического роста. Именно этот образ будут формировать, применяя свои знания, выпускники программ МВА ближайших нескольких лет.
ЦЕНТР НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ИЭМИТ РАНХИГС	Для нас пандемия открыла новые возможности – непосредственно наше подразделение стало принимать на обучение слушателей из других регионов, организовывая им подключение к занятиям через систему дистанционного обучения, таким образом, что они учатся со всей группой одновременно. У нас практически все программы, теперь можно пройти с использованием дистанционных образовательных технологий. Мы предоставляем возможность не только слушателям с Москвы получить очное образование по программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации, но и тем, кто проживает в других регионах. Однако в период самоизоляции мы приостановили процесс обучения. Это было связано с желанием слушателей, которые пришли к нам для того чтобы в очном формате пообщаться и перенять знания от наших лекторов-практиков.	Стоимость не изменилась	Использование форм и методов смешанного обучения и внедрение цифровых технологий – это прогрессивное будущее для любых программ, в том числе МВА/ЕМВА, программ бизнес-образования.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Планируется создание программы в сфере налогового консалтинга – «налоговый консультант» с учетом цифровых технологий налоговой системы. 2. Идет актуализация программы МВА «налоговая стратегия и менеджмент», с учетом процессов цифровизации общества и экономики. 3. Расширяется применение дистанционных образовательных технологий. 4. Разработана основная профессиональная образовательная программа, учебный план и рабочие программы учебных дисциплин магистерской программы в сфере налогов и налогообложения.

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
ВЫСШАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ И ИННОВАЦИЙ МГУ ИМ. М.В. ЛОМОНОСОВА	В условиях пандемии мы были вынуждены практически полностью перейти на онлайн обучение, включая и экзамены (как промежуточные, так и итоговый) и защиту выпускных работ, которые также проходили в онлайн формате. Этот переход оказался непростым как для слушателей, так и для преподавателей. Тем не менее, в итоге удалось сформировать учебный процесс в новом формате без потери качества обучения.	Стоимость не изменилась.	Практика может быть продолжена и после стабилизации ситуации с пандемией, учитывая достаточно высокую степень обработанности учебных процессов. Кроме того, опыт показал и возможность использования своего рода компромиссного варианта, когда часть слушателей находится в аудитории, часть – в онлайн.	Н/Д
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ МВА ИНСТИТУТА ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК РАНХИГС	У нас не было много времени на адаптацию, поэтому нам пришлось сработать оперативно – в формате agile. Майский модуль 2020 года мы провели полностью в онлайн формате с учетом пожеланий студентов по таймингу (они были против 8-часовых онлайн занятий ежедневно). За лето ситуация с антиковидными ограничениями в Москве частично стабилизировалась, и нам удалось запустить новый учебный год в гибридном формате с полностью офлайн российской частью. Наши студенты очень хотели встречаться друг с другом и работать в проектах непосредственно в кампусе на Пречистенке, поэтому, по мере возможности, большинство студентов приезжали. С другой стороны, мы вели онлайн трансляцию и запись занятий, что было востребовано среди иностранных студентов, которые не могли приехать в Москву по понятным причинам. Мы планируем полностью вернуться к офлайн формату в самое ближайшее время.	Стоимость увеличилась на 10-15%	Мы живем в эпоху «новой нормальности» и, несомненно, сегодня и в дальнейшем онлайн-обучение будет активно использоваться в учебном процессе. Пандемия позволила нам усилить digital инфраструктуру, хотя мы не планируем отказываться от офлайн формата.	<ol style="list-style-type: none"> 1. В 2022 году готовится запуск новой программы магистратуры «Marketing For New Era» совместно с западным партнером. Далее планируется старт программы «Management In Creative Industry» для профессиональной переподготовки. 2. В 2019-2021 гг. Будут введены новые учебные модули, связанные с цифровой трансформацией бизнеса, blockchain, big data и др. 3. В 2019-2021 гг. Будет продолжено развитие бизнес-мастерских в рамках международных программ Kingston MBA & EMBA, CIPD IHRM по самым актуальным и востребованным бизнес-сообществом темам

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА ГУУ	<p>Пандемия нанесла серьезный удар по малому и среднему бизнесу, а наша целевая аудитория, в основном, из этой категории. Неопределенность, снижение финансовых возможностей негативно повлияли на спрос в сегменте классического продолжительного бизнес-образования. Программа МВА у нас не была переведена на дистанционный формат. Слушатели единогласно проголосовали за продление обучения в связи с вынужденным перерывом.</p> <p>В то же самое время спрос на наши среднесрочные и краткосрочные дистанционные курсы увеличился, обнажив, как ни странно, многие проблемы в части контента, администрирования и в самой надежности дистанционной платформы. За короткий срок мы актуализировали контент всех наших курсов, усовершенствовали администрирование и создали новые современные курсы.</p>	Стоимость выросла на 6%	Сокращение сроков обучения, снижение стоимости, рост доступности (в том числе для слушателей из провинции), поддержка хорошего качества образования – все это могло бы порадовать потенциальных слушателей. Но, удивительно, такой формат у нас не встретил должного оживления рынка. Потенциальные клиенты предпочитают либо только очный формат, либо дистанционный. Посмотрим, как будет дальше.	Планируем приступить к реализации концепции long-life learning для наших слушателей, что предполагает оказание помощи в разработке персонального набора необходимых компетенций на основании имеющегося профессионального опыта (cup-skills) и создание программ, поддерживающих формирование необходимых навыков.
АНО ВО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ЛИНК»	<p>Мы оцениваем наш опыт, приобретенный в период пандемии, как исключительно положительный. Максимальное внедрение онлайн-методов в учебный процесс позволило нам не прерывать нашу деятельность, не снижать уровень качества обучения и удовлетворенности клиентов. В 2020-2021 гг. В «ЛИНК» существенно увеличилось кол-во слушателей из дальних регионов России, стали регулярно формироваться отдельные группы в онлайн формате обучения.</p> <p>Кроме этого, набор новых слушателей в Москве в 2020 году стал самым большим за последние 5 лет.</p>	Стоимость увеличилась на 5-7%	Н/Д	<p>В ближайшее время мы планируем усилить развитие двух наших направлений в ЛИНК:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Центр иностранных языков: <ul style="list-style-type: none"> • создание новых курсов по теме «язык профессий»; • перевод ряд курсов в формат онлайн; • обучение детей дошкольного возраста. 2. Расширение партнерства с академией управления и экономики AFW (AFW WIRTSCHAFTSAKADEMIE BAD HARZBURG GMBH) в части новых совместных программ в области «PROJEKTMANAGER/IN».

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
MOSCOW BUSINESS SCHOOL	<p>Благодаря тому, что у нас уже был солидный опыт системы дистанционного обучения, то переход к онлайн-формату не занял у нас много времени. С гордостью хочу отметить высокий уровень организации нашего дистанционного обучения, чем мы выгодно отличаемся от наших конкурентов.</p> <p>Как только было принято решение вышестоящих органов о разрешении очного формата, то мы также к нему вернулись. Надо отметить, что в российском бизнесе очное образование более предпочтительно, нежели дистанционное. Но мы доказываем нашим примером, что и онлайн-обучение можно сделать достаточно эффективным и конкурентоспособным. А так как в последнее время увеличивается количество компаний, выбирающих для своего персонала дистанционное обучение, то мы – в тренде.</p>	Стоимость увеличилась на 10-15%	<p>Тут как раз нужно сказать о том, что перспективы онлайн-обучения очень велики. Дистанционное обучение будет с каждым годом набирать всё больше популярности. Оно дешевле, доступней, а при хорошей его организации и с нормальной стандартизацией – то есть соотносением с очным обучением – оно будет таким же востребованным и элитарным.</p>	<p>В ближайшее время мы уделим особое внимание внедрению линейки образовательных программ по принципу непрерывного обучения (lifelong learning), которое сделаем доступным как для физических лиц всех возрастных групп, так и для юридических лиц всех сфер деятельности.</p> <p>С помощью экспертов в разных сферах и аналитики накопленной базы данных будут разработаны новые методики по предоставлению информации, оптимальный график обучения, его комбинированные форматы, а также контроль результатов как для самого слушателя, так и для его работодателя.</p>
БГТУ «ВОЕНМЕХ» ИМ. Д.Ф.УСТИНОВА	<p>Мы были вынуждены перейти по всем программам в онлайн-формат обучения после приказа нашего ректора. Дополнительного времени на переход к онлайн-формату не потребовалось. Занятия проходили по тому же расписанию, три раза в неделю. К очному обучению вернулись сразу, как только нам разрешили. И слушатели, и преподаватели на наших программах понимают, что 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.</p> <p>Поэтому основной сложностью перехода к онлайн обучению было нежелание слушателей, которые хотят получить хорошее бизнес-образование.</p>	Стоимость не изменилась.	<p>Использование онлайн – методов возможно в случаях, когда по причине частых командировок или проживания в другом городе слушатель не может постоянно посещать занятия в очном режиме.</p> <p>Во всех остальных случаях использование онлайн формата на программах МВА/ЕМВА неэффективно, и возможно только в сочетании с очными занятиями в группе.</p>	С окончанием пандемии мы возобновим бизнес-практику в Норвегии и очное участие в программе иностранных преподавателей.

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
БИЗНЕС-ШКОЛА ИМИСП	<p>В период пандемии мы предложили слушателям временный переход на онлайн-формат. Некоторые слушатели согласились, но слушатели EMBA переходить на дистанционное обучение отказались, так как им важно живое взаимодействие с преподавателями и группой. При этом слушатели проявили доверие к нам и согласились дождаться возвращения к очному формату обучения. Осенью 2020 года очные занятия были возобновлены. Сейчас обучение проходит в офлайн-формате, но мы используем компетенции, которые приобрели в сложное время: организуем онлайн-трансляции занятий и мероприятий, организуем онлайн-программы и программы смешанного (онлайн и офлайн) формата.</p>	<p>Стоимость не изменилась</p>	<p>Не вижу ничего плохого в онлайн-формате, когда он уместен. Как я уже упомянул, в программах уровня EMBA основная ценность создается именно при очном взаимодействии с преподавателем и группой. Это не исключает использование онлайн-технологий, если они не идут вразрез с ключевыми принципами. Для нас важно создать максимальную ценность для слушателей, именно это стремление и определяет все составляющие обучения, в том числе его формат.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Постоянное совершенствование и актуализация существующих программ, а также развитие индивидуальных образовательных треков. 2. Проработка программ под уникальный запрос слушателя, составляя ее из наших основных курсов, индивидуальных занятий, коучинга. К индивидуальным учебным трекам мы привлекаем также наших экосистемных партнеров, обладающих уникальной экспертизой в той или иной сфере.
БИЗНЕС-ШКОЛА АМИ	<p>Традиционный формат АМИ – очный, это наша сила и преимущество, мы всегда делаем ставку на энергию преподавателя в аудитории (офлайн – это наша фишка), онлайн-сопровождение происходит через платформу LMS (активно используем формат flipped classroom), диагностики, тесты и задания после программ. В период пандемии пришлось оперативно перестраиваться, разрабатывать новые курсы и программы.</p>	<p>Стоимость выросла на 23% по отношению к 2019 году</p>	<p>В таких программах как EMBA самое важное – это обучающий эффект. Онлайн методики, даже при наличии фактора системности, не могут создать обучающую среду и привить практические навыки. Они подходят для передачи базовых навыков и теоретических знаний. Но для отработки конкретных бизнес-навыков, привычек мыслить и действовать определенным образом – нет. Поэтому, с нашей точки зрения, офлайн является наиболее действенным форматом для EMBA.</p>	<p>Н/Д</p>

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ	Для нашей бизнес школы, где занятия в основном реализуется в очном формате, пандемия коронавируса и ее последствия, безусловно, стали вызовом и катализатором для изменений, поиска новых решений. Прежде всего, были переведены в онлайн занятия по тем программам, где это было возможно. Впервые в дистанционном формате была запущена президентская программа подготовки управленческих кадров – большой и серьезный курс для топ-менеджеров. Ряд групп «заморозили» до возможности возвращения в очный формат. Переход в онлайн отразился также на финансовой составляющей: была пересчитана и снижена стоимость для слушателей некоторых программ, при необходимости уменьшаются ежемесячные платежи с пролонгацией сроков.	Стоимость не изменилась	На наш взгляд, наиболее эффективно, конечно же, очное обучение. В идеале использование онлайн-методов должно занимать не более 20% времени освоения программы, например, проведение промежуточной аттестации. Однако мы продолжаем расширять линейку дистанционных программ, так как есть запрос на качественное бизнес-образование по приемлемой стоимости от жителей регионов Сибири и дальнего востока, где такие очные программы представлены слабо.	Два больших перспективных трека, в которых мы видим себя и накапливаем ресурсный потенциал для участия: центр компетенций для креативных индустрий с министерством культуры новосибирской области и реализация программ по подготовке кадров для производственных систем. В ближайшем будущем мы планируем получить аккредитацию НАСДОБР программы «МВА – стратегический менеджмент». Также мы продолжаем движение по траектории развития дистанционных форм обучения.
БИЗНЕС-ШКОЛА EMAS	Мы успешно проводили программы в онлайн-формате задолго для пандемии. Работая на международном рынке, и проводя программы для студентов из стран дальнего зарубежья, которые не всегда имеют возможность приехать в Россию, мы построили функциональную и удобную платформу для онлайн обучения, поэтому период пандемии практически не отразился на нашей деятельности. Мы пропустили несколько месяцев (с апреля по август 2020 года) для нашей очной группы студентов в Москве, проводили в это время различные онлайн-вебинары и форумы, и уже с конца августа 2020 года вернулись в штатный режим работы, восстановив все очные часы для наших студентов.	Стоимость увеличилась	2020 год наглядно показал значимость онлайн-инфраструктуры в современном мире. В первую волну пандемии различные онлайн-курсы и платформы для конференций стали самыми популярными и необходимыми услугами. Онлайн-методы делают доступным обучение в самых престижных школах страны и мира, не выходя из дома. В дальнейшем онлайн образование будет только расти и развиваться, методы подачи материала и контроля знаний будут постоянно совершенствоваться.	Мы надеемся продолжить наше развитие на российском и глобальном рынках.

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА МИРБИС	<p>Были организованы онлайн-занятия для групп (20%), поддерживающие лекции и семинары ведущих преподавателей. После открытия аудиторных занятий в июле 2020 г. Слушатели сразу же попросили очные занятия, при этом школа сохранила онлайн-сопровождение занятий (ZOOM), в частности для тех слушателей, которые не могли и не могут приехать по причине простуды или отмен перелетов.</p> <p>Преподаватели быстро адаптировались к онлайн-занятиям, сегодня они также легко организуют взаимодействие слушателей в аудитории и тех, кто по разным причинам присоединяется в онлайн.</p> <p>Однако онлайн служит скорее необходимым дополнением. По итогам фокус-групп 2020/2021 г., слушатели МИРБИС отметили очные занятия как преимущество для нетворкинга, обмена знаниями и опытом (91% ответивших при выборке 75% контингента слушателей).</p>	Стоимость увеличилась	Для поддержки образовательного процесса онлайн-методы безусловно нужны. Однако полное замещение очных занятий и активных форм обучения в аудиториях заранее записанными лекциями и семинарами МИРБИС в ближайшее время не планирует.	<p>1. В 2020/2021 году мы в МИРБИС четко фокусируемся на дальнейшем развитии программ МВА и EMBA в части развития стратегического и предпринимательского контента, акцента на моделях устойчивого развития, отражения трендовых тем, а также возможностей нетворкинга для наших слушателей.</p> <p>2. В планах также запуск новых программ для руководителей, углубление взаимодействия в рамках консорциума Global EMBA в части обмена преподавателями и исследований; перезапуск ивент-направления для слушателей и выпускников (в случае стабильно позитивной ситуации эпидемиологического характера), создание мастерских по актуальным направлениям МВА и EMBA.</p>
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА	<p>Слушатели программ бизнес-образования категорически возражали против того, чтобы переходить в онлайн. У нас был перерыв в обучении с апреля по август прошлого года, а в сентябре 2020 года МВА, EMBA и Executive Education вернулись в условно очный формат. Фактически, это был гибрид, и слушатели, которые не могли присутствовать на занятиях очно, подключались к ним онлайн – например, если не могли пересечь границу, прервать рабочий процесс или даже получили положительный тест на COVID-19, но удовлетворительно себя чувствовали.</p>	Стоимость увеличилась	<p>У слушателей есть желание учиться очно на программах уровня МВА и EMBA – и их можно понять. Ценность этого обучения в постоянной коммуникации с преподавателями и одногруппниками, общении – как в классе, так и за его пределами, буквально во время кофебрейков.</p> <p>С другой стороны, оставаться в стороне от происходящих в обществе и бизнесе процессов мы не можем. В том числе и на программах МВА и EMBA. Уже сейчас мы активно проводим онлайн-консультации, рекомендуем слушателям дополнительные онлайн-модули, а онлайн-предзащиты различных проектов уже стали общей практикой.</p>	<p>Помимо многих уже перечисленных проектов назову скорый запуск совместных программ EMBA с зарубежными партнерами. На горизонте ближайших двух лет их предполагается две – в 2022 и 2023 году.</p> <p>Кроме того, планируем активно развивать и масштабировать гибридную технологию обучения. Оборудуем для этого новые специализированные аудитории, обучаем преподавательский состав.</p>

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
ПЛЕХАНОВСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА «INTEGRAL»	<p>Определив в качестве приоритета безопасность слушателей всех программ, школа очень быстро предложила онлайн формат для всех участников учебного процесса. В течение двух недель было перестроено расписание для вечерних и модульных групп, что позволило избежать переноса курсов на следующие семестры. И занятия, и защиты выпускных аттестационных работ были успешно проведены преподавателями школы онлайн.</p> <p>В настоящее время занятия проходят очно, но для повышения эффективности мер противодействия распространению пандемии коронавируса, они дублируются также в режиме онлайн.</p>	Стоимость увеличилась.	<p>Онлайн-методы в программах МВА конечно же имеют свои преимущества, но и недостатки тоже есть.</p> <p>На программах бизнес-образования РЕУ 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 социальных группах, электронное администрирование отдельных этапов учебного процесса и др.</p>	<p>Основными направлениями развития бизнес-школы являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • усиление ориентации на корпоративных клиентов; • расширение географии присутствия школы на зарубежных рынках; • разработка и продвижение новых образовательных продуктов, востребованных рынками; • формирование адекватных ожиданий потребителя.
ШКОЛА БИЗНЕСА «СИНЕРГИЯ»	<p>Мы реализуем онлайн-программы МВА уже много лет, поэтому для нас изменения были минимальными. Все процессы давно уже отстроены, есть своя система дистанционного обучения (http://lms.synergy.ru), разработаны технологии, регулярно проводятся вебинары.</p> <p>Что касается очных программ МВА, формат для них не поменялся. Слушатели этих программ предпочитают очные занятия онлайн-сессиям. В период локдауна скорректировали график учебного процесса, перенесли очные модули на более поздний срок, поддерживали динамику обучения путем подключения слушателей к онлайн-мероприятиям, проводившимся на платформе synergy.online, проводили защиту выпускных работ слушателей в онлайн-формате. Мы фиксируем значительный всплеск интереса к онлайн-программам. И с апреля 2020 года количество новых слушателей таких программ увеличилось более чем в три раза.</p>	Стоимость не изменилась	<p>Цифровизация в секторе бизнес-образования – это революционный процесс, который набирает темпы. Ситуация с пандемией значительно ускорила внедрение цифровых технологий в образовательные программы, в том числе МВА. Дальнейшее развитие будет по многом связано с развитием гибких технологий обучения, которые позволят не только развивать исключительно онлайн-продукты, но и адаптировать классические программы МВА к новым условиям.</p>	<p>Школа планирует расширить присутствие в корпоративном сегменте: проводить больше тренингов, развивать корпоративные программы МВА, увеличить долю корпоративных участников форумов и конференций. Также, мы будем развивать линейку онлайн-программ разных уровней и форматов, делая акцент на развитии цифровых навыков, расширять возможности платформы synergy.online. Также мы планируем дальнейшее развитие предпринимательских программ. Задача – предложить не просто набор программ, а комплексное решение, которое поможет развитию бизнеса на разных этапах.</p>

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ	<p>Спрос идет именно на офлайн-обучение, и поэтому количество студентов сокращается (многие переносят обучение до наступления более благополучной ситуации, из-за закрытых границ или финансовых ограничений).</p> <p>После объявления локдауна в марте 2020 года обучение было приостановлено на три месяца, после чего часть занятий была переведена в онлайн-формат, но исключительно для сохранения динамики обучения. Было принято решение о продлении сроков обучения на полгода с тем, чтобы максимально перейти в очный формат. Для решения проблем с очным обучением занятия по согласованию с группами проводились в странах, куда был разрешён безвизовый въезд как преподавателям, так и участникам программ (с учетом того, что 90% лекторов из Швеции).</p>	Стоимость не изменилась	Оказалось, что некоторые виды занятий более комфортно проводить онлайн, поэтому для некоторых предметов небольшие онлайн-вставки были сохранены и в новых программах.	<p>Мы запустили короткие программы, имеющие чёткую специализацию по областям знаний. Проект оказался таким успешным, что в декабре этого года самая первая из этих программ – Business Zoom – стартует уже в четвёртый раз.</p> <p>Каждая новая программа требует дополнительных ресурсов: преподавателей, помещений, сотрудников. Поэтому мы тщательно прорабатываем каждый последующий шаг, чтобы не оказаться в проигрыше. В 2022 году стокгольмская школа экономики будет отмечать 25-летие своей работы в России. Это солидный возраст, который мы хотим отметить не праздничным фейерверком и банкетом, а открытиями лекциями, вебинарами и встречами с выпускниками разных лет.</p>
АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ ШЭМ ДВФУ	<p>Поскольку к нам приезжают эксперты со всей России и время ограничено, в программах используется формат blended learning. Мы проводим некоторые лекции и предоставляем материалы в электронном формате. Каждая лекция транслируется в YouTube в формате HD/4K. Безусловно, как и все бизнес-школы, мы принимали достаточно сложные решения в период пандемии. Мы не предлагали несколько вариантов программ нашим слушателям. На время локдауна мы организовали более 50 вебинаров.</p> <p>В пандемию мы набрали большее количество слушателей, чем в предыдущие года, что было связано в первую очередь с переработкой существующих программ.</p>	Стоимость увеличилась	Программа EMBA – наша флагманская программа, наши слушатели не поддерживают полное обучение онлайн. И, по нашему мнению, обучение в онлайн формате невозможно в полном объеме. Поэтому мы используем формат blended learning.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мы планируем выйти на международный уровень, поэтому подали данные для участия в различных рейтингах, расширяем партнерскую сеть. 2. Есть в планах разработка программы для обучения зарубежных предпринимателей из стран Азии, возможно в партнерстве с бизнес-школами из Москвы и Санкт-Петербурга. 3. В марте 2022 года мы открываем программу MBA, которая войдет в перечень наших флагманских программ с партнерством IPMA. 4. На базе академии управления ДВФУ был открыт дальневосточный филиал корпоративного университета РЖД. Мы реализуем сетевые образовательные программы с нашими партнерами и уже сделали для них корпоративный MBA и планируем развивать данное направление больших масштабах.

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
БАЙКАЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ БИЗНЕС- ШКОЛА	Образовательный процесс на время локдауна был прерван до объявления снятия ограничений в части оффлайн обучения. Полностью на онлайн формат мы не переходили.	Стоимость не изменилась	Полностью онлайн формат для наших слушателей неприемлем. Да, они готовы частично использовать системы дистанционного обучения при выполнении домашних заданий или консультаций с преподавателями, но им крайне важно, чтобы лекционная часть была оффлайн. Считаем, что такой, если угодно, «смешанный» формат на текущий момент является оптимальным.	Основной целью на ближайшие несколько лет в БМБШ видят – предлагать на рынок конкурентоспособные и востребованные образовательные продукты. И за счёт этого не только сохранять, но и увеличивать уровень набора на все образовательные программы.
МОСКОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ ИМ. Ю.М.ЛУЖКОВА	Пандемия COVID-19 повлияла на набор слушателей весной 2020 году, сразу произошел отток слушателей: в мае 2020 года к нам на программу пришло 10 человек, но уже весной 2021 года на обучение пришли 17 человек. Мы проводим день открытых дверей и во время пандемии проводили его в онлайн формате. В период пандемии были организованы онлайн занятия вместо очных, перешли на онлайн обучение оперативно. Переход на онлайн обучение оказался не сложным, так как со слушателями мы выстраиваем очень доверительные и продуктивные отношения, организовать работу в онлайн мы смогли в течение недели. Но по результатам обучения и обратной связи со слушателями мы увидели, что слушателям очень важно живое друг с другом и с экспертами. Сейчас занятия идут очно.	Стоимость не изменилась	Пандемия COVID-19 ускорила темпы изменений, необходимых для продвижения бизнес-школы в онлайн обучении, особенно в том, что касается разработки онлайн-овых и смешанных программ, но слушатели программы МВА не охотно занимались в режиме онлайн. Переход на онлайн приводит к переосмыслению подхода к технологиям и заставляет задуматься, как их можно использовать. Для профессиональной переподготовки желательнее в большей степени оффлайн обучение. Мы понимаем, что онлайн обучение будет развиваться и стараемся разумно совмещать онлайн и оффлайн обучение.	Новые курсы и темы, которые мы вводим в программу продиктованы изменениями, которые происходят в здравоохранении. На программе идет постоянное обновление тем. Будем усиливать обучение ИТ направления и организационную культуру на занятиях МВА. Онлайн-МВА для иногородних слушателей.

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
АКАДЕМИЯ PWC	<p>1. Академия PWC инвестировала значительное количество времени в адаптацию программ для проведения в онлайн. Была переработана методика преподавания, в контент программе были введены новые кейсы и упражнения, подходящие для дистанционного обучения</p> <p>2. Увеличилось количество времени, затрачиваемое куратором на взаимодействие с участниками перед началом занятий и во время мероприятия – для технической организации учебного процесса.</p> <p>3. Изменилось и время проведения семинаров. Так, например, если раньше краткосрочный семинар проводится 2 полноценных дня по 8 часов, то для дистанционного формата расписание было изменено на 4-дневный формат по 4 часа.</p> <p>Также хотим отметить, что в нашей линейке остаются программы, где для клиентов предпочтительнее очное обучение. Это флагманские программы академии PWC по развитию сложных навыков, и, в первую очередь, это именно MBA. Мы не планируем в дальнейшем переводить их в дистанционный формат.</p>	Стоимость увеличилась на 3-5%	<p>Спрос на онлайн формат MBA после ситуации с COVID-19 снижается. Клиенты учитывают, что качество обмена опытом и нетворкинга выше в очном формате MBA.</p> <p>Онлайн формат востребован корпоративными заказчиками, у которых сотрудники переведены на удаленный режим работы.</p> <p>Также данный формат рассматривают клиенты из удаленных регионов, которые не могут регулярно посещать очные занятия MBA.</p>	<p>1. Мы планируем оставить онлайн-формат для программ с преобладанием теоретического контента и программ по развитию измеряемых профессиональных и технических навыков. Многие из них будут дополнены электронными курсами, которые можно изучать в удобное время.</p> <p>2. Академия PWC планирует перевести многие программы в смешанный (blended) формат, с использованием новых цифровых обучающих технологий. Многие из них будут внедрены и в программы MBA.</p> <p>3. Академия планирует развивать линейку программ по цифровым технологиям для бизнеса, таким как роботизация бизнес-процессов, работа с данными, машинное обучение и т.п.</p>
УРАЛО-СИБИРСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА	<p>В первые месяцы пандемии обучение было переведено на электронную платформу. Мы продолжили занятия по всем программам в формате онлайн-конференций, поскольку важно было сохранить «живое» общение между студентами и преподавателями. Часть лекционного материала была в записи. Студенты смотрели материал, получали задание, выполняли его, преподаватель давал им обратную связь. Критических сложностей при организации данных процессов не возникло.</p> <p>Как только появилась возможность вернуться к очному обучению, мы к нему вернулись.</p>	Стоимость увеличилась на 10%	<p>Оно может быть использовано в программе MBA, но только в качестве дополнения к очному образованию.</p>	<p>В 2022 году USIB запускает программу MBA в Перми.</p>

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА «НЕТОЛОГИЯ»	Из-за пандемии команда решила перевести программу MBA в онлайн, при этом сдвигать сроки запуска обучения не планировалось. Команде удалось переделать программу в рекордно-короткие сроки – процесс занял чуть больше месяца. В 2022 году мы планируем возвращение к первоначальному blended-формату программ. До этого времени мы будем организовывать внеурочные офлайн-встречи групп, которые обучаются прямо сейчас, с российскими экспертами-преподавателями наших программ MBA. К полноценному офлайн-обучению мы вернемся, когда полностью откроются границы и мы сможем приглашать в Россию наших зарубежных преподавателей.	Стоимость увеличилась.	Наши регулярные опросы и исследования аудитории показывают, что пользователи все-таки хотят учиться в blended- и офлайн-форматах. И связано это с тем, что для них в рамках программ MBA и EMBA ключевую роль играет комьюнити и нетворкинг. Для многих топ-менеджеров и руководителей отсутствие на текущий момент возможности встречаться и общаться вживую остается барьером при принятии решения об обучении на программах MBA. Для них важно понимать, к какому комьюнити они будут принадлежать во время и после обучения.	В следующем году команда MBA Нетологии сфокусируется на развитии краткосрочных программ по развитию определенных навыков, так как у топ-менеджеров и руководителей на них уже сейчас большой запрос.
АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА EY	Мы перевели в онлайн-формат около 50-ти программ по soft и hard skills. Остальные 50+ программ мы переводили в онлайн по ходу работы. Сейчас в нашей линейке уже 100 + предложений и, конечно, среди них есть mini MBA в онлайн. Полноценно к привычным форматам обучения мы вернулись через год. На сегодня мы работаем в форматах, удобных нашим клиентам, – в очном, онлайн и гибридном, за которым, на наш взгляд, будущее.	Стоимость увеличилась на 20% с 2019 года	Исходя из нашего опыта, онлайн-методы в программах MBA весьма эффективны. После стабилизации ситуации с COVID-19 велика вероятность, что онлайн-формат будет по-прежнему востребован за счет своего удобства, гибкости и доступности. Географические границы стерлись, и теперь все больше людей могут заниматься своим профессиональным развитием из любой точки мира. В зависимости от запроса академия будет вести mini MBA в трех форматах – очном, гибридном и онлайн. Каждый из форматов имеет преимущества и недостатки.	В 2021-2022 гг. Планируем дополнить имеющуюся линейку программ академии: <ul style="list-style-type: none"> • практическими воркшопами по проектному и процессному управлению; • практическими воркшопами по управлению изменениями для лидеров, сотрудников и менеджеров проектов по внедрению; • лидерскими лабораториями, нацеленными на быстрое освоение наиболее эффективных инструментов и подходов, которые сразу можно применить на практике; • масштабными конференциями в онлайн-формате.

БИЗНЕС-ШКОЛА	ВЛИЯНИЕ COVID-19	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ	ОТНОШЕНИЕ К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБУЧЕНИЮ	ПЛАНЫ
РУССКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ	Переход на онлайн-обучение в оперативном порядке сначала воспринимался нами, как временное явление. Мы это делали, чтобы выполнить обязательства перед клиентами. В дальнейшем оказалось, что это очень перспективная форма работы в бизнес-образовании со множеством плюсов: снижение логистических затрат (перелеты, проживание), оперативность коммуникаций, взаимодействие разнородных и регионально-распределенных структур в одном поле через совещания, встречи и обучение. Формат очных курсов мы вернули сразу, как были сняты ограничения. Однако сейчас большая часть обучения все-таки происходит в онлайн. И именно на этот формат мы планируем ориентироваться в будущем.	Стоимость не изменилась	За время пандемии онлайн-формат уже доказал свою состоятельность и будет и дальше развиваться. Сегмент онлайн-обучения безусловно будет с каждым годом расти. Конечно, очный формат останется с нами надолго, так как многие до сих пор считают его наиболее эффективным. Однако со временем фокус несомненно сместится на онлайн-обучение.	Мы планируем расширить линейку специализированных программ МВА эксперт до 20 курсов (сейчас их 12). Например, в ближайшее время планируется запуск программ со специализациями по интернет-маркетингу. Кроме того, мы делаем ставку на развитие интерактивного взаимодействия с учащимися и продолжим развивать форматы онлайн и видеокурсов. Сейчас они пользуются повышенным спросом и этот спрос, по нашим прогнозам, будет расти и дальше.
CITY BUSINESS SCHOOL	В 2020 и 2021 году онлайн-образование пережило бурный рост и трансформацию и продолжит эту тенденцию и в следующем году. Онлайн-обучение стало одним из самых необходимых и развивающихся во время пандемии. Сказались несколько факторов: во-первых, у населения появилось больше свободного времени на обучение, во-вторых, люди стали пересматривать карьерные приоритеты и принимали решение уйти в другую отрасль, в-третьих, некоторые люди потеряли работу, и им нужна была переквалификация. Мы выявили рост спроса на наши все линейки наших продукты по сравнению с началом 2020 несмотря на то, что в постковидных реалиях, длительное обучение уже не так привлекает клиентов. Сейчас увеличился спрос на краткосрочные курсы и микрообучение по конкретным навыкам и компетенциям.	Стоимость увеличилась	Многие известные бизнес-школы вынуждены были перестроить свои программы обучения и использовать всевозможные онлайн-методы для сохранения количества своих слушателей и качества образовательных услуг. Поэтому, перспективы исходя из того, что уже многие бизнес-школы перешли на формат онлайн обучения в своих программах уровня МВА / EMBA, очень долгосрочные. Многие образовательные учреждения уже сумели ощутить все преимущества онлайн обучения и смогли пересмотреть свои программы для перевода их в онлайн.	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; - расширение сети франчайзи партнеров, не меньше 50 только за 2022 год; - разработка и продвижение новых образовательных продуктов, востребованных рынками с учетом опыта работы в пандемию.

Источник: РБК Исследования рынков на основе данных экспертных интервью

ЭКСПЕРТНЫЕ ИНТЕРВЬЮ

Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова



Герасименко Валентина Владимировна,

доктор экономических наук,
зав. Кафедрой маркетинга
МГУ им. М.В. Ломоносова,
Экономический ф-т

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

В первую очередь, с самого основания программ MBA на экономическом факультете МГУ имени М.В. Ломоносова важным для нас событием было то, что международный характер нашей программы реализовался в процессе обучения: мы сразу начали добавлять к основному учебному плану зарубежные учебные модули в Европе и Америке, бизнес-стажировки в Канаде и модули в Великобритании в Западном шотландском университете. Таким образом, целый пул бизнес-школ признавал нас и встраивал свои курсы в нашу программу MBA. Наши программы ведут очень многие эксперты практики международного и российского бизнеса в России. Но подчеркну, важно, что мы сразу встраивали свою программу в международный контент.

Во-вторых, уже 10 лет назад мы практически первые в России начали думать над созданием платформ и дистанционных программ MBA, в 2011 году мы запустили данную платформу. По нашему мнению, полностью образование не должно быть онлайн, должно быть «blended learning». Поэтому, в каждую нашу программу встроено 3 недели очных учебных модулей, когда люди приезжают к нам и учатся, коммуницируют друг с другом.

Также, если говорить еще о значимых событиях, то для нас было важно, когда мы решили получить международную аккредитацию и вхождение в EFMD (Европейский фонд развития менеджмента) через онлайн-программы. Рассматривая разные агентства по сертификации, мы приняли решение, что нашему уровню университета соответствует именно EFMD.

С момента получения аккредитации прошло 3 года, и после этого наступило еще одно важное событие, на базе опыта работы с сертифицированными онлайн-курсами MBA наш экономический факультет получил полное членство в EFMD.

Хотелось бы отметить, что для нас имеет важное значение социальная миссия университета МГУ, связанная с доступностью и фундаментальностью знаний с практическим опытом, это наша особенность.

Все программы идут на русском языке. Часть материалов идет на английском языке. Когда мы выезжаем с нашими слушателями на недельные зарубежные модули в любую страну, вся коммуникация происходит на английском языке. Для содействия нашим слушателям, на все зарубежные модули за счет университета мы предоставляем сопровождающего преподавателя-переводчика всем группам, чтобы наши слушатели находились в комфортной учебной среде.

В рамках каждого модуля предполагается посещение цифровой компании или мастер-классы из высокотехнологичных компаний. Несколько лет назад стартовало наше стратегическое партнерство с компанией «Яндекс». У нас реализуется три основных направления программы MBA: стратегический менеджмент и предпринимательство, стратегический маркетинг, финансовый менеджмент. Эксперты «Яндекса» ведут на программах как онлайн вебинары, так и оффлайн. С 2021 года по финансовому менеджменту у нас началось партнерство с компанией Deloitte.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

В период пандемии первоначально, в соответствии с действовавшими ограничениями, все занятия проходили полностью в онлайн режиме. Когда в мае мы вернулись в аудитории, все курсы, проведенные онлайн, были прочитаны слушателям повторно. Это был наш антикризисный пакет. Также мы увеличили количество курсов по адаптации, по управлению конфликтами, по бизнес-психологии и т.д.

Наша разработанная электронная образовательная платформа представляет собой комплекс учебных ресурсов. На ней представлено по каждому курсу описание, резюме преподавателей, структура каждого курса, график и расписание. Продолжительность одного

стандартного онлайн-курса 1,5 мес. Каждый курс разбит на 3-4 модуля, каждый модуль завершается прохождением вебинара. У каждого пользователя программы имеются следующие материалы: описание структуры с ролью каждого модуля, краткое методическое пособие, видео-презентация преподавателя по каждому модулю, кейс и постановка управленческой проблемы, которую пользователь должен решить, в том числе работая в командах.

На текущий момент мы активно применяем командную работу слушателей в онлайн формате: создание различных кейсов, как преподавателями, так и слушателями, обсуждение их в группах, в форумах, семинарах, обсуждение различных презентаций и т.д.

Каждый из слушателей имеет возможность познакомиться со всеми учебными материалами и затем обращаться к ним в течение всего периода обучения, даже когда его курс закончился, ко всему банку данных, который имеется на платформе, который регулярно пополняется различными новыми материалами.

За период пандемии у нас не сократились наборы, с ноября стартовали три учебные группы. Назад в полный оффлайн мы уже не вернемся, однако с ноября этого года, наряду с дистанционно-модульными, снова стартовали и группы вечернего обучения, где доля дистанционного общения с преподавателями относительно небольшая.

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

У нас на программы приглашаются как российские, так и зарубежные преподаватели, наши выпускники, которые уже стали экспертами по определенным отраслям и преподавателями МВА, а также мы имеем партнерские отношения с 9 зарубежными университетами, преподаватели-эксперты которых у нас принимают участие в учебном процессе.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Мы считаем, что нужно дальше развивать онлайн в технологиях образования и в содержании наших курсов. В текущем году мы планируем внедрять новые курсы «искусственный интеллект в управлении» и «искусственный интеллект в маркетинге». Также мы обновили и сертифицировали несколько коротких модулей программ «брендинг в цифровой среде» и «инвестиционное проектирование». Данные модули даются в интеграции с экспертами-практиками и в данные модули в содержательном плане включены аспекты цифровизации бизнеса. Программы длятся 72 часа и продолжаются 1,5-2 месяца. После прохождения курсов выдается удостоверение о повышении квалификации.

В целом, если говорить о программах МВА, то они связаны с цифровизацией не только по технологии, но и содержательно.

В период пандемии бизнес столкнулся с тем, что переход сотрудников в онлайн снизил эмоциональный интеллект, появились эффекты выгорания. Здесь перспектива состоит в том, чтобы искать гибридные схемы ведения программ, не только учить тому, как делать гибридный офис на работе и обеспечивать творческое развитие своих сотрудников, но и сами программы делать гибридными.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Ведущие российские, например, ВШЭ, РАНХИГС, а также зарубежные бизнес-школы. Все эти школы проводят активные коммуникации в интернете, мы периодически знакомимся с публикуемыми материалами, смотрим, как изменился учебный процесс, что нового внедрено и т.д.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / ЕМВА за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения за этот период не изменилась, это наш принцип работы в сложный пандемический период. Стоимость обучения у нас достаточно демократичная, что соответствует миссии Московского государственного университета. К тому же, мы предоставляем рассрочку в оплате обучения по семестрам, также принимаем образовательные кредиты. Для знакомства с программами доступны бесплатные ознакомительные курсы и дни открытых дверей.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Все выпускники поступают в общую Ассоциацию и становятся членами Клуба выпускников МВА Экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова. Мы периодически проводим

анкетирование, чтобы понимать, какие происходят изменения, производим рассылки об интересных мероприятиях, раз в год проводим встречи выпускников. Также мы составляем и обновляем базы выпускников, через эти базы выпускники могут найти нужные партнерства и деловые контакты. Еще у нас есть расширенная культурная программа для выпускников. У выпускников имеется возможность поехать на зарубежные учебные курсы и бизнес-стажировки совместно со слушателями в случае, если какой-то курс был пропущен ранее. Большая часть новых слушателей приходит к нам по рекомендации выпускников программы.

Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС



Мясоедов Сергей Павлович, проректор РАНХиГС, доктор социологических наук, профессор, директор ИБДА РАНХиГС, президент РАБО

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

ИБДА был создан группой доцентов МГИМО как частная или негосударственная, не ориентированная на прибыль бизнес-школа под названием «Школа международного бизнеса МГИМО» в 1988 году. Нам почти сразу удалось завоевать признание российских бизнесменов и предпринимателей и войти в число лидеров. А в 1996 году знаменитый академик-реформатор Абел Аганбегян, Ректор Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации (сейчас – РАНХиГС при Президенте Российской Федерации), пригласил нашу команду к себе на кампус. Управленческое и бизнес-образование были профильными для Академии, а наша команда, создав синергию, дополнила их сильной международной составляющей. Через год в 1997 году мы изменили название «ШБМ МГИМО» на нынешнее – «Институт бизнеса и делового администрирования» или «ИБДА», стали государственной структурой в составе Академии. Причем действующей на 100% хозрасчете и тесно связанной с рынком. О чем Ученый Совет Академии принял специальное положение. Этот статус мы сохраняем и сегодня.

ИБДА РАНХиГС является бизнес-школой полного цикла (бакалаврская программа, магистратура, МВА, EMBA, DBA, executive retraining (короткие программы)). Наряду с программами, набираемыми с открытого рынка, ИБДА делает учебные проекты с крупнейшими компаниями России: СБЕРом, Центробанком, РСХБ, Росатомом, Почтой России, ТАТНЕФТЬЮ, Объединенной металлургической компанией и многими другими лидерами российской экономики.

Вместе с тем особенность нашей бизнес-школы заключается в том, что основным фокусом наших интересов и специализации являются инновационные компании российского среднего и крупного бизнеса, то есть те, кого в российской литературе часто называют «Газелями», а за рубежом – «скрытыми чемпионами 21 века». Потому что именно эти компании, а не монополистические гиганты, по мнению российских и зарубежных исследователей, определяют сегодня вектор научного развития, наиболее ясно чувствуют реальные потребности экономики и рынка, демонстрируют в своих маркетинговых нишах и продуктивно-проектных сегментах наиболее высокую эффективность управления и производительность труда.

На флагманских программах МВА и EMBA нашей бизнес-школы сегодня учатся около тысячи человек или примерно 20-25% всех слушателей России. Это делает ИБДА РАНХиГС самой большой в России бизнес-школой МВА/EMBA, причем в премиальном ценовом сегменте.

Возглавляя группу трех лидирующих бизнес-школ страны, входящих в число российских бизнес-школ мирового уровня, ИБДА сохраняет свое неповторимое лицо, отличаясь от Сколково и ВШБ Санкт-Петербургского университета структурой учащихся на программах МВА/EMBA. Свыше 70% нашего набора на программы МВА/EMBA – это рынок конечного потребителя, B2C, где клиенты платят за обучение сами. И лишь около 30% – рынок, где людей на программы направляют компании и оплачивают их образование. У двух других ведущих бизнес-школ страны пропорции противоположные. Это также отражает «заточенность» наших программ прежде всего на реальный спрос со стороны лидеров компаний «газелей», для которых МВА/EMBA – это трамплин для покорения новых высот, а не дежурное «ДПО» с хорошим дипломом для наращивания формальных анкетных показателей.

Мы позиционируем себя и, как самую международную бизнес-школу страны. В бизнес-образовании сила школы определяется наличием аккредитаций «Тройной короны». Их у ИБДА РАНХиГС две из трех. И структурой партнерских бизнес-школ, или точнее числом и долей тех из них, которые имеют аккредитации «Тройной короны», или тем более имеют все три из них. На сегодняшний день в числе сотни активных партнеров ИБДА РАНХиГС на долю зарубежных бизнес-школ с полным набором «Тройной короны» приходится около половины. И сам факт нашего сотрудничества с ними говорит, что ИБДА РАНХиГС прочно входит в число признанных бизнес-школ мирового уровня.

Высшая международная аккредитация в бизнес-образовании сегодня – это AACSB International. В России до самого последнего времени первой в истории и единственной бизнес-школой, имевшей данную аккредитацию, был ИБДА РАНХиГС. В конце осени 2021 года подняться на этот своеобразный «Эверест качества» вслед за нами удалось ВШМ Санкт-Петербургского университета. С чем, пользуясь случаем, я коллег от души поздравляю.

Аккредитация AACSB не похожа на знакомую и привычную для многих из нас процедуру 2-3 дневной вузовской аккредитации. Она длится от 5 до 6 лет. В начале этого срока Вы принимаете план стратегического развития Вашей бизнес-школы на 5 лет по полутора десяткам показателей. За вами закрепляются ментор и консультант, которые два раза в год к вам приезжают и проверяют Ваше устойчивое движение вперед в течение этих 5-6 лет. Вторая по силе аккредитация, это аккредитация европейского фонда развития менеджмента (EFMD). Третья аккредитация это AMBA International. Считается, что если у Вас есть хотя бы одна высшая аккредитация, Вы имеете право называть себя школой мирового уровня.

Статус и качество бизнес-школы и ее программ в мире помимо аккредитаций «Тройной короны» подтверждается национальными и международными рейтингами. Самый престижный из них для бизнес-школ и программ – это рейтинг газеты «Financial Times».

На сегодня в этом рейтинге от России присутствуют только три бизнес-школы лидера: ИБДА РАНХиГС, Сколково и ВШМ Санкт-Петербургского государственного университета.

Они буквально «ворвались» в ранкинг 90 лучших бизнес-школ Европы, заняв в нем в 2021 году три места в середине.

Что касается другого важнейшего ранкинга «Financial Times» 2021 года – 100 лучших EMBA мира, то здесь отличился ИБДА РАНХиГС, чьи программы EMBA на русском языке и совместной EMBA с Антверпенской школой менеджмента (Бельгия) заняли 44 и 45 места, соответственно. А еще одна совместная программа с Гренобльской высшей школой менеджмента (Франция) разместились на 67 месте.

Перечислю ряд других достижений и рейтингов, где достижения ИБДА РАНХиГС представляются нам очень важными: рейтинг самых международных бизнес-школ России, в котором ИБДА РАНХиГС занял первое место, «народный рейтинг» бизнес-школ России, где мы 9 год подряд занимаем первую строку по карьерному росту и доходам наших выпускников.

В 2008 году ООН инициировала движение PRME (principal of responsible management education) – принципы социально-ответственного обучения менеджменту. 15 ведущих бизнес-школ в мире подписали эту хартию. Россию в этой группе представлял ИБДА РАНХиГС. Мы активно участвуем в движении PRME и ESG, в обязательном порядке включаем вопросы устойчивого развития в наши программы, ежегодно проводим международные студенческие конференции онлайн на английском языке для студентов. В этом году в такой конференции, которую мы называем «Студенческий Гайдар», участвовало около 2 тысяч человек из 17 стран мира!

ИБДА РАНХиГС – единственная в России бизнес-школа, имеющая международный статус «PRME Champion». Этот статус получают бизнес-школы, которые доказали, что учитывают в своих программах принципы устойчивого развития, декарбонизации, зеленой экономики, борьбы с бедностью, социального предпринимательства и т.д. И за это Организация Объединенных Наций дает бизнес-школе право проводить по этой проблематике занятия и делиться опытом с другими бизнес-школами мира от имени ООН.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

У нас нет конкурентов, у нас есть партнеры, за достижениями которых мы внимательно следим, и опыт которых учитываем. Это Санкт-Петербургская школа менеджмента и бизнес-школа Сколково. За рубежом мы берем пример с Лондонской школы бизнеса (Англия), Бизнес-школы Сорбонского университета и бизнес-школы INSEAD (Франция), IMD (Швейцария), IE (Испания). С этими бизнес-школами – лидерами мира и Европы мы совместно реализуем ряд учебных проектов. Последний пример – это специальный модуль по лидерству, разработанный для программы EMBA ИБДА РАНХиГС Лондонской школой бизнеса, который в условиях ковидных ограничений мы попросили перенести на кампус LBS в Дубае.

Работаете ли Вы в онлайн формате? Сколько времени понадобилось на переход к нему? Вернулись ли Вы назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Постановкой онлайн-программ и постановкой дистантного обучения с использованием видеофильмов мы начали заниматься за 7-8 лет до начала пандемии, так как наш партнер из Испании – IE школа бизнеса – является одной из самых сильных бизнес-школ по онлайн-обучению в мире. И нам было у кого перенимать передовой опыт.

Мы апробировали онлайн формат на наших корпоративных программах, а отдельные элементы этого подхода привнесли в программы разных уровней – от бакалавриата до MBA/EMBA задолго до пандемии и самоизоляции. Поэтому, когда в 2020 году Министерство образования и науки предложило вузам на несколько месяцев полностью перейти в онлайн формат, нам потребовалось меньше трех дней, чтобы привычный ритм занятий полностью

восстановился. Тогда как многие ведущие вузы «лихорадило» в течение нескольких месяцев. Сегодня на первом высшем образовании мы реализуем программы в смешанном формате. Это позволяет студентам приобщиться к настоящей университетской, студенческой жизни на одном из лучших кампусов Москвы. И одновременно использовать онлайн формат для того, чтобы привлекать для преподавания ведущих зарубежных преподавателей и специалистов из различных отраслей.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

В 2019 наборы в ИБДА выросли в среднем на 10%-15%. 2020 год, когда кризис пандемии обрушился на страну и мир, оказался для бизнес-образования не простым. Многие зарубежные бизнес-школы ушли в долгосрочный локдаун и, что называется, «легли на бок». Однако российское бизнес-образование выстояло. И ИБДА с учетом краткосрочного локдауна по программам МВА/EMBA, который длился около 2-х месяцев, потерял в наборах примерно 7-10 процентов, но увеличил долю рынка.

По итогам 2021 года мы вышли на рекордные наборы и превзошли даже «тучный» 2019 год. Рынок бизнес-образования растет в период экономического роста и в период кризиса, так как часть компаний закрывается или сворачивают отдельные виды деятельности. И у бизнесменов появляется свободное время, которое они могут потратить на обучение, чтобы в период подъема наверстать упущенное.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Пандемия, рост цен на импорт, удорожание газа и других видов топлива породили инфляционный рост цен на уровне 8-10 процентов в год. Так как мы работаем на полном хозрасчете и зависим от рынка, инфляция неминуемо отражается на ценах наших программ. Выбор прост: либо переходить на наем более дешевых профессоров и практиков, либо повышать цены на основные программы вслед за рынком. Учитывая, что бизнесу приходится не просто, мы, в целом, стараемся по основным программам лишь компенсировать инфляцию. Однако ИБДА готовит новые программы, где многие аспекты преподавания бизнеса, предпринимательства, лидерства, обучения инструментам, связанным с новыми прорывными технологиями требуют коренной переработки целых разделов программы МВА/EMBA. И, вероятно, с осени 2022 года цена на ряд наших программ может подняться на 15-20 процентов.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Во-первых, мы хотим в краткосрочной перспективе закрепиться в середине списка ТОП-100 мировых бизнес-школ. А в среднесрочной – по возможности, подняться выше.

Во-вторых, мы планируем нарастить экспортный потенциал ИБДА, как самой международной бизнес-школы страны. Вывести на рынок еще целый ряд программ на английском языке.

В-третьих, мы понимаем, что для привлечения иностранных студентов мы должны предложить им что-то, чего не могут дать зарубежные школы бизнеса. Дать, например, основанные на широких социологических исследованиях практические знания о евразийской модели управления и особенностях евразийского рынка.

Поэтому мы работаем над тем, как организовать и осуществить исследование евразийской модели менеджмента в масштабах страны на основе социологического опроса слушателей программ дополнительного профессионального образования в более, чем пятидесяти региональных филиалах РАНХиГС. И в ряде бизнес-школ, входящих в Российскую ассоциацию бизнес-образования из России, Казахстана, Узбекистана, Белоруссии и ряда других стран.

В-четвертых, мы планируем кардинально обновить портфель наших бакалаврских и магистерских программ, поставив их на рельсы много профильности. Сделать их более ориентированными на потребности рынка современных технологий, более нацеленными на ряд новых профессий. И, следовательно, еще больше поднять востребованность наших выпускников в России и за рубежом, в государственном секторе и в частных компаниях.

В-пятых, бизнес-образование, чтобы сохранить лидерство на рынке, должно теснее объединяться с ведущими инновационными компаниями и фирмами, создавать с ними совместные инновационные продукты, шире привлекать практиков бизнеса, тренеров, коучей, консультантов к преподаванию и руководству проектными работами студентов. В этом нам очень

помогают выпускники. Тем представителям бизнеса и выпускникам, которые активно преподают в ИБДА, способствуют развитию Института, поиску новых преподавателей, внедрению новых проектов, мы присваиваем почетное звание «профессор-практик» ИБДА РАН-ХиГС. И число преподавателей-практиков, которые носят это высокое и почетное звание сегодня уже подходит к полутора дюжинам.

И последнее, что хотелось бы отметить, говоря о наших планах – это наше растущее стремление насытить программы всех уровней идеями устойчивого развития, декарбонизации, зеленой экономики, социального предпринимательства, которое так нужно нашему сегодняшнему обществу. То есть подходами и принципами социально ответственного управленческого образования, известными в мире, как «принципы PRME» Организации Объединенных Наций.

Высшая школа бизнеса НИУ ВШЭ



**Волков Дмитрий
Леонидович,**

Заместитель первого проректора, Первый заместитель декана Высшей школы бизнеса НИУ «Высшая школа экономики».

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Высшая школа бизнеса НИУ ВШЭ была образована 1 сентября 2020 года. Полноформатная университетская бизнес-школа была сформирована на базе объединения факультета бизнеса и менеджмента с 9 подразделениями дополнительного образования. На текущий момент количество слушателей составляет: 4 677 студентов университетских программ (бакалавриат и магистратура), более 2 500 слушателей программ дополнительного и бизнес-образования (МВА, DBA, EMBA, корпоративные программы профпереподготовки и повышения квалификации). Среди основных программ дополнительного образования – программы корпоративного образования и программы портфеля МВА.

Мы произвели консолидацию 18 программ МВА и на текущий момент у нас 3 программы МВА, на которые идет прием. Программа МВА «Стратегический менеджмент» – это наша основная программа, проводится в разных форматах: модульном, вечернем, выходного дня и разными специализациями внутри программы. Две другие программы МВА: «Управление цифровыми технологиями» со специализациями в бизнес-аналитике и управлением информационными системами и «Управление проектами».

Полным ходом идет процесс аккредитации Европейским фондом развития менеджмента наших бакалаврских программ по менеджменту. Программы дополнительного профессионального образования имеют аккредитации НАСДОБР. Также готовятся обновленные учебные планы, программы и преподавательский состав для получения аккредитации AMBA.

Международное сотрудничество в основном осуществляется на уровне программ бакалавриата и магистратуры. На бакалавриате существует прекрасно зарекомендовавшая себя программа двух дипломов с Лондонской школы экономики по горячей теме «Цифровые инновации управления предприятием». А в следующем году мы запускаем уникальную двухдипломную программу «Международный менеджмент» со школой бизнеса ESCP Europe. Она будет полностью на английском языке. Двигаться быстрым темпом в плане международного сотрудничества помогают наши корпоративные программы по заказу компаний. Так, например, прямо сейчас реализуется программа с одной из крупнейших компаний в партнерстве со школой бизнеса INSEAD.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Высшая школа бизнеса ВШЭ достаточно быстро приспособилась к дистанционному обучению, за исключением МВА, так как здесь очень важна очная составляющая программ. Если говорить о программах повышения квалификации, коротких программах, то здесь мы смогли быстро создать «цифрового двойника» программ, то есть каждая программа может реализовываться, как в онлайн режиме, так и офлайн или гибридном формате. Инфраструктурно – все наши аудитории и платформы подготовлены к занятиям в гибридном формате. И по состоянию на сегодня все наши программы проводятся как в очных форматах, так и гибридных и онлайн форматах.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Могу констатировать, что за время пандемии слушателей в бизнес-образовании у нас не стало меньше, однако поменялась структура: возросла доля онлайн и коротких программ, а также программ, которые построены по модульному принципу, когда слушатель может взять разные модули и выстроить программу для себя. Если до 2020 года более 70% обучались очно и около 30% – онлайн, то на текущий момент – 60% – онлайн и 40% – очный формат. По нашему мнению, рынок бизнес-образования полностью восстановился, было небольшое снижение в 2020 году, по итогам 2021 года мы ожидаем рост на уровне 20-25%.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

В текущем году возросла стоимость программ МВА. Цены во многом были занижены в прошлые годы, и на текущий момент мы стремимся выйти в средний и высокий ценовой сегмент с существующими программами за счет изменения их качества, развития интеллектуального потенциала школы и связей с бизнесом. На всех наших программах МВА созданы экспертные советы, в них входят лидеры российского и международного бизнеса. Это очень способствует тому, чтобы все наши программы были «up to date», отражали те компетенции, которые необходимо развивать современному менеджеру.

По нашему мнению, изменение обучающих программ должно происходить опережающими темпами. Для примера, на программе МВА «Управление цифровыми технологиями» активно используются деловые игры и симуляции. Фактически первый год обучения проходит в интерактивном режиме через симуляции и деловые игры.

У нас имеется система скидок, но их не очень много. Основная скидка – это за раннюю оплату. Также предоставляются скидки для выпускников и партнеров ВШЭ.

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

У нас нет англоязычных программ МВА. Все программы в портфеле русскоязычные, они ориентированы в основном на российскую аудиторию. Преподают на них ведущие российские преподаватели как из ВШЭ, так и приглашённые. На корпоративных программах часто привлекаем зарубежных преподавателей, европейских в том числе, владеющих русским языком и ведущих экспертов, имеющих большой опыт преподавания для топ-менеджмента компаний. У ВШЭ идёт достаточно аналитических и экспертных проектов, что позволяет привлечь топ-экспертов в различных областях для реализации программ.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Постоянно собирается обратная связь через анкетирование и опросы выпускников. Из-за дефрагментации бизнес-образования в ВШЭ (до создания год назад Высшей школы бизнеса) пока нет Ассоциации выпускников программ дополнительного образования. Но в ближайшее время этот пробел будет восполнен. А пока мы активно привлекаем наших выпускников к преподаванию этих программ, участию в экспертных советах.

По нашим оценкам, около 50% слушателей приходят к нам по рекомендациям. Тенденция такова, что сейчас все большее количество слушателей приходят по рекомендациям между российскими компаниями.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

ВШЭ в целом как университет является лидером в мире по производству онлайн-курсов на платформе Coursera. Мы входим в ТОП-3 ведущих производителей мира по массовым открытым онлайн-курсам. ВШЭ является одним из соучредителей Национальной платформы открытого образования, где имеются платные и бесплатные курсы.

В любое время нашим слушателям МВА, EMBA доступна вся необходимая информация по обучению в электронном формате.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

В разных сегментах мы конкурируем с разными игроками. По рынку бизнес-образования: бизнес-школа РАНХиГС, бизнес-школа Сколково, ряд других ведущих российских и международных школ бизнеса. Если говорить о корпоративных программах, то здесь также конкуренция со Сколково и РАНХиГС. По онлайн-программам конкуренция с новыми онлайн-платформами, например, Skillbox. С некоторыми мы стараемся не конкурировать, а налаживать партнерские отношения, создавать совместные программы.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Во-первых, расширение объема и качества наших корпоративных программ. Имеется большой спрос со стороны крупнейших российских компаний на программы по развитию кадрового резерва, цифровой трансформации, управлению устойчивым развитием компании, в области развития отдельных профессиональных компетенций.

Во-вторых, вывод на рынок новых продуктов сегмента МВА и EMBA с ориентацией на топ-менеджеров российских компаний.

В-третьих, развитие онлайн и платформенных образовательных решений, которые могут охватить не только Москву и Московскую область, но и Российскую Федерацию, и которые должны быть более массовыми.

Большой объем инвестиций делается в создание собственного медиаконтента высокого качества. Развёрнуты специальные медиастудии, чтобы создавать современные образовательные продукты для взрослой аудитории.

В России также идет обсуждение введения наряду с учеными степенями профессиональных докторских степеней. Мы в ВШБ верим, что переформатирование и дальнейшее развитие программ уровня профессиональной докторантуры, докторских степеней (DBA) даст нам новое качество профессиональных кадров, которых мы в том числе привлекаем из бизнеса для реализации наших образовательных программ.

Московская школа управления СКОЛКОВО



Левин Юрий Генрихович,
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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Прежде всего Школа хорошо известна корпоративным обучением – в прошлом году мы вошли в топ-50 рейтинга Financial Times в категории корпоративных программ. Однако флагманскими являются дипломные программы Executive MBA, MBA и новый продукт – MMA (Master in Management Analytics). Интерес к дипломным программам постоянно растет, и со следующего года мы удваиваем количество потоков EMBA до четырех в год.

В качестве третьего по популярности образовательного продукта назову программу для молодых специалистов – MOOVE, совместную программу СКОЛКОВО и МТС. В сентябре был запущен очередной поток, на который было подано 2359 заявок, что на 10% больше, чем в прошлом году.

Разумеется, продуктовый портфель Школы на этом не заканчивается. Особой популярностью отличается программа для предпринимателей Практикум, мы также предлагаем совместные международные программы с глобальными бизнес-школами, программы для государственных служащих (Master of Public Administration) и отраслевых руководителей, а также целый ряд онлайн программ.

По мере повсеместной цифровизации бизнеса можно наблюдать глобальный дефицит функциональных лидеров – то есть не просто управленцев, а профессионалов, владеющих как технической стороной процессов, так и управленческой, и способных разговаривать с коллегами и клиентами не на «птичьем» профессиональном языке, а на простом и понятном.

Программа MMA (Master of Management Analytics) предназначена как раз для таких функциональных лидеров, задача которых разработать стратегию внедрения современных аналитических технологий в бизнес-процессы и процессы принятия решений. Запрос на таких специалистов во всем мире растет с каждым годом.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Мир бизнеса развивается очень быстро, и наша задача как школы управления всегда быть на шаг впереди, формируя рынок актуальных знаний и навыков и предоставляя своим слушателям компетентное преимущество в бизнесе. В этом году мы разработали и утвердили новую стратегию Школы, одной из целей которой является переход к клиентоцентричной модели. В этой связи мы кардинально поменяли архитектуру нашего продуктового портфеля, который будет функционировать по принципу конструктора Lego. Отдельные кубики (модули) будут создаваться по заранее определенному единому стандарту. Такие кубики дают возможность эффективно и оперативно собирать персонализированные продукты в соответствии с индивидуальным образовательным треком каждого слушателя.

Уже сейчас мы сделали первый шаг в редизайне MBA. Если раньше программа была ориентирована на подготовку лидеров широкого профиля, то теперь слушатели смогут получить не только фундаментальные управленческие навыки, но и выбрать одну из трех специализаций – управление аналитикой и ИИ, устойчивое развитие или социальное предпринимательство.

При этом Школа будет предлагать персонализированные образовательные треки, то есть рекомендовать слушателям образовательную траекторию для их личного и профессионального роста.

Персонализированные треки разрабатываются с помощью ИИ на основе данных каждого слушателя, а также данных клиентской базы, накопившейся у Школы за 15 лет. Это не новые технологии, подобные рекомендательные движки давно используются крупными маркетплейсами, самый яркий пример – Amazon.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Начну с того, что за предыдущий пандемический год при всех сложностях Школа выросла более чем на 20% по объёму выручки.

Нам повезло сработать на опережение, и еще до начала пандемии мы запустили две мультимедийные аудитории GlassRooms, которые ничем не уступают профессиональным медийным студиям федеральных телеканалов. Они и стали основной площадкой, на которую переместились занятия. Понимая, что потеря эффекта присутствия и, как следствие, снижение вовлеченности слушателей – это серьезная проблема, мы постоянно экспериментируем с форматами взаимодействия профессора со слушателями, тестируя голографические технологии и способы передачи полноростовой проекции, перемещающейся по аудитории.

Вместе с тем мы осуществили полный редизайн практически всех учебных материалов и разработали новые методики для преподавания в онлайн.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Несмотря на очевидную эффективность онлайн форматов, еще никому не удалось найти полноценную замену живому общению и взаимодействию, поэтому я считаю, что будущее за гибридными форматами образования. Какие-то курсы навсегда уйдут в онлайн, но людям тем не менее будет нужна живая среда взаимодействия, особенно слушателям EMBA, которые приходят к нам в том числе за нетворкингом.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Цена за последние годы немного выросла с учетом инфляции. Стоимость обучения прежде всего обусловлена высоким качеством, так как наша задача – передать слушателям ведущий мировой опыт, пригласив лучших профессоров. При этом мы всегда стараемся сделать образование доступным для талантливых людей, предоставляя им возможность обучаться на наших программах через систему грантов.

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

До настоящего момента Школа чаще приглашала профессоров по так называемой «брокерской» модели, то есть привлекала для чтения курсов ведущих профессоров, преподавателей и экспертов из глобальных бизнес-школ. Одним из стратегических направлений нового бизнес-плана является формирование собственного профессорско-преподавательского ядра, и первые шаги на этом пути мы уже сделали, приняв за последние полгода шесть профессоров из глобальных бизнес-школ. Сейчас в Школе на постоянной основе работают 30 профессоров международного уровня, имеющих научную степень и публикующихся в ведущих научных изданиях мира.

Кроме того, Школа предлагает программу «Лидеры как преподаватели», закончив которую успешные выпускники Школы получают возможность стать экспертами и преподавателями бизнес-практики Сколково. Все студенты первого выпуска, а это более 20 человек, сотрудничают с нами как приглашенные профессора бизнес-практики. Это очень важный и полезный процесс, так как современные лидеры, постоянно занимаясь бизнесом и преуспевая в нем, способны делиться полезными знаниями и опытом.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

По нашим данным, не менее 60% слушателей приходят на обучение EMBA по рекомендации.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Концепция «выпускник» сама по себе безнадежно устарела. Все участники программ после выпуска остаются частью глобального интеллектуального сообщества Сколково, а не покидают нас сразу после завершения программы, словно «уходя на пенсию». В этом смысле мы не делим людей на активных участников и «пенсионеров» – у всех членов сообщества есть приоритетная возможность прийти на другую программу за новыми знаниями или поучаствовать в наших мероприятиях в качестве экспертов. Это очень ценно для нас, и работе с выпускниками в новой стратегии отведено особое важное место.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Я предпочитаю конкуренции сотрудничество – это намного более созидательная энергия, позволяющая в долгосрочной перспективе совместно прийти к лучшим результатам. Мы очень много работаем с МФТИ, вместе с которым реализуем программу MOOVE.

По мере того как STEM и монетизация науки становятся ключевыми в бизнесе, образование необходимо дополнять управленческими навыками, и в этом смысле компетенции МФТИ и Сколково комплементарны.

Кроме того, мы очень активно развиваем международное сотрудничество. В прошлом году запустили совместную программу EMBA for Eurasia с Гонконгским университетом науки и технологий, модули которой проводятся в пяти странах мира. Подобные совместные международные программы мы будем реализовывать и с другими глобальными бизнес-школами в Китае, США, Германии, Швейцарии и Израиле.

Высшая экономическая школа СПбГЭУ



Клементовичус Яна Язеповна,
проректор по ДПО СПбГЭУ,
директор ИДПО – «ВЭШ»
СПбГЭУ, д.э.н., доцент

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Институт дополнительного профессионального образования – «Высшая экономическая школа» Санкт-Петербургского государственного экономического университета (ВЭШ СПбГЭУ), созданная в 1989 году, занимает лидирующие позиции на рынке дополнительного образования Северо-западного региона РФ: более 60 000 человек успешно прошли обучение на ее базе по программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации.

ВЭШ СПбГЭУ неоднократно становилась победителем конкурсов среди образовательных учреждений и отмечалась различными рейтинговыми агентствами. В частности, «Высшая экономическая школа» СПбГЭУ входит в число 15 наиболее эффективных бизнес-школ России и трех Санкт-Петербурга по данным EDUNIVERSAL (Париж, Франция); входит в ТОП-10 лучших бизнес-школ России по оценке работодателей; занимает 5-е место среди российских бизнес-школ в народном рейтинге программ МВА 2020 (по данным MBA.SU); занимает 10 место в Рейтинге «предпринимательских» университетов и бизнес-школ 2020: срез по бизнес-образованию по данным АЦ «Эксперт». Достижения руководства бизнес-школы были отмечены в 2019 и 2020 гг. верхними строчками в ежегодном рейтинге ИД «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге «Топ-менеджеры года» (отрасль: бизнес-образование).

ВЭШ СПбГЭУ является членом РАБО с 1998 г., а с 2004 года научный руководитель ВЭШ СПбГЭУ Валентин Павлович Галенко входит в Совет РАБО.

ВЭШ представлена в рабочей группе по разработке профессиональных стандартов в ДПО Экспертного совета Комитета государственной Думы РФ по образованию и науке.

ВЭШ – член ИПБ России, Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты, Союза промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга, Санкт-Петербургского союза предпринимателей, обладает статусом полноправного члена EFMD и IBC.

Наша бизнес-школа предлагает самый широкий спектр программ по экономике и управлению в Северо-Западном регионе РФ: в нашем портфеле представлено более 250 программ, направленных на развитие компетенций и навыков от начального уровня до уровня высшего профессионального мастерства.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

ВЭШ СПбГЭУ реализует программы МВА для открытого рынка и корпоративных клиентов. Для открытого рынка – МВА «Управление предприятием» (в формате Executive). Это одна из старейших программ МВА на российском рынке бизнес-образования. С 1993 г. обучение на программе прошли более 700 менеджеров высшего и среднего звена управления компаний и организаций.

Миссия программы EMBA «Управление предприятием: развитие управленческого потенциала руководителей высшего и среднего управленческого звена на основе приобретения компетенций и навыков “менеджера-джереналиста”, позволяющих выработать и реализовывать стратегические и тактические решения во взаимодействии с персоналом компании. На программе обучаются собственники предприятий, высший и средний управленческий персонал компаний и организаций, руководители функциональных служб и подразделений.

Две другие программы МВА были разработаны и реализуются ВЭШ СПбГЭУ по заказу нашего партнера ПАО «Газпром». С 2011 г. СПбГЭУ является опорным вузом и ведет обучение сотрудников компании по широкому спектру программ ДПО.

МВА «Устойчивое развитие и управление социальной сферой компании» реализуется с 2014 года, является уникальной, единственной программой МВА в РФ по данному направлению. Более 60 руководителей и специалистов дочерних и зависимых обществ ПАО «Газпром», отвечающих за КСО, внешние коммуникации, управление социальной сферой, включая освобожденных работников профсоюзных организаций, входящих в «Газпром профсоюз», успешно завершили обучение и получили дипломы МВА. Обучение организовано в блочно-модульном формате в течение 2 лет. Особый акцент при построении курсов в рамках

учебных модулей был сделан на практико-ориентированный подход. В рамках каждого модуля проводятся тренинги, интерактивные семинары и мастер-классы с участием ведущих преподавателей СПбГЭУ, экспертов ПАО «Газпром» и других российских компаний, а также консультантов, представляющих европейское профессиональное и университетское сообщество. Основной целью программы является совершенствование знаний и навыков, необходимых для управления подразделениями дочерних обществ ПАО «Газпром», управления персоналом и объектами социальной инфраструктуры, реализации социальных инвестиций в целях дальнейшего повышения конкурентоспособности и укрепления бренда компании на глобальных рынках.

Программа «МВА Газпром – Управление нефтегазовой корпорацией в глобальной среде» (в формате Executive) разработана и реализуется с 2012 г. Более 80 руководителей высшего звена ПАО «Газпром» и его дочерних обществ успешно завершили обучение и получили дипломы MBA. В числе выпускников и слушателей программы 20 действующих генеральных директоров дочерних обществ и организаций ПАО «Газпром». Миссия программы – развивать потенциал руководителей высшего звена на основе совершенствования ключевых компетенций для эффективного управления бизнесом в условиях глобальной среды и международной конкуренции. Программа реализуется в блочно-модульном формате. Ее ключевыми преимуществами являются, с одной стороны, фундаментальность и междисциплинарный подход, а с другой, практическая направленность, сочетание элементов обучения, консультирования и коучинга. Также важно отметить интерактивный характер (тренинги, case-study, деловая игра «Cesim», мастер-классы и пр.). Особое внимание уделяется изучению лучших практик российских и зарубежных энергетических и промышленных компаний в ходе стажировок. В частности, до пандемии слушатели ездили на стажировку в Германию, Нидерланды, Францию для изучения управленческих практик ведущих энергетических компаний в области управления инновациями, КСО и устойчивым развитием.

Отличительной особенностью всех наших программ MBA является обучение деловому английскому языку в малых группах. Слушатели, которые ранее не изучали английский язык или так и не научились на нем говорить, с большим удовольствием посещают эти занятия, чувствуя существенный прогресс. Высокий профессиональный уровень преподавателей, их многолетний опыт работы, а также внимательное, чуткое отношение к взрослой аудитории позволяют создать на занятиях свободную и творческую атмосферу.

Все слушатели, успешно завершившие обучение в нашей школе, могут стать членами Ассоциации выпускников СПбГЭУ, среди которых активные и успешные представители бизнеса и власти.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Весной 2020 г. в начале пандемии нам потребовалось 2 недели, чтобы полностью перейти в онлайн формат обучения. Развитая техническая база университета, наличие у преподавателей необходимых цифровых компетенций, а также необходимых инструментов, в частности, электронной информационно-образовательной системы с применением дистанционных технологий СПбГЭУ позволили успешно вести занятия. В частности, доступ к электронным библиотечным системам и базам данных мы предоставляли нашим слушателям на протяжении уже нескольких лет. Слушатели, а также наши корпоративные заказчики смогли в кратчайшие сроки согласовать и обеспечить технические условия для организации удаленного обучения. Новым вызовом стала организация обучения для слушателей, находящихся в удаленных регионах с различными часовыми поясами. Согласованные действия и высокая мотивация обучающихся позволили нам продолжить обучение по большинству корпоративных программам в режиме онлайн. Главное, что нам удалось сохранить контактные часы и непосредственное общение с преподавателями, используя сервисы видеоконференций: преподаватели и методисты проделали огромную работу по адаптации учебного материала к новому режиму занятий, например, для ведения тренингов были разработаны специальные материалы.

В настоящее время ВЭШ СПбГЭУ с учетом всех рекомендаций Роспотребнадзора и Минобрнауки реализует программы обучения в различных форматах – очное обучение в помещениях ВЭШ или на площадке заказчика, удаленное обучение, сочетающее контактные занятия в форме вебинаров, электронное обучение, организованную самостоятельную работу обучающихся в электронной информационно-образовательной среде, а также смешанное, предполагающее сочетание аудиторных занятий и занятий с применением дистанционных технологий и электронного обучения.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стратегическая позиция школы в отношении обучения по программам МВА заключается в том, что оно должно быть нацелено на развитие лидерского потенциала – руководителей, обладающих креативным и системным мышлением. Мы также считаем, что программы должны быть доступны для широкого круга топ-менеджеров и представителей кадрового резерва, то есть для руководителей и собственников крупного, среднего и малого бизнеса. Наш слоган «Качественное бизнес-образование – для всех, а не только для элитного клуба высокообеспеченных менеджеров». Исходя из этого и с учетом негативных последствий пандемии, мы решили не увеличивать для физических лиц стоимость обучения на программе МВА в новом 2021-2022 учебном году. Мы идем навстречу слушателям, предоставляя скидки представителями ассоциаций-партнеров, постоянным клиентам, выпускникам нашего университета. Слушателям предоставляется возможность поэтапной оплаты или даже индивидуального графика платежей. И конечно, слушатели могут пользоваться кредитными программами банков-партнеров СПбГЭУ.

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

Преподавательский состав программы включает ведущих преподавателей-консультантов и экспертов СПбГЭУ, практикующих руководителей компаний, включая выпускников программы прошлых лет. В программе также участвуют зарубежные преподаватели и эксперты, из числа партнеров бизнес-школы из США, Германии, Франции и других стран. Программа реализуется в вечернем формате с применением дистанционных технологий обучения и включает шесть модулей, охватывающих все стороны профессиональной деятельности руководителей компаний и организаций. Особенностями программы является наличие пяти специализаций, позволяющих слушателям углубить знания и навыки в различных сферах управления бизнесом, а также возможность зарубежных стажировок (по желанию). Все это позволяет слушателям программы повысить свою конкурентоспособность на рынке труда.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

На всех наших программах ведется контроль качества обучения, одной из составных частей которого выступает мониторинг удовлетворенности слушателей. Обычно анкетирование проводится по итогам каждого модуля или тематического блока. Но думаю, что лучшим показателем является то, что слушатели с удовольствием возвращаются к нам и рекомендуют наши программы друзьям и коллегам.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Своими конкурентами мы считаем все бизнес-школы и подразделения ДПО в вузах, где кроме программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации в продуктовом портфеле имеются программы МВА. В Санкт-Петербурге нашими основными конкурентами являются такие российские учебные заведения как ИМИСП, ВШМ СПбГУ, Военмех, филиал ВШЭ в Санкт-Петербурге по отдельным направлениям.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Наша бизнес-школа активно развивается, мы не стоим на месте, следим за трендами, переосмысливаем стоящие перед нами задачи и создаем новое видение. Сегодня многим организациям нужен совершенно другой тип лидера – «цифровой лидер», который может создавать команды, поддерживать связи между людьми и их вовлеченность, а также развивать культуру инноваций, устойчивость к риску и постоянное совершенствование. Очевидно, что модели лидерства, созданные для более традиционных и стабильных эпох, потеряли свою актуальность. В глобальном сообществе с его множеством заинтересованных сторон чисто финансовых показателей в виде полученной прибыли недостаточно, чтобы отразить качество руководства и предсказать успех организации в долгосрочном плане. И наша задача – подготовить лидеров, способных ответить на новые вызовы.

Банковский институт НИУ ВШЭ



Солодков Василий Михайлович,

кандидат экономических наук, профессор, директор Банковского института НИУ ВШЭ, заведующий кафедрой банковского дела факультета экономики НИУ ВШЭ, руководитель программы MBA

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Банковский институт НИУ ВШЭ был создан в 1995 году первоначально как совместный проект Высшей Школой Экономики, Всемирного банка и Амстердамской финансово-банковской академии.

Первоначальной целью проекта было создание курса по банковскому менеджменту, первым потребителем которого стал Центральный Банк Российской Федерации.

В дальнейшем из этого курса выросла программа MBA с двумя специализациями: “Финансы и банки” и “Управление инвестициями”. В дальнейшем эти программы стали первыми в Восточной Европе партнерскими программами института CFA, что позволило нам войти в глобальную сеть партнеров-вузов института CFA, представляющую ведущие университеты мира, наладить обмен преподавателями и ежегодно получать обновленные учебные материалы курсов.

Помимо программы MBA, в последние годы мы развили направления магистратуры, задумываемся о возвращении бакалаврских программ, а также традиционно проводим курсы по подготовке к сдаче экзаменов CFA.

Институт долгие годы работает по корпоративным программам, где основным заказчиком выступает Центральный Банк Российской Федерации.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

В этом году мы открыли англоязычную магистерскую программу на платформе Coursera, на которой обучаются студенты, представляющие более 14 стран мира.

Большое внимание мы уделяли развитию программы MBA, куда включили курсы по искусственному интеллекту, диджитализации, блокчейну и прочим техническим инновациям.

Организационно при программе MBA мы создали «Экспертный совет из представителей ведущих финансовых институтов», которые намерены предлагать нашим слушателям проектную работу в рамках программы MBA. Особое внимание при развитии программ института мы уделяем зеленому финансированию.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Вследствие ограничений по COVID-2019 мы перешли на смешанный формат обучения: часть студентов находится в аудитории, а другая часть принимает участие в занятии онлайн. Очевидно, что и у той, и у другой формы есть свои преимущества, поэтому после ликвидации эпидемиологических ограничений мы сохраним смешанный формат.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

По нашему мнению, наиболее эффективным на программах MBA является очный формат, когда студенты взаимодействуют друг с другом в аудитории.

В то же время, учитывая особенность российских программ, когда программы по факту являются вечерними, онлайн формат позволяет сэкономить огромное количество времени слушателям.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Пандемия в целом повлияла негативно, и учитывая, что в прошлом году мы вели набор в период самых жестких ограничений, когда не могли гарантировать слушателям проведения занятий в классе, мы перенесли начало учебного процесса на следующий год.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения на протяжении долгого времени оставалось неизменной, пока в 2021 году программа не была существенно обновлена: были добавлены новые дисциплины, переработаны прежние, а также было отведено намного больше часов проектной работе.

В ходе проектной работы слушатели курса решают кейсы из реальной практики компаний, кураторы – члены Экспертного совета программы, действующие топ-менеджеры крупнейших российских и международных компаний.

В связи с качественным обновлением программы стоимость была увеличена на 25% от стоимости предыдущих наборов.

Программа традиционно предоставляет скидки 10% и 5% при ранней подаче документов, а также скидку выпускникам ВШЭ.

Программа разработана в партнерстве с институтом CFA, и у слушателей есть шанс получить скидку до 75% процентов на сдачу экзамена CFA любого из трех уровней.

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

Основными преподавателями программы являются преподаватели из бизнеса, занимающие руководящие позиции в своих компаниях и являющиеся обладателями сертификатов CFA, FRM, ACCA и других.

Поскольку программа реализуется достаточно долго, то часть этих преподавателей является нашими выпускниками, а также, в отсутствие ограничений по COVID-2019, мы привлекаем зарубежных преподавателей.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Ход реализации программы постоянно мониторится: у нас есть форма оценки слушателями качества каждого прослушанного курса. В ходе этого выявляются необходимые направления для совершенствования программ, создания новых курсов, привлечения новых лекторов и формирования проектов.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

При институте существует клуб выпускников, в котором зарегистрировано более 400 участников. В клубе наши выпускники обмениваются идеями, делятся информацией о существующих вакансиях.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

В сентябре 2021 года впервые в России стартовала магистерская онлайн-программа “Финансы” на платформе Coursera. В параллели мы запустили открытую специализацию “Quantitative Finance”, в которую входят эконометрика, финансовое моделирование и теория финансов. С ними можно ознакомиться на Coursera, поскольку они находятся в бесплатном доступе.

Однако, если прослушавший их человек хочет поступить на программу магистратуры, он оплачивает стоимость сертификата. Также это учитывается в дальнейшем при прохождении им этих курсов в магистерской программе.

Сама магистерская программа является платной, стоимость обучения зависит от страны проживания абитуриента. Мы постарались предусмотреть хорошие скидки для ребят из развивающихся стран.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Учитывая, что мы вышли на глобальный рынок с помощью платформы Coursera, то помимо внутрироссийских, у нас появились и зарубежные конкуренты, в том числе предлагающие магистерские программы по финансам.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

В ближайшей перспективе мы планируем запустить программу по зеленому финансированию и программу подготовки к сдаче экзамена CFA Level II.

С точки зрения форм проведения занятий, мы планируем уделять большое внимание проектным семинарам, в том числе с привлечением нашего Экспертного совета: «Сбербанк», «Открытие», «Атон», «Счетная палата», «Центробанк РФ», с тем, чтобы они могли передавать свой профессиональный опыт нашим слушателям, учить их работать в командах и реализовывать реальные задачи, которые стоят перед их компаниями.

Институт государственной службы и управления РАНХиГС



**Евтюхина Наталья
Андреевна,**
заместитель директора ИГСУ
РАНХиГС, к.э.н.
Генеральный директор РАБО,
НАСДОБР

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

ИГСУ РАНХиГС основан в 2011 году.

5 главных фактов о школе:

1. ИГСУ РАНХиГС – это структурное подразделение крупнейшего в России и Европе университета социально-экономического и гуманитарного профиля, последовательно реализующего концепцию непрерывного образования. Университет традиционно занимает верхние строки во всех рейтингах и имеет высокую репутацию в сфере подготовки управленческих кадров.
2. ИГСУ РАНХиГС – это устойчивые партнерские связи с российскими и иностранными университетами, бизнес-школами, профильными компаниями и ассоциациями.
3. ИГСУ РАНХиГС – это профессиональные и общественные аккредитации ведущих российских и международных ассоциаций, подтверждающие высокое качество образования и соответствие программ российским и международным требованиям.
4. Центр программ МВА ИГСУ РАНХиГС, реализующий программы бизнес-образования – это небольшая классическая бизнес-школа, обладающая высококвалифицированным и опытным профессорско-преподавательским составом, сочетающим академических преподавателей и специалистов-практиков (собственников бизнеса, топ-менеджеров крупных компаний, представителей органов власти, бизнес-консультантов, бизнес-тренеров и др.)
5. Центр программ МВА ИГСУ РАНХиГС – это школа, которая имеет возможность обеспечить клиентоориентированный подход для своей целевой аудитории: от практико-ориентированных Учебных планов, разнообразных форм проведения занятий, возможности обучаться по сдвоенным программам (МВА+Магистратура, МВА+МРА) до удобного географического расположения (исторический центр г. Москвы).

Мы работаем на успех каждого нашего слушателя!

Направления подготовки и топ-3 самых популярных программ нашей школы:

- основное направление подготовки – менеджмент со специализацией «Управление проектами, программами и портфелями»;
- основная программа – «МВА-Управление проектами».

Аккредитации:

- НАСДОБР – 2015, 2018 гг.
- AMBA International – 2019 г.
- СОВНЕТ – 2015, 2017, 2021 гг.
- BGA – членство – 2021 г.

Участие в рейтингах:

Ежегодное 4-5 место в народном рейтинге программ МВА, проводимом порталом www.MBA.su.

Другие важные факты и особенности:

Центр программ МВА ИГСУ РАНХиГС – бизнес-школа, работающая под брендом Президентской академии, ведущая занятия на русском языке и работающая для тех, кто планирует жить и развивать свою карьеру в России.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

2019-2021 – это кризисные годы. Пандемия и связанное с этим падение производства и общего уровня жизни населения безусловно сказались на наших планах по развитию программ. Мы изменили свою стратегию и на этот период своей главной целью стали считать сохранение достигнутого уровня развития бизнеса-школы. Это касалось всех аспектов образовательного процесса. Мы стремились сохранить контингент обучающихся, обеспечить стабильные наборы, сохранить наших преподавателей.

В итоге нам удалось выполнить поставленную задачу и теперь мы планируем возвращение к стратегии постепенного развития в 2022 году. И первое, с чего мы начинаем, это прохождение переаккредитации AMBA International и аккредитация в ассоциации BGA, запланированные на июнь 2022 года.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Конечно, во время пандемии у нас были организованы занятия онлайн, как и у всех серьезных образовательных учреждений. Переход был совершен практически за одну неделю.

При этом на онлайн формат обучения перешли только вечерние группы, в которых обучаются москвичи.

А вот модульные группы, состоящие из слушателей из других регионов и стран, категорически отказались от этого формата. Одной из серьезных причин отказа явилась разница во времени по часовым поясам, так как наша аудитория географически крайне разбросана (от Калининграда до Дальнего Востока, Сахалина, Камчатки, Якутии и других, не менее удаленных регионов). В результате мы переносили сроки проведения занятий и окончания программ и смогли продолжить обучение в этих группах только после отмены ограничений.

На сегодняшний день мы вернулись полностью к обучению в офлайн формате.

Наш опыт показал, что технические моменты использования дистанционных технологий – это самое простое в переходе на онлайн формат.

Очень трудно было преподавателям. Традиционные занятия в офлайне предполагают создание особой атмосферы между всеми участниками занятий, что значительно улучшает качество восприятия и передачи учебного материала. Это не удастся создать в дистанционном формате.

Очень трудно было слушателям. В онлайн формате гораздо сложнее непрерывно удерживать свое внимание в течение 3-4 часов. Кроме того, наши слушатели указывали на большое количество бытовых отвлекающих моментов (дети, незаконченная работа и прочие ситуации).

Очень трудно было администрации. Занятия в онлайн формате гораздо труднее организовывать, обеспечивать присутствие слушателей, контролировать все аспекты самого процесса обучения.

Как показал наш опыт, для качественного онлайн образования крайне важен уровень развития и подготовленности IT-систем, обеспечивающих дистанционное обучение, а также общий уровень самоорганизованности слушателей, проходящих обучение.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Использование онлайн методов будет расширяться, так как это предоставляет дополнительные удобства как для организаторов, так и для участников мероприятий. Учитывая, что сейчас появляется большое количество специальных программных продуктов для организации дистанционного обучения, скорее всего этот сегмент образовательного рынка будет значительно расти.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

В 2019-2021 гг. спрос и набор на бизнес-программы ИГСУ РАНХиГС сохраняется примерно на одном уровне. Мы считаем, что это следствие специализированного характера и высокого качества программы «MBA-Управление проектами», репутации нашего учебного заведения и индивидуального подхода к каждому слушателю.

Если в целом говорить про тенденции в бизнес-образовании, то следует отметить следующие: трансформация бизнес-образования путем цифровизации, переход к онлайн/гибридному формату работы. Онлайн формат работ позволил нам привлекать больше зарубежных экспертов для программ. Часть наших слушателей позитивно оценила онлайн обучение, так как у них появилась возможность участвовать в нескольких мероприятиях одновременно, что невозможно организовать при очном формате.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

В 2021 году стоимость программы выросла примерно на 7%.

ИГСУ РАНХиГС предоставляет специальные условия оплаты для слушателей, которые проходят обучение ИГСУ по второй программе. Кроме того, слушатели имеют возможность посестровой оплаты, что практически является предоставлением рассрочки платежа на весь период обучения.

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

Преподавательский состав на программах МВА состоит из преподавателей-практиков и академических преподавателей. Мы широко привлекаем внешних спикеров, которые могут поделиться со слушателями своим практическим опытом работы в бизнесе и/или на государственной службе. Иностранные лекторы приглашаются для проведения мастер-классов и вебинаров.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

В Центре программ МВА ИГСУ РАНХиГС уделяется особое внимание получению обратной связи от участников программ бизнес-образования. Мы проводим анкетирование слушателей после окончания каждого курса в программе, а также итоговое тестирование, позволяющее выявить сильные и слабые стороны программы в целом.

Основные вопросы, которые мы задаем нашим слушателям по итогам каждого курса, касаются уровня компетентности и мастерства преподавателя, четкости и последовательности курса, ясности требований к слушателям, практической направленности учебного материала, качества раздаточных материалов и актуальности данного курса для слушателя.

В анкетах обратной связи по итогам обучения большинство наших слушателей отмечают сбалансированность программы, ее практическую полезность и указывают на свою готовность рекомендовать программы бизнес-образования ИГСУ РАНХиГС свои друзьям и коллегам.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Да, в ИГСУ РАНХиГС есть Ассоциация выпускников, частью которой является Клуб выпускников программ бизнес-образования. В связи со сложной эпидемиологической обстановкой в настоящий момент все мероприятия проходят в режиме онлайн. Кроме того, мы участвуем в мероприятиях наших партнеров. Например, в цикле юбилейных мероприятий Российской Ассоциации Бизнес-образования (РАБО), посвященных 30-летию этой организации. В рамках этих встреч наши слушатели получили уникальную возможность послушать Абега Аганбеяна, Ицхака Адизеса, Якова Миркина, Александра Аузана, Алексея Маслова, Евгению Шамис и многих других.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Нет

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Российское бизнес-образование – это высококонкурентный рынок, представленный большим количеством сильных и серьезных игроков. Поэтому мы рассматриваем любую бизнес-школу как своего конкурента, который может предложить нашему потенциальному слушателю более интересные условия обучения.

С другой стороны, у каждой бизнес-школы есть своя специфика и свой слушатель, который выбирает оптимальное для себя сочетание контента, качества преподавания, удобства формата обучения и многих других факторов. И в этом смысле каждая школа уникальна и находится вне конкуренции.

На сегодняшний день ИГСУ РАНХиГС занимает стабильное и прочное положение на рынке бизнес-образования, что подтверждается постоянными наборами слушателей на наши программы

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Планы по развитию программ бизнес-образования Центра программ МВА ИГСУ РАНХиГС включают в себя как актуализацию действующих программ, так и разработку новых. Мы планируем развивать и углублять нашу основную тему «Управление проектами, программами и портфелями», а также рассматриваем возможность появления новых программ для управленцев, действующих в условиях новой цифровой экономики. Кроме того, в наших планах прохождение международных аккредитаций и участие в российских и международных рейтингах программ бизнес-образования.

Школа IT-Менеджмента ИЭМИТ РАНХиГС



Соколов Александр Игоревич,
директор Школы IT-менеджмента 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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Все 20 лет существования нашей школы мы специализируемся на образовании в сфере информационных технологий (ИТ). В 2001 году мы первыми в России предложили программы профессиональной подготовки ИТ-руководителей. И, накопив опыт, в 2004 году открыли программу MBA CIO. Она остается нашей флагманской и наиболее известной программой: к нам идут учиться более 60% слушателей, желающих получить степень MBA именно в ИТ. Вторым хорошо известным нашим новаторским шагом стала программа MBA CSO, бизнес-образование по направлению «Информационная безопасность». До сих пор этот курс остается единственным в своем роде в России, такая программа есть только у нас. Наш подход к бизнес-образованию для ИТ-руководителей получил мировое признание: MBA CIO несколько лет назад получила аккредитацию IAC. IAC – международная ассоциация учебных заведений, реализующих программы MBA и ведущих магистратур по подготовке ИТ-руководителей.

Специализация на ИТ не дает нам скидок при обучении именно бизнес-администрированию: требования по базовым курсам MBA не менее строгие, чем в любой другой бизнес-школе, если не жестче. Качество полученного у нас бизнес-образования известно: более десяти лет Школа входит в топ-10 ведущих российских бизнес-школ, где можно получить степень MBA

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Мы много лет были противниками онлайн-обучения, когда под этим понимались лишь одиножды записанные курсы лекций. Наши программы постоянно обновляются, ведь они основаны на самых свежих бизнес-кейсах, наши преподаватели – практики, и любые застывшие клише нам чужды.

Однако развитие технологий видеосвязи сделало возможным онлайн-общение такого уровня, что его можно уверенно использовать в нашем учебной процессе. Часть слушателей находится в аудитории, часть занимается онлайн: такой гибридный формат за эти полтора года доказал работоспособность и эффективность. Разумеется, он потребовал и от администрации Школы, и от преподавателей, и от слушателей серьезных усилий, однако, мы научились уверенно работать таким способом и не намерены отказываться от этого. Слушатели еще больше теперь ценят живое общение в аудитории, тем более что и на работе у большинства широко применяется онлайн-взаимодействие.

Другое важное новшество – открытие в 2020 году специализации «Цифровая трансформация». Это краткосрочная программа, продолжительностью 4 – 5 месяцев. Обучение проходит по выходным, два уикэнда в месяц, в том числе и в новом гибридном формате.

Пандемия и массовая удаленная работа поставили перед организациями множество новых серьезных задач в области защиты информации, управления доступом, всего, что связано с информационной безопасностью. Мы обновили учебный план по программе «Информационная безопасность», включили в него рассмотрение недавно возникших рисков, новых угроз и методов противодействия им. Задачи ИБ во время пандемии оказались самым тесным образом связаны с бизнес-задачами, в том числе с тем, как фиксируется и контролируется производительность труда сотрудников, уже накоплен интересный опыт. Так что эти темы – неотъемлемая часть программы MBA.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Занятия по-прежнему проводятся в аудиториях, и слушатели приезжают в Академию. Все занятия транслируются в online через системы для вебинаров BBB, Zoom, Teams, и др. и записываются на учебном портале.

Подключившиеся дистанционно могут не только видеть презентацию и слышать преподавателя, но и задавать вопросы, также, как и те, кто находится в аудитории, и участвовать в обсуждениях кейсов. Режим онлайн-трансляций дает возможность не пропустить ничего, а если нужно – то повторить материал. Слушатель сам может выбирать, что он посетит очно, а какой курс или занятие дистанционно.

2020 год привнес много новшеств в обучение. И если студенты на программах ВО (высшего образования) учились либо очно, либо дистанционно online, то наши программы дополнительного образования, MBA (Master Business Administration) и проф.переподготовка быстро перестроились на гибридные формы проведения занятий. MBA, так же и другие программы ДПО, стали проводиться в гибридном формате. «Приказом», как на ВО, на программах MBA не переведешь слушателей на дистанционку. Большая часть программ тогда бы просто приостановила учебу до «лучших времен». Полностью дистанционно в online-формате только очень небольшое количество слушателей изъявляло желание учиться, понимая, что такое обучение теряет в эффективности. А очные занятия были сопряжены с рисками. Никто не хотел рисковать, так как могли оказаться на карантине сами, близкие, сослуживцы, да и одноклассники могли заболеть, и тогда прекращать занятия? Гибридный формат оказался оптимальным решением в такой ситуации.

Несмотря на дополнительные сложности технические и организационные, руководители программ и большая часть преподавателей в целом положительно оценили опыт проведения занятий в гибридном формате. Слушатели получили свободу выбора, можно приехать на занятие, можно подключиться дистанционно.

Новшество воспринято с пониманием: за месяцы удаленной работы все окончательно привыкли к видеоконференциям, взаимодействию онлайн, хотя в ИТ-среде это и раньше было нормой. Однако, всем понятно, что такие трансляции – лишь помощь, лишь необходимая поддержка, очное обучение и личное общение по-прежнему ценны и полезны: подавляющее большинство слушателей занятия посещает, как и до карантина.

Однако не все так однозначно. Можно ли обучать программам MBA полностью дистанционно? Руководители программ отрицательно отвечают на этот вопрос. Бизнес-образование и квалификация MBA тесно связаны не только с получением знаний и навыков, усвоением информации, но и с изменением психологии как руководителя, культуры мышления, развитием коммуникаций. Все это не передается без личного взаимодействия с преподавателями, нужные навыки не вырабатываются без общения с коллегами, другими слушателями.

Дистанционный формат допускает общение слушателей, но все же ограничивает взаимодействие с лектором и коллегами. Поэтому Школа ИТ-менеджмента ограничивает возможность посещения занятий только в дистанционном формате 50%, чтобы не терять важные цели обучения.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

При текущем техническом развитии ИТ еще рано говорить о замене очного обучения. Онлайн хорошо может только дополнить занятия в аудиториях. Например, дать возможность посмотреть еще раз запись занятий. Однако по мере развития более продвинутых цифровых технологий, таких как виртуальная реальность, онлайн будет постепенно замещать классические очные занятия в аудиториях.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Пандемия повлияла на рынок бизнес-образования примерно так же, как и на другие рынки: сначала некоторый спад, затем отскок и рост. Рынок бизнес-образования так же имел определенный провал в 2020 году, который отразился на некотором уменьшении (по Школе на 15-20% по разным программам) количества заявок осеннего набора. Весной 2021 уже произошло восстановление спроса, а осенью 2021 года мы зафиксировали спрос больший, чем в 2018-19 гг.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Обычно стоимость обучения ежегодно коррелировала с инфляцией, но в 2020 году мы замораживали цены. В этом году подняли их сразу практически с учетом двухгодичной инфляции, и на спросе это не отразилось.

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

Преподавание МВА в нашей Школе полностью основано на практическом опыте, и мы постоянно ищем и находим ярких профессионалов, ведущих реальные крупные проекты и готовых делиться опытом. Основные наши преподаватели – это практики с большим опытом, ведущие консультанты, действующие менеджеры крупных корпораций и госорганизаций. Часть наших преподавателей являются выпускниками Школы. Мы постоянно проводим мастер-классы, лекции внешних спикеров и иностранных лекторов, они выступают и на наших ежегодных конференциях. Но мы далеки от мысли уютно вариться в собственном соку, только среди «своих».

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

После каждого курса мы обязательно опрашиваем слушателей, они заполняют форму обратной связи из десяти вопросов. Оценка общей удовлетворенности курсом должна быть выше 4 по 5-бальной шкале. Если ниже, то мы считаем курс неудачным и внимательно разбираемся в причинах. Школе уже 20 лет, преподавательский состав очень высокого уровня и большая часть по своим курсам имеет оценки 4,5 и выше.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

В нашей Школе таких курсов нет и не будет, это наша принципиальная позиция. Мы считаем, что конкурировать в проведении краткосрочных программ обучения, семинаров с учебными центрами бизнес-школы не могут, а главное не стоит этого делать. МВА – долгосрочные двухгодичные учебные программы, дающие фундаментальные знания. Это совсем другая область обучения, другие методы, другие подходы.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Если рассматривать МВА-программы со специализацией в ИТ, то никакие. Это в значительной степени вопрос масштаба и опыта. В Школу ИТ-менеджмента ежегодно поступают 100-120 слушателей на программы МВА. Это 4-5 групп. Вряд ли программы, на которых запускается одна группа МВА-ИТ в год, или те, где набирается поток на программы МВА с разными специализациями, причем в потоке от 1 до 5 ИТ-специалиста, можно считать серьезными конкурентами. У лидера всегда конкурент – это он сам.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Мы будем продолжать работу в гибридном формате обучения, будем исследовать его возможности, сильные и слабые стороны, причем как с технологической, так и с методологической стороны.

В 2021 году проведен первый модуль по цифровой трансформации для ИТ-руководителей, интерес к этому направлению велик, и мы будем развивать и совершенствовать эту программу и дальше.

Программы по информационной безопасности сейчас в постоянном движении, обновлении. Дополнения курсов модуля по информационной безопасности для CISO в наших ближайших планах.

Школа бизнеса и международных компетенций МГИМО МИД России



**Мирзоева Анжелика
Маликовна,**
директор школы бизнеса и
международных компетен-
ций МГИМО

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

МГИМО стал одним из первых российских вузов, создавших собственную бизнес-школу еще в середине 1990-х гг. С тех пор Школа бизнеса и международных компетенций МГИМО входит в число лидеров российского бизнес-образования, при этом мы также удерживаем позиции и на международной арене. В 2020 г. Школа бизнеса и международных компетенций МГИМО впервые приняла участие во всемирно известном рейтинге QS Ranking, представив свои программы Executive MBA и MBA. По итогам рейтинга программа Executive MBA МГИМО заняла 41 место в европейском рейтинге QS EMBA Rankings 2021, улучшив на 10 позиций результат прошлого года. А программа MBA занимает 61 позицию среди лучших европейских школ, согласно рейтингу QS Global MBA 2022.

Школа бизнеса и международных компетенций аккредитована в международной Ассоциации MBA (AMBA), является членом EFMD, EFMD Global Network и VBA. Мы также являемся членами РАБО и НАСДОБР.

Говоря о главных особенностях Школы бизнеса МГИМО, можно отметить:

1. Международный уклон всех представленных программ.
2. Широкий спектр специализаций, наиболее востребованных на рынке.
3. Международное признание в наиболее авторитетных рейтингах.
4. «Коллекция» собственных кейсов.
5. Предпринимательство и успешность выпускников.

Среди ТОП-3 программ стоит отметить:

1. Международный нефтегазовый бизнес.
2. Экономика и управление в международном бизнесе.
3. Цифровая экономика (программа двух дипломов МГИМО-МФТИ)

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Мы не стоим на месте, всегда пытаемся предложить наиболее актуальные программы и направления. Мы применяем новые технологии в процессе обучения. Меняются и наши требования к профессиональным компетенциям профессорско-преподавательского состава. В 2019-2021 г. мы открыли ряд новых специализаций:

- MBA «Предпринимательство и управление бизнесом».
- MBA «Finance» (программа двойного диплома с Университетом АДА (Азербайджан) на английском языке и с модулями в Баку и Москве).
- MBA «Стратегический маркетинг и менеджмент» (программа двух дипломов с Британской высшей школой дизайна).

В этом году впервые открываем программу MBA в blended-формате. А также новое направление Executive MBA в области FinTech и цифровой трансформации бизнеса.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

В условиях COVID-19 мы полностью перешли на дистанционное обучение всего за несколько дней, не потеряв в качестве образования. И так же быстро вернулись к очной форме обучения, как только позволила эпидемиологическая обстановка. Все программы Школы бизнеса проводились в этот период в гибридном формате, предоставляя возможность присутствовать на занятиях вне зависимости от места нахождения слушателей.

Эта ситуация показала и ряд плюсов от использования онлайн формата, например, нам удалось ускорить процессы по внедрению ряда современных образовательных технологий в процесс обучения, приглашать экспертов из партнерских школ и университетов вне зависимости от текущей ситуации с передвижением по миру.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах МВА / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Говоря о последствиях COVID-19, можно констатировать, данный кризис послужил катализатором для ряда управленческих и операционных решений в рамках программ МВА и Executive MBA. Мы с оптимизмом смотрим в будущее, которое теперь уже абсолютно точно трудно представить без цифровых технологий. Поэтому в ближайшее время будет объявлено о запуске новой совместной онлайн МВА на платформе Coursera. Ну а программы в гибридном формате уже идут и, видимо, станут уже неотъемлемой частью образовательного процесса.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Безусловно, пандемия затронула и изменила рынок образования, как и все сферы жизни общества. Решение вновь появившихся вызовов в руках таких лидеров, которые умеют быстро реагировать в условиях неопределенности и видят перспективы в турбулентном будущем. Несмотря на серьезные ограничения в связи с COVID-19, этот кризис, например, не оказал прямого влияния на уменьшение спроса на обучающие программы. Наоборот, мы все в России и в мире увидели стремительный, я бы даже сказала, взрывной рост интереса к онлайн-обучению. На рынке появилось очень много новых игроков, мы видим много дипломных программ, которые проводятся полностью онлайн, в т.ч. с привлечением не только университетов, но и крупных компаний. Поэтому спрос на бизнес-образование будет расти. Другое дело, что не только российским, но и западным бизнес-школам необходимо предлагать новые программы и формы обучения (такие, как микрообучение, набор сертифицированных курсов), активнее участвовать в коллаборациях с онлайн-платформами, создавать сетевые программы обучения, в т.ч. на междисциплинарной основе.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость наших программ немного увеличилась, но это относится скорее к нашему стратегическому плану развития, который был принят до пандемии. Мы знаем, что период пандемии носит пусть и затяжной, но временный характер, а мы смотрим на определенную перспективу.

Что касается специальных условий и грантов, то с этим направлением мы работали еще до пандемии. Большая часть наших слушателей специализации «Цифровая экономика» программы МВА являются финалистами конкурса «Лидеры России» и обучаются в МГИМО на специальных условиях. Кроме того, у нас есть практически полностью грантовая программа «Мировые аграрные рынки» в партнерстве с Россельхозбанком.

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

Мы активно привлекаем приглашенных преподавателей и экспертов, это практики с огромным опытом работы в реальном бизнесе. Многие из наших спикеров – успешные владельцы бизнеса, которые уже вышли или выходят на международный рынок. Если говорить о процентном соотношении, то около 40% наших преподавателей – это штатные преподаватели МГИМО, около 60% – это приглашенные специалисты-практики. Они приходят к нам с "живыми" кейсами, с новыми идеями, со своим видением той или иной проблемы, наконец, они же порой становятся новыми работодателями для наших выпускников. Стоит также особо отметить, что многие наши выпускники возвращаются в стены Школы бизнеса в качестве лекторов, мы очень рады такой преемственности.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Да, конечно, мы постоянно проводим анализ, основываясь на разного рода анкетировании, которое проводим в начале обучения, после каждого модуля, а также в конце обучения. Обратная связь от слушателей позволяет нам не только увидеть, куда мы движемся, на что стоит обратить внимание, но и показывает самим слушателям, чего они смогли добиться за эти два года обучения. Мы всегда рады конструктивной критике. Согласно нашим данным, до 95% наших выпускников готовы рекомендовать программу Школы бизнеса МГИМО, по

которой они прошли обучение. Об этом и говорит наш показатель в рейтинге QS. А некоторые выпускники Школы бизнеса МГИМО уже стали членами Попечительского Совета МГИМО. Согласно опросу выпускников Школы бизнеса МГИМО, средняя оценка качества преподавания составила 4,78 балла. При системе оценивания по шкале от 1 до 5. Мы высоко ценим наших выпускников за такое доверие.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Ассоциация выпускников МГИМО является фундаментом для поддержания связей с университетом, обмена опытом, реализации профессионального, научного и творческого потенциала выпускников. Членство в Ассоциации гарантирует нерушимую связь с Alma Mater, возможность всегда быть в курсе текущей деятельности университета.

Ассоциация выпускников МГИМО насчитывает более 15 000 выпускников, из них выпускников программ MBA и EMBA более 1 500.

Мы регулярно проводим встречи выпускников, география этих встреч очень большая. Часто проводим деловые мероприятия, форумы, практические семинары, вебинары и дискуссии. Традиционно каждый год выпускники Школы бизнеса МГИМО могут встречаться на полях Международного форума выпускников МГИМО, который проводится в разных странах. Талантливые выпускники, добившиеся значительных успехов в своих сферах профессиональной деятельности, награждаются премией MGIMO Alumni Awards.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ MBA/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Да, конечно. Для этого мы используем ряд платформ – Coursera, Moodle, Stepik и др.

Темы абсолютно разные, среди них мировая экономика, международные финансы и налоги, менеджмент, маркетинг, цифровые технологии, политология и ряд других.

Список наших курсов на платформах постоянно пополняется, имеются курсы как на русском, так и на английском языке. В 2020-2021 гг. на различных платформах прошли обучение порядка 5 тыс. студентов.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

В России очень много хороших известных бизнес-школ, которые входят в Ассоциацию РАБО, мы все дружим и активно общаемся, проводим совместные программы, конференции и встречи выпускников MBA. Наверное, каждая российская школа/университет имеет некоторую особенность, которая позволяет не конкурировать, а дополнять друг друга. Ну а общее во всех наших программах – это российская специфика ведения бизнеса, которую необходимо знать абсолютно всем выпускникам, планирующим работать внутри РФ. Ведь имея диплом MBA Гарварда, не всегда можно успешно построить бизнес, скажем, в Ульяновске или Ростове.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Бизнес-образование находится в высококонкурентной среде, поэтому как российские, так и зарубежные бизнес-школы ищут новые подходы: это и оптимизация, и сокращение сроков обучения, переход на новые форматы, обновление контента с учетом требований индустрии 4.0, создание моделей обучения, отвечающих условиям ESG и др. Эти факторы не могут не повлиять на состояние рынка и его трансформацию. Думаю, в ближайшее время мы увидим обучающие программы с элементами ИИ, которые будут выстраивать индивидуальные образовательные маршруты, учитывая предыдущий опыт обучающихся, подбирая определенный набор программ, курсов, преподавателей, а наличие цифрового портфолио и цифрового следа позволит встраивать в программы модули стажировок и практик, что позволит работодателям увидеть своего нового сотрудника или «перекупить», проанализировав его цифровой след.

Высшая школа финансов и менеджмента РАНХиГС



Лобанова Елена Николаевна,
декан Высшей школы финансов
и менеджмента 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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Высшая школа финансов и менеджмента РАНХиГС – одна из старейших профессиональных бизнес-школ, которая отмечает свое двадцатипятилетие. Ее базовый профиль – процессы взаимодействия корпоративных финансов и стратегического менеджмента. Парадигма ценности во многом определяет современные тренды в деятельности Школы. За годы своего существования ВШФМ получила международное и национальное признание. В Школе ежегодно учатся более тысячи человек. Организационную основу Школы определяет пирамида программ от бакалавриата и магистратуры до программ дополнительного образования и повышения квалификации. На вершине пирамиды программы MBA «Финансы». Уже многие годы Школа входит в первую пятерку российских бизнес-школ. Неоднократно Школа получила европейскую аккредитацию. Существенная особенность ВШФМ во многом определяется целевой аудиторией. Изначально она представляла собой уникальную для страны подготовку финансовых менеджеров, инвестиционных и финансовых аналитиков, управляющих активами и корпоративной ценностью. В программах MBA «Финансы» и EMBA Школа концентрируется на обучении финансовых и исполнительных директоров малого и среднего бизнеса. В этом году Школа приступила к формированию стоимостного мышления у топ-менеджеров крупных российских корпораций.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

В программах MBA и EMBA за последние годы делается очевидный крен в сторону реализации ценностно-ориентированного подхода в обучении руководства компаний. Активно задействовано финансовое матричное моделирование, теории цикличности и экономического роста, прорабатываются интеграционные процессы во взаимодействии финансов и маркетинга. Постепенно развиваются транснациональные процессы, проводится сравнительный анализ деятельности российских компаний и компаний с мировыми брендами.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Пандемия заставила все обучение перевести на концепцию джема, в рамках которой сочетаются дистанционное и аудиторное обучение. Пока получается, и нам кажется, что неожиданно мы подошли к наиболее эффективной форме реализации программ уровня MBA. Резко повысилась роль самостоятельной работы, проводимой в формате разработки проекта. Появилось много новых учебных материалов в таблицах и пр., оформляемых с помощью цифровых технологий.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

У дистанционных методов огромные перспективы. Однако ими нельзя ограничиваться. В мире они постепенно начинают играть огромную роль. В какой-то момент показалось, что ими в обучении можно ограничиться вообще. Известны университеты и на американском, и на европейском континентах, которые заняты только дистантом. Мой опыт свидетельствует о том, что ничего эффективней, чем личностное общение, которое непременно должно присутствовать в бизнес-образовании. И даже сейчас в такое тяжелое время преподаватели, в том числе и пожилые, стремятся попасть в аудиторию и поработать с людьми вживую.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Все достаточно просто. В период интенсивного экономического роста мы наблюдали очень высокий спрос на бизнес-образование. Большие потоки в среднем по 50 человек создали иллюзию, что так будет всегда. Даже стали пытаться выработать некие правила. Главные характеристики нашей работы – скрупулёзность и качество. Защищаются проекты МВА, под которыми ни мне, ни моим коллегам не стыдно ставить свои подписи. В условиях пандемии спрос есть, его размеры более разумны, и потоки насчитывают в среднем 15-20 человек. В этом случае резко возрастает индивидуализация в обучении, а это, я убеждена, один из серьезнейших параметров состоятельности бизнес-образования: и, главное, его востребованности. Я прошла обучение в лучших бизнес-школах мира и была участником потоков в 70-90 человек. Это тяжелый труд и для преподавателей, и для слушателей. Подъем в 6 утра, а засыпать приходится не раньше 2-х часов ночи. И ты все равно ничего не успеваешь. У нас такой режим просто невозможен. Люди, проходя обучение, продолжают работать довольно интенсивно.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / ЕМВА за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Как это ни странно, но цена постепенно в программах МВА растет, обусловлено данное обстоятельство в том числе инфляцией, а может быть и стагнацией, которой всех пугают. У нас в Школе одни из самых высоких цен уже многие годы. Людей, стремящихся к качественной работе и стабильному будущему, это не пугает. Наблюдается, по-моему, непрерывная тяга к качественным знаниями, и деньги оказываются фактором не столь значительным. И еще. Люди до сих пор очень мало знают и делают очень много ошибок в работе. Им необходимо помочь. Именно здесь кроется понимание миссии и бизнес-образования, и нашей бизнес-школы в том числе.

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

На программах МВА Школы работают преподаватели, чьи имена широко известны и у нас в стране, и в мире. Перечислять их не буду. За многие годы собрана команда товарищей и единомышленников, у которых есть свои представления о том, как и кого надо учить с полной отдачей своих физических сил, интеллектуального потенциала. Рядом со старой когортой преподавателей встает поколение пятидесятилетних. Когда-то мой учитель академик Анчишкин Александр Иванович, советский экономист с мировым именем, сказал, что настоящий преподаватель, тем более экономист, начинается после пятидесяти. Вот из них сегодня формируется подбрюшье ВШФМ. Среди них есть наши выпускники.

Мы больше не приглашаем иностранных лекторов. В этом нет нужды. С помощью новых технологий за четверть века мы настолько продвинулись в своих знаниях, навыках и компетенциях, что вряд ли даже разумное число западной профессуры может с нами сравниться. Их время прошло. Мы можем делать все то же самое и понятно, и качественно. У них, откровенно говоря, одно есть преимущество, которым мы не располагаем. Они живут на грантах, выделяемых на научные исследования. Именно научные исследования делают предмет их преподавания конкурентоспособным. А мы должны преподаванием зарабатывать себе на жизнь в буквальном смысле. И люди от перегрузки и перенапряжения попросту сгорают, покидая наш мир навсегда. Это грустное обстоятельство, о котором не принято говорить, а зря.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Эта обратная связь очень живая. На долгие годы сохраняется потребность в общении преподавателей и слушателей-выпускников. Это заслуга и той, и другой сторон. И те, и другие отчаянные трудоголики. И те, и другие не стоят на месте и постоянно развиваются. Отсюда частые встречи, длинные разговоры, даже сейчас, через Zoom.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Есть НИФР, объединяющий выпускников. Это Национальный институт финансовых руководителей. Некоторое время он вел довольно активную работу. Но лидеры ушли, они непременно рано или поздно уходят, получая достойные предложения по работе. Надеемся на молодёжь. Им есть, что передать. Может быть нынешним поколениям молодых не хватает альтруизма?

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/ЕМВА? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Конечно есть, но задачу создать библиотеку дистанционных курсов мы не ставим перед собой. Время бежит очень быстро. Нельзя прикрепить к стене солнечного зайчика. Уже сегодня ты должен ощущать завтрашний день, ты должен уметь прогнозировать, в финансах это важная задача. А дистанционные курсы – это лишь качественное дополнение и не более. В дистанционных курсах исчезает креативность мышления. Посему я полагаю, что это лишь нулевой или базовый в лучшем случае уровень познания, который следует преодолеть, но быстро или очень быстро.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Конкуренции нет, но есть партнерство. Конкуренцию провозглашают люди с мелкопоместным мышлением. Обмен опытом – вот, что должно определять взаимодействие бизнес-школ, взаимопомощь, обмен преподавателями, обмен идеями, и что самое главное, обмен результатами своих научных изысканий – вот что на самом деле способно сделать российское бизнес-образование конкурентоспособным на мировом уровне.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Думаю, что наибольший интерес уже сегодня вызывают интеграционные процессы и междисциплинарные подходы. Они найдут свое проявление в том, что мы называем программами экономического роста. Именно этот образ будут формировать, применяя свои знания, выпускники программ МВА ближайших нескольких лет.

Центр налогового администрирования и финансового управления ИЭМИТ РАНХиГС



**Сулейманов Джабраил
Нохаевич,**
директор Центра налогового
администрирования и финан-
сового 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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

В 2005 году в Академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте Российской Федерации был создан Центр налогового администрирования и финансового управления Института экономики, информатики и информационных технологий (ЦНАиФУ ИЭМИТ) РАНХиГС как структурное подразделение, специализирующееся на программах бизнес-образования в сфере налогового администрирования, налогового планирования и контроля, налогового сопровождения бизнес-процессов в компании. Целью образовательной деятельности Центра налогового администрирования и финансового управления является подготовка, переподготовка и повышение квалификации налоговых менеджеров и финансовых управляющих, налоговых, финансовых и бизнес-аналитиков, налоговых консультантов и налоговых адвокатов, на основе комплексной системы обучающих программ финансовой и налоговой направленности.

Деятельность Центра налогового администрирования и финансового управления была направлена на подготовку высокопрофессиональных специалистов, владеющих компетенциями в сфере налогообложения, финансов, налогового права. Центр реализует программы бизнес-образования. 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 800 человек по образовательным бизнес-программам. Все основные программы Центра аккредитованы Ассоциацией налоговых консультантов. Выпускники после сдачи квалификационного экзамена в Ассоциации получают Аттестат налогового консультанта и их данные вносятся в Единый реестр налоговых консультантов.

ТОП-3 программ Центра налогового администрирования и финансового управления:

- МВА «Налоговая стратегия и менеджмент» – программа профессиональной переподготовки – Master of business administration в сфере налогового менеджмента и бизнес-стратегий. Каждый год программа проходит 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 МВА. Дает наиболее полные знания по всем вопросам налогового планирования и оптимизации, финансового менеджмента и налогового права, финансового анализа и аудита. Данная программа довольно длительная, но благодаря ее содержанию и подробному раскрытию тем мы получаем на выходе действительно высококвалифицированных специалистов.
- «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 МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Цифровизация многих процессов, в том числе и в экономике, является особенностью последних лет и в обучении. Программы становятся более прикладными, практико-ориентированными, и краткосрочными. С внедрением цифровых технологий происходит стремительное устаревание знаний. Информацию необходимо постоянно актуализировать. Этого требует и постоянно меняющаяся международная обстановка и цифровизация мировой экономики, волатильность рынков, изменения законодательства. В центре открыты новые программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации – «Налоговый юрист». Разработаны и применяются электронные учебно-методические материалы в программах с использованием дистанционных образовательных технологий. У нас это программа: «Налоговый аудит». Эта программа позволяет актуализировать свои знания, не отрываясь от работы, в дистанционной форме.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн



формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

У нас практически все программы теперь можно пройти с использованием дистанционных образовательных технологий. Мы предоставляем возможность не только слушателям из Москвы получить образование по программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации, но и тем, кто проживает в других регионах. Однако в период самоизоляции мы приостановили процесс обучения. Это было связано с желанием слушателей, которые пришли к нам для того, чтобы в очном формате пообщаться и перенять знания от наших лекторов-практиков. Им было важно именно очное общение.

Как таковой переход занял немного времени. Конечно, и персоналу, и спикерам пришлось адаптироваться к новому формату, однако, все довольно быстро вошло в колею.

Как мы уже указали ранее, все наши спикеры являются практиками, поэтому – да, мы конечно вернулись к очному формату. Он очень важен для людей, приходящих обучаться в Центре.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Использование форм и методов смешанного обучения и внедрение цифровых технологий – это прогрессивное будущее для любых программ, в том числе MBA/EMBA, программ бизнес-образования.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Анализ материалов средств массовой информации и в целом удовлетворенность обучающихся показывают, что за короткий период времени удалось организовать образовательный процесс с использованием дистанционных образовательных технологий на очень высоком, качественном уровне. Многие слушатели и преподаватели отмечают о своем возросшем опыте в сфере цифровых технологий.

Для нас пандемия открыла новые возможности – непосредственно наше подразделение стало принимать на обучение слушателей из других регионов, организовывая им подключение к занятиям через систему дистанционного обучения, таким образом, что они учатся со всей группой одновременно.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Цены за этот период существенно не изменились. Действует развитая система скидок, преференций и рассрочек. На летний период иногда устанавливаются дополнительные скидки. Все это есть на сайте nalogadmin.ranepa.ru.

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

Профессионалы-практики. Это практики ФНС России, представители Минфина России, специалисты финансовых и консалтинговых компаний, которые каждый день сталкиваются со сложными вопросами налогообложения в бизнесе. Мы привлекаем специалистов как крупных компаний – из большой четверки, так и среднего и малого бизнеса, которые 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.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Да, конечно. Обратная связь очень важна. Это показатель эффективности. Не просто готовность рекомендовать программы, но и уверенность в том, что наши лектора могут найти подход к каждому слушателю, могут грамотно и доступным языком объяснить свои тематики. Как правило, мы проводим анкетирование в течении всего курса обучения.

Все реализуемые в Центре программы существуют в режиме постоянной обратной связи. Более того, программа профессиональной переподготовки «Налоговый юрист» появилась именно исходя из многочисленных пожеланий выпускников.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / 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. Обмениваются опытом и нынешние слушатели, и выпускники. Проводим викторины, конкурсы, флешмобы на нашу актуальную налоговую тематику.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/ЕМВА? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Практически все онлайн-курсы, проводимые нашим Центром с использованием платформы видеоконференцсвязи, имеют «цифровой след», то есть материалы сохраняются, размещаются или пересылаются в электронном формате слушателям для самостоятельной работы и повторного просмотра в случае необходимости.

Тематика курсов соответствует утвержденным образовательным программам. Все темы размещены на сайте Центра налогового администрирования и финансового управления РАН-ХиГС.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Планируется создание программы в сфере налогового консалтинга – «Налоговый консультант», с учетом цифровых технологий налоговой системы. Идет актуализация программы МВА «Налоговая стратегия и менеджмент», с учетом процессов цифровизации общества и экономики. Расширяется применение дистанционных образовательных технологий. Разработана основная профессиональная образовательная программа, учебный план и рабочие программы учебных дисциплин магистерской программы в сфере налогов и налогообложения.

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



Красильников Сергей Александрович,

руководитель программы MBA «Управление корпоративными инновациями», заместитель декана Высшей школы управления и инноваций МГУ им. М.В. Ломоносова, доктор экономических наук, профессор

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

В настоящее время Высшая школа управления и инноваций МГУ им. М.В. Ломоносова осуществляет подготовку специалистов по программе MBA «Управление корпоративными инновациями». Это достаточно 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 MBA 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 MBA «Управление корпоративными инновациями».

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

В условиях пандемии мы были вынуждены практически полностью перейти на онлайн обучение, включая и экзамены (как промежуточные, так и итоговый), и защиту выпускных работ, которые также проходили в онлайн формате. Этот переход оказался непростым как для слушателей, так и для преподавателей. Тем не менее, в итоге удалось сформировать учебный процесс в новом формате без потери качества обучения.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Считаю, что эта практика может быть продолжена и после стабилизации ситуации с пандемией, учитывая достаточно высокую степень отработанности учебных процессов. Кроме того, опыт показал и возможность использования своего рода компромиссного варианта, когда часть слушателей находится в аудитории, часть – в онлайн.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения по нашей программе не изменилась.

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

Наряду с преподавателями МГУ и других вузов, привлекаются специалисты-практики (как из АФК «Система» и ее дочерних компаний, так и из других инновационных компаний и корпораций). Отдельные курсы читаются приглашенными преподавателями Cape Peninsula University of Technology (ЮАР).

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать 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 вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/ЕМВА? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Да, такие программы есть, их полный перечень приведен на сайте Высшей школы управления и инноваций МГУ Бизнесу.

В последние годы наибольшим спросом среди слушателей пользуются такие программы как «Управление инновационными проектами», «Управление рисками», «Интеллектуальные методы анализа бизнес-информации» и некоторые другие.

Факультет международных программ МВА Института общественных наук РАНХиГС



Перепелица Маргарита

Ачауовна,

декан Факультета международных программ МВА Института общественных наук (ИОН) РАНХиГС (Бизнес-школа SIBE: School of International Business Education).

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, участие в рейтингах 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 – Kingston University London (Великобритания), аккредитованную AACSB и AMBA.

Программа MBA 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 23-летнее сотрудничество с Kingston University London начиналось с одной небольшой программы:

- В 1996 была запущена программа “Future Managers for Russia”.
- И уже в 1998 стартовала совместная программа Kingston/РАНХиГС MBA.
- В 2008 году стартовали программы 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 SIBE согласуется со стратегией РАНХиГС: выпускать гибких, конкурентоспособных в мировом масштабе лидеров, способных решать задачи социально-экономического развития профессионально и инновационно. Мы стремимся дать возможность смелым мыслителям и пытливым умам бросать вызов, внедрять изменения и оказывать долгосрочное влияние на свой бизнес, страну и мир в целом.

Ценности SIBE:

- бескомпромиссное качество и профессионализм персонала, преподавателей, студентов, постоянное совершенствование процесса обучения;
- инновации и творчество, предпринимательское мышление при генерировании и реализации идей;
- 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 SIBE 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 MSc 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.

Ежегодно проводится International Summer School in London – выездные академические модули 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, изучения современных трендов.

В дополнение к основным модулям программ постоянно проводятся межмодульные вечерние мастер-классы и воркшопы 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 MBA, 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 MBA 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 MBA ИОН РАНХиГС в соответствии с законом Российской Федерации, выдается диплом государственного образца, все программы имеют государственную аккредитацию.

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

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

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 лидерских 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, обладающих 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 реализованы несколько зарубежных стажировок различных программ бизнес-школы SIBE:

- Kingston MBA – International Summer School in London;
- Kingston EMBA – International Summer School in London;
- EMBA на русском языке – International Week in London;
- Kingston EMBA – стажировка в Японии (лето 2019);
- Advanced management – стажировка в Германии (весна 2019)/

В рамках образовательных программ были проведены специальные мастер-классы и воркшопы для слушателей всех программ Факультета международных программ MBA (SIBE). 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 Электроникс Рус Калуга», один из крупнейших в России мульти-модальных производственно-логистических центров «Фрейт Вилладж Ворсино»);

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

У нас не было много времени на адаптацию, поэтому нам пришлось сработать оперативно – в формате agile. Майский модуль 2020 года мы провели полностью в онлайн формате с учетом пожеланий студентов по таймингу (они были против 8-часовых онлайн занятий ежедневно). За лето ситуация с антиковидными ограничениями в Москве частично стабилизировалась, и нам удалось запустить новый учебный год в гибридном формате с полностью офлайн российской частью. Наши студенты очень хотели встречаться друг с другом и работать в проектах непосредственно в кампусе на Пречистенке, поэтому, по мере возможности, большинство студентов приезжали. С другой стороны, мы вели онлайн трансляцию и запись занятий, что было востребовано среди иностранных студентов, которые не могли приехать в Москву по понятным причинам. Мы планируем полностью вернуться к офлайн формату в самое ближайшее время.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Мы живем в эпоху «новой нормальности» и, несомненно, сегодня и в дальнейшем онлайн-обучение будет активно использоваться в учебном процессе. Пандемия позволила нам усилить digital-инфраструктуру, хотя мы не планируем отказываться от офлайн формата.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Пандемия, безусловно, отразилась на аудитории потенциальных слушателей программ бизнес-образования как в России, так и в мире в целом. Наши потенциальные клиенты очень ценят возможность обучаться у профессоров мирового уровня именно в офлайн формате, что достаточно проблематично реализовать в ходе пандемии. Одним из важнейших антикризисных решений для передовых бизнес-школ стало внедрение гибридного формата обучения, когда онлайн и офлайн форматы сосуществуют и максимально дополняют друг друга. Наряду с британской онлайн частью, мы существенно усилили русскую офлайн часть, – это мастер-классы и панельные дискуссии от передовых бизнес-практиков, бизнес-визиты

на предприятия – лидеры отрасли, открытие новых учебных курсов, отражающих актуальные потребности наших студентов.

Мы осознанно не переносили старт программ в 2020 и 2021 годах, поскольку многие наши потенциальные слушатели нуждались в поиске инновационных решений для своих бизнесов и отраслей в это непростое время и, соответственно, не захотели откладывать жизнь, карьеру и учебу на «более благоприятное» время в неопределенном будущем. Это позволило нам набрать достаточное количество слушателей на все наши программы, хотя, справедливо будет отметить, что таких смелых и вовлеченных студентов в пандемийное время гораздо меньше, чем в «хорошие времена».

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 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 существенные скидки для поступающих данной категории);
- применяется 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 £1 500, 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?

Слушатели факультета международных программ MBA (SIBE) получают доступ к классическому британскому бизнес-образованию и имеют возможность расширить полученные знания за счет встреч с известными топ-менеджерами и бизнес-консультантами международного уровня. Программа включает в себя практико-ориентированные проекты, тренинги и бизнес-симуляции. В связи с этим 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. Флагманскими являются программы MBA и EMBA, разработанные в сотрудничестве с главным стратегическим партнером – Kingston University London, поэтому подавляющее большинство преподавателей являются сотрудниками Кингстонского университета. Все они – несомненные эксперты в своей области, многие являются известными профессионалами в академической среде, все обладают 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 мнений бизнес-среды.

4. Среди приглашенных ораторов нередко встречаются и выпускники наших программ, которые после окончания обучения добились немалых успехов на мировой бизнес-арене и стали лидерами/владельцами/топ-менеджерами и представителями крупнейших компаний.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

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

- обратная связь об удовлетворенности проведенного модуля;
- о качестве программы в целом по ряду значимых параметров;
- о преподавателях и администрации;

- о приглашенных спикерах;
- о стажировках;
- о бизнес-тренингах, визитах в компании и т.д.

В бизнес-школе существует система получения обратной связи и актуального feedback от участников всех программ. Разработан отдельный раздел отзывов для каждой программы, который постоянно пополняется и выкладывается на сайт и в социальные сети. Выпускники и слушатели сами с удовольствием предоставляют школе свои отзывы, предложения и общие мысли о программах.

С каждым годом количество рекомендаций со стороны участников наших программ растет, многие выпускники приводят своих коллег/друзей/родственников на программы. Уровень готовности рекомендовать программы бизнес-школы SIBE 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 внутри компаний или переходят с повышением в другие 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 EMBA? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / 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 1 500 участников.

Платформы Ассоциации выпускников отвечает различным целям:

1. Центр карьеры

Закрытые странички Ассоциации выпускников дают возможность размещать объявления о вакансиях в компании или поиске работы среди сообщества выпускников различных программ Kingston/РАНХиГС.

2. 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 дипломных 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.

3. 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.

4. 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 предприниматель).

5. Executive Education

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

6. Мероприятия бизнес-школы

Даже после окончания программы выпускники получают приглашения и могут при желании присоединиться к общим мероприятиям школы, среди которых встречи с интересными людьми, мастер-классы, конференции и 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»)

7. 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 состоялось 6 октября 2018 года в Гранд отеле Марриотт.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ MBA/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Кроме курсов в рамках программ MBA/EMBA мы предлагаем наши кастомизированные решения компаниям по запросу. Как правило, это программы по стратегическому менеджменту, проектному управлению, цифровой трансформации бизнеса, лидерству в эпоху турбулентности. В последнее время актуализировались запросы на тему социальной ответственности бизнеса, гибких систем управления.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Это Московская Школа Управления СКОЛКОВО, Стокгольмская Школа Экономики, программы бизнес-образования университетов Антверпена и Гренобля, представленные на российском рынке бизнес-образования.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

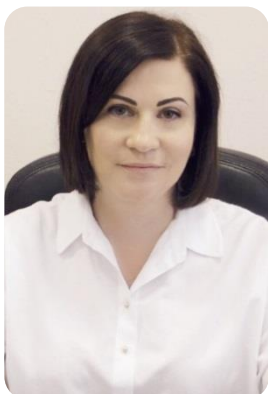
В 2022 году готовится запуск новой программы магистратуры «Marketing for New Era» совместно с западным партнером. Далее планируется старт программы «Management in Creative Industry» для профессиональной переподготовки.

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

В 2019-2021 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»;
- «Кибербезопасность для руководителей»;
- «Лидерство сегодня: mindfulness, resilience, agility»;
- «Стратегическая трансформация бизнеса в условиях неопределенности»;
- «Business agility: гибкие подходы к ведению бизнеса».

Высшая школа бизнеса ГУУ



Канке Алла Анатольевна,
директор Высшей школы биз-
неса 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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Программы бизнес-образования, в том числе и программа MBA, реализуются в университете с 2000 года. В 2008 было принято решение собрать такие программы под единым брендом Высшей школы бизнеса ГУУ, и тем самым обеспечить системный подход к обучению и повысить его качество.

Что же сейчас стоит за брендом ВШБ ГУУ и каких успехов она добилась?

- это статус института управленческого вуза. ВШБ ГУУ – школа, работающая для своих студентов и выпускников, ориентируясь на их нужды в бизнес-образовании и создавая программы, обеспечивающие «непрерывное образование» или «образование в течение всей жизни». Сейчас в каталоге программ ВШБ ГУУ кроме программы MBA есть 16 программ профессиональной переподготовки и 28 программ повышения квалификации. Из них добрая половина – дистанционных. За последние два с лишним года мы расширили линейку курсов и увеличили составляющую дистанционного обучения. Профили подготовки – менеджмент различных направлений: общий, логистический, корпоративный, HR, государственный и муниципальный; менеджмент в маркетинге, спортивной сфере, нефтяной и газовой. Успешно реализуются проекты корпоративного обучения – так, в минувшем году выпустили группу топ-менеджеров ГУП «Московский метрополитен», а в нынешнем году начнет обучение по программе MBA его следующая группа.
- это научный руководитель ВШБ ГУУ – Глазьев С.Ю., доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии наук, известный политик.
- это признание в России – программа MBA (Мастер делового администрирования) получила аккредитацию Национального аккредитационного Совета делового и управленческого образования (НАСДОБР) на максимальный 5-летний срок.
- это международное признание – получение аккредитации также на максимальный 5-летний срок AMBA International, которая является одной из трёх самых престижных мировых бизнес-аккредитаций, входящих в так называемую «тройную корону».
- ВШБ ГУУ является членом PRME (Principles for Responsible Management Education. – Принципы ответственного управленческого образования с марта 2018 и BGA (Business Graduates Association (UK), активно участвуя в общественной жизни бизнес-сообщества.
- это коллектив квалифицированных преподавателей, 80% которых являются практиками и экспертами в своей области;
- это лидирующие места школы в национальных рейтингах: По итогам Народного рейтинга, составленного порталом MBA.SU («MBA в Москве и России»), в 2021 году ВШБ ГУУ поднялась с третьей на вторую позицию.
- это почетные места в международном ранкинге: три пальмовых ветви и 1 позиция в категории EXCELLENT BUSINESS SCHOOL WITH REINFORCING INTERNATIONAL INFLUENCE. Также программа MBA ВШБ ГУУ заняла 11 место в Восточной Европе.
- это более 2000 выпускников и действующий MBAclub, дающий возможность непрерывного совершенствования знаний и формирования деловых партнёрств.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Программа MBA для нас, как живой организм, которому необходимо откликаться на происходящие изменения, трансформации и метаморфозы деловой среды, чтобы не утратить актуальности обучения и соответствия ожиданиям слушателей. В 2020 году мы отказались от различных специализаций, разработали матрицу управленческих компетенций современного руководителя, что послужило толчком для основательного пересмотра программы MBA General Management. Обновление программы было подчинено задаче придания ей большей практической направленности, избавления от излишней теоретизации. Инструментом решения этой принципиально важной задачи стало также внедрение модели сквозного проектного обучения. Модель позволяет слушателям пополнять и дорабатывать свою личностную систему знаний, приобретать опыт деятельности, непосредственно объединяющий компетенции и ценности, и соотносить реальные проблемы с содержанием учебных дисциплин. Нужно добавить – с содержанием каждого блока учебных дисциплин. Среди них не

останется таких, которые были бы «повисшими в воздухе» без практического наполнения. Лозунг обновленной программы – «обучение действием».

Были оптимизированы порядок и содержание изучаемых вопросов и тем. Больше внимания отдано блоку Soft skills и в нем усилена тема предпринимательских навыков. Блок «Научные основы бизнеса и менеджмента» дополнен вопросами бизнес-прогнозирования, информационного менеджмента и цифровой трансформации бизнеса. В разделе спецкурсов усилены темы цифрового маркетинга и интеллектуальных технологий производственной автоматизации.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Да, меняться пришлось, хоть мы и не являемся яркими сторонниками дистанционного обучения по программе MBA. Впрочем, как и подавляющее число слушателей, которые отмечали важность нетворкинга, реальных дискуссий, обмена опытом, и, наконец, удовольствия и азарта, получаемых от живого общения и обсуждения. Как бы хорошо не было отлажено дистанционное образование, в нем ты остаешься один-на-один с собой. В нем – свои законы, чувства, реакции, оно не вдохновляет, не помогает «разродиться» нестандартными решениями.

Поэтому программа MBA у нас не была переведена на дистанционный формат. Слушатели единогласно проголосовали за продление обучения в связи с вынужденным перерывом. При этом дистанционная защита выпускных аттестационных работ в одной из групп MBA прошла на удивление успешно и интересно.

В то же самое время спрос на наши среднесрочные и краткосрочные дистанционные курсы увеличился, обнажив, как ни странно, многие проблемы в части контента, администрирования и в самой надежности дистанционной платформы. Что называется, «не было бы счастья, так несчастье помогло». За короткий срок мы актуализировали контент всех наших курсов, усовершенствовали администрирование и создали новые современные курсы.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Казалось бы, что может быть удачнее гармоничного сочетания достоинств дистанционной и очной модульной программ? Сокращение сроков обучения, снижение стоимости, рост доступности (в том числе для слушателей из провинции), поддержка хорошего качества образования – все это могло бы порадовать потенциальных слушателей. Но, удивительно, такой формат у нас не встретил должного оживления рынка. Потенциальные клиенты предпочитают либо только очный формат, либо дистанционный. Посмотрим, как будет дальше.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Пандемия нанесла серьезный удар по малому и среднему бизнесу, а наша целевая аудитория, в основном, из этой категории. Неопределенность, снижение финансовых возможностей негативно повлияли на спрос в сегменте классического продолжительного бизнес-образования. Поведенческий анализ посетителей сайта показывает, что интерес к программе MBA и другим программам остался, однако продолжительность принятия решения по обучению возросла.

О тенденциях в бизнес-образовании трудно говорить. Уместнее было бы поговорить о требованиях к нему. Очевидно, что от онлайн-обучения не уйти (кто бы стал с удовольствием переобучаться, снимая удобную, проверенную обувь и надевая жесткую и неудобную?). Онлайн – это удобно – легче управлять временем, дешевле, мобильнее. Это останется и будет развиваться. Очное бизнес-обучение тоже не исчезнет. Вопрос – поспеет ли его содержание за так быстро изменяющимся миром бизнеса? В этом проблема – стоит ли менеджеру, стремящемуся к профессиональному совершенствованию, вкладывать солидные деньги в то, что быстро может устареть? Пара – тройка лет – и ты уже устарел, как специалист – это никому не понравится. Поэтому главная и необходимая тенденция выражена в идее непрерывного образования в течение всей профессиональной жизни. А для этого нужен постоянно обновляемый контент и те, кто будет его обновлять, и, возможно, цифровая система оценки профессиональных знаний и навыков – чтобы избежать спонтанного и случайного выбора образовательных программ.

Но это дело будущего, а прямо сейчас деловое образование должно помочь бизнесу выбраться из состояния некоторой общей стагнации – это важная задача актуального бизнес-образования.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения на программе МВА в 2021 году в нашей школе составляет 700 000 рублей, по сравнению с 2020 годом возросла на 40 000 рублей – это примерно 6%. Мы предоставляем календарные, региональные скидки, также скидки в зависимости от условий оплаты. Скидки достигают 15%. Оплата может осуществляться поэтапно – это условие пользуется сейчас большим спросом. Предоставляется пакет документов для налогового вычета.

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

Основой преподавательского состава являются преподаватели, предприниматели, руководители компаний, практики-эксперты и даже наши бывшие выпускники, среди которых много кандидатов и докторов наук. На их счету несколько сотен научных работ, публикаций, учебников и монографий. Но главная их заслуга – синергия огромного практического опыта и преподавательских навыков. Для проведения занятий в группах МВА, т. е. без страха «зайти в клетку с тиграми», нужно обязательно обладать аналитическими способностями, основами андрагогики, знаниями о новейших достижениях и разработках в определенной области, серьезными навыками работы со взрослой аудиторией, педагогическим мастерством, опытом исследовательской и консалтинговой деятельности, а также опытом ведения практического бизнеса. Такого преподавателя ждет успех.

Мы принципиально не приглашаем иностранных лекторов и некоторых успешных предпринимателей именно по причине отсутствия у них одной или нескольких составляющих, перечисленных выше.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Да, такая информация собирается и анализируется, потому что для нас важна оценка удовлетворенности программой. Программу рекомендуют, и не просто рекомендуют, а настоятельно рекомендуют, если речь идет об обучении руководителя. Руководитель-выпускник МВА рекомендует своим подчиненным пройти обучение – такая практика не редкость.

В текущем году завершила обучение юбилейная пятидесятая группа МВА. Все выпускники оценили обучение, как оправдавшее их ожидания; 94% – что они теперь готовы занять более высокую должность. 50% отметили, что уже во время учебы увеличился доход и произошли позитивные подвижки в карьере. 75% выпускников согласились с тем, что программа МВА стала мощным побуждением к новым идеям и проектам. Самая замечательная «вне статистическая» оценка прозвучала так: «Я стал успешнее и счастливее!».

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

MBA-Club – сообщество выпускников МВА – насчитывает сейчас 1119 человек. Направления работы клуба сохранились, хотя в нынешний период из-за эпидемиологических ограничений работа клуба была менее наполнена содержательными событиями, как это было 2 года назад – проведено всего 3 интересных мероприятия. По-прежнему в рамках работы клуба выпускники и слушатели могут принять участие в программе POST-MBA (upgrade) – это программа обновления знаний для наших выпускников. В настоящее время идут переговоры о сотрудничестве с интересными кадровыми агентствами и бизнес – сообществами, которые бы своими услугам смогли удовлетворить определенные потребности членов MBA клуба.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Да, у нас довольно большое число таких программ, из них программ профессиональной переподготовки – 5 программ и 27 программ повышения квалификации. В работе – несколько новых. Все программы относятся к направлению бизнес-образования. Стоимость курсов от 16 000 до 80 000 рублей, продолжительность от 2 до 4 месяцев. Из самых популярных –

менеджмент, логистика, управление человеческими ресурсами. Исторически сложилось так, что ГУУ был одним из первых высших учебных заведений, где появилась кафедра логистики. Это произошло более двадцати лет назад, так что ВШБ ГУУ получила основательную базу, подкрепленную успешным опытом преподавания логистики. Если говорить о других популярных направлениях, то в настоящее время слушателей очень интересуют вопросы антикризисного управления, управления информацией и изменениями, инновационного менеджмента. Отдельный курс Soft skills уверенно набирает обороты, хотя поначалу ситуация с осознанием слушателями его важности развивалась медленно.

Уже 2 года мы сотрудничаем с московским Департаментом труда и социальной защиты населения по проекту бесплатного обучения женщин, имеющих детей дошкольного возраста и обучения граждан предпенсионного и пенсионного возраста старше 50 лет. В работе 12 программ. Это направление за время эпидемии стало очень востребованным.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

К своим конкурентам мы относимся с уважением и почтением. По наличию аккредитаций, позиций в рейтингах, значимости бренда и другим показателям – это московские ИБДА РАН-ХиГС, МИРБИС, из питерских – ИМИСП и бизнес-школа Санкт-Петербургского государственного университета.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Планируем приступить к реализации концепции long-life learning для наших слушателей, что предполагает оказание помощи в разработке персонального набора необходимых компетенций на основании имеющегося профессионального опыта (sup-skills) и создание программ, поддерживающих формирование необходимых навыков.

АНО ВО «Международный институт менеджмента ЛИНК»



Грабовская Алла Таировна,
директор московского филиала 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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

АНО ВО «Международный институт менеджмента ЛИНК» – негосударственное высшее учебное заведение, образованное в 1991 г. в подмосковном городе Жуковском. Среди учредителей ЛИНК: Центральный аэрогидродинамический институт им. проф. Н.Е. Жуковского (ЦАГИ); Социологический факультет Московского государственного университета и др.

Главные факты:

1. МИМ ЛИНК является головной организацией Международной образовательной сети ЛИНК (LINK – Learning International Network), учебные центры которой расположены в 80 городах России и ближнего зарубежья и предоставляют студентам возможность получить образование международного уровня в области менеджмента.
2. ЛИНК – Российский партнер Открытого Университета Великобритании – обладатель эксклюзивного права проведения в странах СНГ обучения по методике и с использованием учебно-методических материалов The Open University.
3. 2000 год. ЛИНК получил право ведения программы MBA с выдачей Диплома государственного образца. Начало работы аспирантуры и программы очного образования «Информационный менеджмент».
4. 2002 год. Первый выпуск студентов программы MBA ЛИНК «Стратегия».
5. 2006 год. Получение аккредитации АМБА (на тот момент ЛИНК был четвертой бизнес-школой в России, получившей международную аккредитацию). В дальнейшем аккредитация АМБА подтверждалась в 2011 и 2016 годах.
6. 2020 год. Количество выпускников всех образовательных программ ЛИНК достигло 100 000.

В настоящее время ЛИНК оказывает образовательные услуги по программам повышения квалификации, профессиональной переподготовки и по программе MBA.

ЛИНК является социально ориентированной некоммерческой организацией (входит в реестр СОНКО). Основные направления подготовки в ЛИНК разработаны в соответствии с концепцией развития непрерывного образования взрослых в РФ, т.е. с созданием динамичной системы дополнительного профессионального образования, основанной на принципе непрерывности повышения квалификации, привлечении к обучению ведущих специалистов отрасли, а также использовании методов активного, контекстного обучения и дистанционного обучения.

Самые популярные программы ЛИНК:

1. Программа MBA «Стратегия» имеет 5 специализаций (маркетинг, финансовые риски, управление человеческими ресурсами, управление проектами, управление знаниями)
2. Программа профессиональной переподготовки «Эффективный менеджер».
3. Языковые программы Центра иностранных языков ЛИНК. С 2014 года Центру иностранных языков МИМ ЛИНК присвоен статус Официального центра по подготовке к Международным Кембриджским экзаменам.

Программа MBA «Стратегия» ЛИНК имеет 3 аккредитации АМБА.

Программа MBA «Стратегия» аккредитована в РАБО.

ЛИНК имеет стабильное лидерство по итогам независимого рейтинга на портале MBA.su. по ключевому параметру – практическая применимость знаний.

Пять базовых программ МИМ ЛИНК многократно признаны лучшими на Всероссийском конкурсном проекте в сфере дополнительного профессионального образования «Образовательный марафон».

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

В соответствии с требованиями международной аккредитации АМБА ЛИНК постоянно обновляет и дополняет перечень курсов, входящих в программу MBA «Стратегия».

Так, например, в 2019-2020 годах в программу MBA были введены два новых курса: «Системное управление организацией» (в структуру обязательных курсов программы) и «Управление проектами» (в качестве одного из курсов специализации).

Кроме этого, в связи с ограничениями, вызванными пандемией, были методически разработаны и реализованы в формате онлайн важнейшие элементы учебного процесса по программе MBA «Стратегия» (обязательные итоговые формы контроля, экзамены, защиты дипломов MBA).

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

С момента своего создания МИМ ЛИНК был лидером обучения в модульном, дистанционном, очно-заочном форматах, и это стало залогом успешной деятельности в новых условиях.

Все изменения, связанные с пандемией, осуществлены у нас были естественным путем и в кратчайшие сроки. С 1 апреля 2020 осуществлен полный переход работы всех подразделений на удаленный режим без потери качества ведения учебного процесса и системы продаж.

Весь преподавательский (тьюторский) корпус владеет навыками ведения обучения в дистанционном формате, поэтому с конца апреля 2020 весь учебный процесс был полностью переведен в дистанционный формат (работа через личные кабинеты, занятия в ZOOM и на др. площадках, использование мессенджеров), включая защиту дипломов МВА в июне 2020.

Все учебные материалы слушателям были предоставлены в формате EPUB дополнительно к типографским книгам, разосланным по почте по всем региональным центрам.

К привычному формату ЛИНК стал возвращаться с июля 2020 в соответствии с планом отмены ограничений. Пандемия не нанесла серьезного вреда деятельности ЛИНК, набор осенью 2020 был на обычном уровне 2018-2019 гг.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах МВА / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Мы оцениваем наш опыт, приобретенный в период пандемии, как исключительно положительный. Максимальное внедрение онлайн-методов в учебный процесс позволило нам не прерывать нашу деятельность, не снижать уровень качества обучения и удовлетворенности клиентов.

Более того, новый подход к реализации учебных программ, в части полной замены всех компонентов учебного процесса на дистанционные, позволил сделать обучение в ЛИНК максимально комфортным для слушателей и абсолютно конкурентоспособным.

Разумеется, это стало возможным только благодаря многолетнему опыту ЛИНК в сфере дистанционных технологий, основанному, прежде всего, на высоком международном уровне контента учебных программ и профессионализме тьюторов.

Как мы знаем, многие бизнес-школы, работающие преимущественно в очном формате, испытывали серьезные проблемы с переходом в онлайн формат в период пандемии.

ЛИНК, благодаря своим уникальным подходам к образовательным технологиям, смог избежать таких проблем.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Мы считаем, что пандемия COVID-19 отразилась на рынке бизнес-образования так же, как и на всех остальных рынках и отраслях. Стало совершенно очевидно, что только современные, «гибкие» и чувствительные к изменениям внешнего окружения организации, способны выживать и продолжать успешную деятельность в подобных экстремальных условиях.

Пандемия стала «лакмусовой бумажкой», индикатором, качества образовательных услуг в сфере бизнес-образования.

Только обучение по технологии, которая отличается высокой эффективностью и ориентацией на практическое применение знаний помогла ЛИНК преодолеть этот сложный период. В 2020-2021 гг. в ЛИНК существенно увеличилось кол-во слушателей из дальних регионов России, стали регулярно формироваться отдельные группы в онлайн формате обучения.

Кроме этого, набор новых слушателей в Москве в 2020 году стал самым большим за последние 5 лет.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Мы регулярно отслеживаем уровень инфляции в стране и увеличиваем стоимость обучения по программам МВА один раз в год на 5-7%.

В ЛИНК существуют различные системы лояльности (акции и скидки) – постоянно действующие скидки для продолжающих обучение слушателей, скидки рекомендательного характера, различные социальные скидки.

Всем желающим доступны беспроцентные рассрочки при оплате обучения вплоть до ежемесячных взносов.

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

Специфика дистанционного обучения (краткость занятий, их интенсивный характер, работа со взрослыми) предъявляет к преподавателю /тьютору требования, которые существенно отличаются от традиционных, как по личным качествам, так и по подходам к ведению занятий.

Все тьюторы имеют соответствующую подготовку (степень МВА, ученые степени). ЛИНК постоянно инвестирует значительные средства в подготовку и развитие преподавательского состава.

Тьюторы ЛИНК имеют самую разную профессиональную направленность. Многие занимают руководящие посты или ведут активную консалтинговую деятельность. Они работают в крупных и небольших организациях коммерческого и некоммерческого секторов.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Два раза в год отдел маркетинга ЛИНК проводит анкетирование наших выпускников и берет у них интервью, чтобы понять, какие результаты обучения на Программе МВА они сами для себя считают ценными.

В качестве наиболее значимых для себя приобретений в результате обучения на Программе выпускники называют:

- развитие стратегического мышления;
- повышение эффективности собственной управленческой деятельности;
- развитие профессиональной управленческой компетентности;
- повышение уверенности в себе;
- успешное развитие карьеры;
- установление деловых связей и общение с близкими по духу людьми;
- реализация своего творческого потенциала.

Говоря о вкладе в развитие собственной профессиональной управленческой компетентности, выпускники программы МВА "Стратегия" отмечают следующие наиболее значимые результаты обучения:

- системное понимание бизнеса;
- освоение набора управленческих инструментов, применимых к любому бизнесу;
- понимание тенденций развития отраслей и компаний;
- системное переосмысление собственного управленческого опыта;
- повышение качества и скорости принятия управленческих решений;
- умение действовать в сложных, быстроизменяющихся условиях;
- совершенствование навыков лидерства и управления людьми;
- умение учиться и приобретать новые знания и навыки.

В среднем около 80% выпускников готовы рекомендовать программы ЛИНК своим коллегам и знакомым.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

В ЛИНК много лет существует Ассоциация выпускников ЛИНК. На сайте ассоциации отдельная страница посвящена трудоустройству выпускников, на ней выпускниками ЛИНК размещаются актуальные вакансии. Согласно отзывам, эта возможность пользуется спросом.

В соц. сетях (Facebook) созданы и активно поддерживаются 2 группы выпускников, студентов и тьюторов ЛИНК.

Одна объединяет только выпускников программы МВА. Другая объединяет текущих слушателей программы МВА и тьюторов.

В этих группах ведется постоянное «живое» взаимодействие выпускников, слушателей и тьюторов ЛИНК по самым разным аспектам:

- поиск квалифицированных кадров (размещение вакансий);
- обзор различных мероприятий (конференции, мастер-классы, семинары);
- рассказы о личных успехах и успехах компаний;
- видео отзывы выпускников МВА;
- размещаются видеоролики (ссылки на них) встреч выпускников, круглых столов с выпускниками МВА и пр.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/ЕМВА? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

ЛИНК никогда не позиционировал себя, как участника рынка онлайн-образования (реализации отдельных коротких онлайн-курсов, платных и бесплатных).

Технология обучения в ЛИНК состоит из набора различных компонентов (очных и дистанционных).

Каждый в отдельности учебный компонент развивает профессиональные и личностные качества. В совокупности компоненты дадут результат, который позволит слушателю стать грамотным и компетентным управленцем.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

На сегодняшний день в России всего около полутора десятков бизнес-школ, имеющих международные аккредитации своих программ, т.е. своеобразный знак качества своих продуктов.

Полагаю, именно эти бизнес-школы могут считаться достойными представителями образовательных услуг на рынке бизнес-образования, перечень этих бизнес-школ есть в открытом доступе.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

В ближайшее время мы планируем усилить развитие двух наших направлений в ЛИНК:

1. Центр иностранных языков:

- создание новых курсов по теме «Язык профессий»;
- перевод ряда курсов в формат онлайн;
- обучение детей дошкольного возраста.

2. Расширение партнерства с Академией управления и экономики AFW (AFW Wirtschaftsakademie Bad Harzburg GmbH) в части новых совместных программ в области «Projektmanager/in».

Moscow Business School



Самойловских Александра Николаевна,
ректор Moscow Business School

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Наша бизнес-школа Moscow Business School основана в 2007 году. За это время мы зарекомендовали себя как одна из ведущих бизнес-школ страны. Moscow Business School ежегодно попадает в ТОП-12 народного рейтинга портала «МВА в Москве и России», а также РБК.

Мы стараемся постоянно развиваться и расширять сферу наших образовательных услуг. Это касается не только МВА, это затрагивает и другие направления – прежде всего работа с подготовкой и переподготовкой специалистов по программам профессиональных стандартов, успешно экспериментируем с формами доступного онлайн-обучения и формированием виртуального центра карьеры, который позволит трудоустроиться не только нашим выпускникам, но и специалистам, оказавшимся в период пандемии по каким-либо причинам за бортом деловой жизни.

Я не смогу выделить именно 5 главных фактов о нашей школе – их значительно больше, и все они – главные. Но если кратко презентовать нашу школу, то я бы отметила следующее:

- 400 российских и мировых экспертов приняли участие в разработке наших оригинальных учебных программ;
- мы разработали более 800 семинаров и тренингов по 43 направлениям;
- Moscow Business School – это 20 000 слушателей в год;
- 15 000 студентов обучались на наших дистанционных программах с 2007 по 2020 год;
- свыше 6 000 выпускников Moscow Business School работают в 300 крупнейших компаниях России.

ТОП-3 программы этого года в нашей школе: Управление в сфере ИТ, Управление маркетингом и продажами и Стратегический менеджмент.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Безусловно, изменения произошли и немалые. Пандемия COVID-19 обусловила новый формат обучения, в связи с которым мы развиваем и совершенствуем подачу зарекомендовавшего себя образовательного продукта в новом дистанционном формате.

Говоря о наших новостях, хочу упомянуть, что в 2021 году Moscow Business School организовала свою программу Executive MBA совместно с Pitman Training. Pitman Training – это профессиональное образование от ведущего Британского центра, позволяющее не только положительно повлиять на деловую карьеру, но и обучиться хорошему деловому английскому языку. Программа управления проектами совместно с Pitman Training позволит нашим слушателям получить знания, умения и навыки, востребованные в различных областях и направлениях: от организационной работы до управления финансами предприятия. Практика на этих курсах развивает логическое мышление, лидерство и коммуникацию. На курсах делового английского наши клиенты смогут усовершенствовать практическое владение языком – это, кстати, будет способствовать и формированию навыков делового общения в международной бизнес-среде. Добавлю, что сертификат Pitman ценится во всем мире и повышает конкурентоспособность его обладателя.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Благодаря тому, что у нас уже был солидный опыт системы дистанционного обучения, то переход к онлайн формату не занял у нас много времени. С гордостью хочу отметить высокий уровень организации нашего дистанционного обучения, чем мы выгодно отличаемся от наших конкурентов.

Как только было принято решение вышестоящих органов о разрешении очного формата, то мы также к нему вернулись. Надо отметить, что в российском бизнесе очное образование более предпочтительно, нежели дистанционное. Но мы доказываем нашим примером, что и онлайн-обучение можно сделать достаточно эффективным и конкурентоспособным. А так

как в последнее время увеличивается количество компаний, выбирающих для своего персонала дистанционное обучение, то мы – в тренде.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах МВА / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Тут как раз нужно сказать о том, что перспективы онлайн-обучения очень велики. Дистанционное обучение будет с каждым годом набирать всё больше популярности. Оно дешевле, доступней, а при хорошей его организации и с нормальной стандартизацией – то есть соотношением с очным обучением – оно будет таким же востребованным и элитарным.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

COVID -19 повлиял тем, прежде всего, что полемики о плюсах и минусах дистанционного обучения стало меньше. Просто оно есть, это – реалья жизни, а не что-то дополнительное, незначимое и несерьезное. Это сейчас один из основных видов получения образовательной информации. Что называется – так случилось. Вряд ли в скором времени мы будем ожидать всеобщего возврата к очной форме в том объеме, который был раньше. Поэтому разбирать, что предпочтительней – очное обучение или дистанционное – во многих случаях просто лишено смысла. Дистанционное обучение на сегодняшний день продиктовано ситуацией.

Понятно, что сделать дистанционное обучение, а тем более – бизнес-образование за короткое время эффективным – сложно, если не сказать – невозможно. Но современные возможности IT-технологий находятся на том уровне, который позволяет полностью переформатировать программы курсов под дистанционный формат. Полноценное и эффективное обучение вполне реально организовать. Но это, безусловно, потребует огромных усилий и ресурсов от бизнес-школ. И, как известно, успех в будущем требует вложений сегодня. Дело не одного дня. Новизна знаний, преподаваемых онлайн, не будет устаревать из-за дистанционного обучения. Даже напротив – внедрение новых знаний, умений и навыков будет происходить гораздо быстрее онлайн, нежели очно. И в этой связи надо думать, прежде всего, о системе контроля за правильностью и адекватностью подачи этих новых знаний, а также о контроле за их усвоением.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Да, безусловно, мы предоставляем и скидки, и рассрочки, и кредиты на оплату обучения – то есть делаем всё, чтоб поддержать нашего клиента и поощрить его желание учиться. Мы понимаем, что бизнес-образование – весьма недешевое удовольствие (сейчас мы фиксируем тенденцию увеличения стоимости обучения на 10-15% ежегодно). Но мы также понимаем, что оно еще и весьма действенное. Апгрейт знаний, так сказать. И если вы выбрали его для себя, то, значит, оно вам надо, значит вы приняли решение развиваться в данном направлении, значит вы хотите от себя и от жизни чего-то большего. Ну а мы в свою очередь будем и дальше стараться соответствовать вашим ожиданиям и запросам.

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

Преподаватель Moscow Business School – профессионал высочайшего уровня, обладающий не только самыми современными теоретическими и практическими знаниями в своей области, но и владеющий передовыми дидактическими технологиями. Бизнес-сообщество – постоянно развивающаяся и меняющаяся среда, и наш преподаватель должен не только понимать суть основных бизнес-процессов, он должен быть в курсе всех последних изменений, держать, что называется, руку на пульсе, стараться предусматривать новые векторы в развитии бизнес-среды.

Кроме всего этого, он должен быть харизматичным, уметь держать аудиторию, уметь работать в команде и обладать всеми компетенциями, необходимыми современному руководителю, в том числе и тайм-менеджменту, без которого в современном мире просто невозможно что-либо успеть.

Кроме того, мы обращаемся и к внешним спикерам, прежде всего на программы МВА. Это эксперты-практики, бизнес-консультанты, бизнес-тренеры, в том числе и иностранные, обладающие необходимыми знаниями, и отвечающие нашим требованиям. Также мы работаем и с нашими выпускниками, приглашаем их к сотрудничеству, если их компетенции отвечают требованиям, предъявляемым ментору.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Безусловно, обратная связь со слушателями начинается с момента их поступления, иначе будет невозможно добиться максимальной эффективности от обучения, ведь задача Moscow Business School – помочь клиенту добиться наибольшего эффекта от полученных знаний и достичь поставленных перед собой целей. Зная точно, на какой результат слушатель рассчитывает, мы можем скорректировать выбор программы обучения. Именно обратная связь позволяет выверять вектор индивидуального развития, подбирать наиболее удобные форматы обучения, более точно определять потребности того или иного слушателя – то есть помогает решить вопросы адаптации обучения под запросы наших клиентов.

Мы стараемся сделать жизнь нашего слушателя максимально удобной. С этого года мы по-новому организовали работу комьюнити-менеджера, что на наш взгляд упростит взаимодействие со слушателями и ускорит обратную связь. Ведь чем больше информации мы получаем и быстрее ее обрабатываем, тем более эффективным будет это взаимодействие.

После окончания слушателем каждой из дисциплин мы собираем информацию о том, насколько полученные знания могут оказаться полезными для того или иного клиента, насколько они важны для его профессионального и личного роста. Также мы интересуемся, как слушатель оценивает свой уровень активности в процессе обучения и уровень взаимодействия с преподавателем. Таким образом, мы постоянно следим за успехами каждого нашего клиента и можем оперативно воздействовать на процесс и вносить необходимые корректировки и изменения.

Анализ выпускного анкетирования, которое проводится после окончания обучения, показывает, что 75% выпускников готовы рекомендовать нашу школу для обучения. Более 50% слушателей и выпускников наших программ MBA отмечают то, что обучение помогло повысить свой доход (причем этот процент уже несколько лет остается стабильным), у 25% слушателей уже в период обучения происходят изменения в карьере, а 35% выпускников получают повышение в первые два года после окончания обучения или переходят на новое, более высокооплачиваемое место работы.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Отмечу, прежде всего, что более 80% выпускников готовы оставаться на связи с Moscow Business School, причем предлагаются различные варианты сотрудничества: от организации встреч с интересными людьми до трудоустройства наших слушателей и инвестирования бизнес-проектов. Также, как я уже говорила, мы приглашаем выпускников на работу в качестве менторов, развиваем направление наставничества. Так что, если кратко, то мы работаем с нашими магистрами MBA и EMBA индивидуально, основываясь на взаимных интересах.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ MBA/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Да, конечно, у нас есть отдельные блоки онлайн-курсов, которые мы предлагаем отдельно от программ MBA и EMBA. Для удобства мы объединяем наши программы по сферам. Наиболее востребованы у наших слушателей следующие сферы: управление персоналом, управление маркетингом, управление продажами, управление проектами, управление финансами, управление логистикой, управление розничной сетью, управление инновациями, офис-менеджменте, управление безопасностью, менеджменте, управление в сфере услуг, управление закупочной деятельностью, личная эффективность менеджера.

В последнее время значительно выросло количество слушателей, заинтересованных в онлайн-курсах. Мы стараемся удовлетворять потребности наших клиентов и проводим ежемесячно бесплатные вебинары – примерно по десять-двенадцать в месяц. За два года их посетили более 25000 слушателей.

Если говорить о стоимости платных онлайн-курсов, то диапазон цен варьирует от трех с половиной тысяч до двадцати семи за курс в зависимости от разных факторов (продолжительность, тематика, квалификация преподавателя и другие).

Мы заинтересованы в консолидации активных и интересных специалистов и поэтому проводим мероприятия по созданию бизнес-сообществ, которые будут способны и к самостоятельному развитию, и будут способствовать личному профессиональному развитию их участников, а также компаний, которые те представляют, что впоследствии положительно скажется и на развитии российского бизнес-сообщества в целом.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Рынок растет очень интенсивно, и каждый день появляются узкоспециализированные и высокобюджетные компании, при этом качество образования в целом страдает. Школ много – образование одно, и оно должно быть подчинено общей цели – создать совершенный (ну или близкий к этому) облик современного делового человека. Поэтому объединение усилий в рамках партнёрств и обмен опытом мы ставим выше конкуренции на данном этапе своего развития.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

В ближайшее время мы уделим особое внимание внедрению линейки образовательных программ по принципу непрерывного обучения (lifelong learning), которое сделаем доступным как для физических лиц всех возрастных групп, так и для юридических лиц всех сфер деятельности.

Задача, стоящая перед современным дополнительным образованием и, прежде всего, послевузовским бизнес-образованием – создание современного разнопрофильного специалиста, не широкопрофильного, а именно разнопрофильного, то есть речь идет о развитии так называемых гибких навыков (soft skills), позволяющих постоянно расширять этому специалисту границы своих умений. Сейчас, в период активной цифровизации всех сфер деятельности, необходимо быть конкурентоспособным на рынке труда, и этому будет способствовать наша новая модель непрерывного обучения.

С помощью экспертов в разных сферах и аналитики накопленной базы данных будут разработаны новые методики по предоставлению информации, оптимальный график обучения, его комбинированные форматы, а также контроль результатов как для самого слушателя, так и для его работодателя.

БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф.Устинова



Волкова Марина Михайловна,
руководитель программы МВА/ЕМВА «ВОЕНМЕХ», к.э.н.

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, участие в рейтингах 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 NORD University и является одним из крупнейших университетов Норвегии. В этом году мы с нашими норвежскими коллегами отметили юбилей – 30 лет сотрудничества и провели юбилейный семинар, к сожалению, дистанционно. Но в семинаре участвовали дипломаты, выпускники наших программ, представители образовательных организаций России и Норвегии.

За время сотрудничества было организовано несколько совместных российско-норвежских образовательных программ: бакалаврская, магистерская, международная аспирантура PhD, программа МВА/ЕМВА. 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 МВА/ЕМВА. Специализация обучения «Общий менеджмент», это совместная российско-норвежская программа, выпускники получают два диплома: Российский диплом серии МВА и российско-норвежский сертификат “Executive MBA”. Особенно интересна на программе МВА/ЕМВА бизнес практика, которая проводится в Норвегии. Она ежегодно организуется норвежской бизнес-школой так, как это бывает в европейских программах МВА. Предусмотрены задания, работа в группах, посещение норвежских компаний, и защита итоговой работы, за которую выдается европейский сертификат.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / ЕМВА / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

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, цифровизации бизнеса, особенностях построения отношений в сфере B2B в России.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Мы были вынуждены перейти по всем программам в онлайн формат обучения после приказа нашего ректора, основанного на указаниях Президента РФ, министерства и губернатора СПб. Дополнительного времени на переход к онлайн формату не потребовалось. Занятия проходили по тому же расписанию, три раза в неделю. К очному обучению вернулись сразу, как только нам разрешили. И слушатели, и преподаватели на наших программах понимают,

что программа MBA/EMBA 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 MBA.

Поэтому основной сложностью перехода к онлайн обучению было нежелание слушателей, которые хотят получить хорошее бизнес-образование.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Использование онлайн – методов возможно в случаях, когда по причине частых командировок или проживания в другом городе слушатель не может постоянно посещать занятия в очном режиме.

Во всех остальных случаях использование онлайн формата на программах MBA/MBAE неэффективно, и возможно только в сочетании с очными занятиями в группе.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

По моим наблюдениям пандемия резко увеличила количество предложений обучения в онлайн формате. Также увеличилось количество программ, где обучение проводится 3-4 дня в месяц, хотя стоимость программ при этом не уменьшается.

Наверное, именно на фоне этих изменений увеличился спрос на очное обучение. Многие поступающие, первым делом интересуются очно или онлайн проводятся занятия. У нас на программу в этом году увеличился набор, мы даже отказывали некоторым, кто не прошел собеседование.

Можно отметить существенное увеличение грамотности в области программ MBA/MBAE 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 (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли 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?

Преподаватели очень разные. Каждого мы подбираем очень тщательно. Более 85% преподавателей – внешние спикеры. 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 Москвы и Санкт-Петербурга, иностранные лекторы и исследователи бизнеса. Конечно, мы привлекаем наших выпускников. Их мастер-классы очень полезны слушателям, так как выпускники точно понимают какие занятия интересны и полезны.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать 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 в группе быстро растут в должности или меняют компанию. По нашим данным уровень дохода выпускников растет на 20% – 150%. Более 70% готовы рекомендовать нашу программу знакомым. Многие приводят учиться друзей, супругов, родственников, коллег. В этом году выпускник прошлых лет, ставший руководителем крупной компании, отправил к нам на обучение за счет компании несколько своих сотрудников.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Да, у нас есть клуб выпускников и до пандемии мы устраивали их встречи, приглашая интересных спикеров. Иногда выпускники нуждаются в деловых контактах и связях и эти встречи помогают им это осуществить.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Нет, мы не делаем таких курсов.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Если рассматривать ценовой диапазон и режим занятий, то, возможно, это программа МВА ВЭШ СПбГЭУ. По крайней мере, наши слушатели часто говорят, что они сравнивают нас. Остальные бизнес-школы либо очень дорогие, либо курс очень короткий, либо, наоборот, слишком дешево и онлайн формат.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Очень надеюсь, что с окончанием пандемии мы возобновим бизнес-практику в Норвегии и очное участие в программе иностранных преподавателей.

Бизнес-школа ИМИСП



Павлов Ярослав Юрьевич,
ректор бизнес-школы ИМИСП

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Бизнес-школа ИМИСП (русифицированная английская аббревиатура International Management Institute St. Petersburg, Санкт-Петербургский международный институт менеджмента) основана 20 июля 1989 года при участии Ленинградского государственного университета и итальянской бизнес-школы SDA Bocconi. ИМИСП – первая бизнес-школа в истории Петербурга и одна из старейших в стране.

За 32 года существования Бизнес-школы ИМИСП подготовила более 30 тысяч выпускников, 2 500 из которых окончили программы МВА. Один из важнейших принципов нашей работы – ориентация на практику и адаптивность к актуальным задачам бизнесов и карьер слушателей.

ИМИСП – первая российская Бизнес-школа, получившая престижные международные аккредитации IQA и VQA, с 2006 года мы регулярно получаем британскую аккредитацию AMBA. В 2021 году ИМИСП занял первое место в Народном рейтинге российских бизнес-школ экспертного портала “МВА в России и в Москве” (MBA.su) наряду с Московской школой управления “Сколково”, РАНХиГС, ВШМ СПбГУ и Факультетом международных программ MBA&EMBA Института общественных наук РАНХиГС.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

В данный момент слушателям доступны две программы, подразумевающие получение степени MBA. Программа Executive MBA, которая длится 18 месяцев, заточена под решение стратегических вопросов, она для тех, кто заинтересован в глобальном стратегическом развитии, как личном, так и своей компании. Основная аудитория Executive MBA – топ-менеджеры крупных компаний и собственники. Для тех, чья работа связана с операционными вопросами, у нас существует интенсивная программа “MBA 10 месяцев”. Сейчас мы активно работаем над экосистемными образовательными продуктами.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Когда в 2020 году во всей стране были введены строгие эпидемиологические ограничения, мы быстро сориентировались в этой ситуации и предложили слушателям временный переход на онлайн формат. Некоторые слушатели согласились, но слушатели Executive MBA переходить на дистанционное обучение отказались, так как им важно живое взаимодействие с преподавателями и группой. При этом слушатели проявили доверие к нам и согласились дождаться возвращения к очному формату обучения. Осенью 2020 года очные занятия были возобновлены. Сейчас обучение проходит в оффлайн формате, но мы используем компетенции, которые приобрели в сложное время: организуем онлайн-трансляции занятий и мероприятий, организуем онлайн-программы и программы смешанного (онлайн и оффлайн) формата.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Не вижу ничего плохого в онлайн формате, когда он уместен. Как я уже упомянул, в программах уровня Executive MBA основная ценность создается именно при очном взаимодействии с преподавателем и группой. Это не исключает использование онлайн-технологий, если они не идут вразрез с ключевыми принципами. Для нас важно создать максимальную ценность для слушателей, именно это стремление и определяет все составляющие обучения, в том числе его формат.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли

бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Поведение потребителя на рынке изменилось. За время, прошедшее с начала пандемии, мы модернизировали и изменили систему маркетинга и продаж и получили прирост оборота. Однако вопрос о том, в какой степени этот рост связан с рыночной конъюнктурой, а в какой – с нашими действиями, остается открытым.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

По умолчанию оплата за обучение в ИМИСП производится по частям. У нас есть специальные условия для победителей всероссийского конкурса управленцев “Лидеры России”. Кроме того, в 2021 году у нас стартует грантовая программа для женщин-руководителей, обучение на которой призвано поддержать рост их доходов.

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

В первую очередь мы смотрим на три аспекта: наличие практического опыта, глубокие теоретические знания и способность связать воедино первые два аспекта. Людей, подходящих под эти требования, на рынке немного, и мы находимся в постоянном поиске оптимальных решений. Одно из таких решений – привлечение выпускников наших программ. Перед тем, как выйти в аудиторию, они проходят несколько важных этапов: мастер-классы, менторство декана, обучение на программе для преподавателей-практиков. Мы привлекаем внешних спикеров, но делаем это осторожно и точно: далеко не факт, что яркий спикер будет отвечать нашим стандартам качества.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Любая уважающая себя бизнес-школа заинтересована в получении обратной связи от слушателей. Мы регулярно дорабатываем формулировки в анкете для выпускников, чтобы повысить информативность результатов. На этом анкетировании в том числе строится оценка работы преподавателей. Кроме того, наш customer success менеджер проводит регулярные интервью с клиентами, в которых обсуждается их опыт обучения у нас. Со слушателями регулярно общаются руководители ИМИСП: директора программ, декан, ректор. Иногда в доверительном разговоре можно узнать больше, чем из анкет. Мнение клиента очень важно, и мы всегда об этом помним.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Мы пошли дальше создания ассоциации и в 2020 году мы запустили полноценный Бизнес-клуб выпускников ИМИСП. Модель его работы схожа с той, по которой работают открытые бизнес-клубы: с ними мы, кстати, регулярно проводим совместные мероприятия. В Бизнес-клубе ИМИСП еженедельно проходят встречи с экспертами и яркими фигурами бизнеса, групповые выезды, мастермайнд-группы и множество других событий.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ MBA/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Мы реализуем несколько коротких программ в онлайн формате, в частности, это программы по управлению продуктом и повышению операционной эффективности. Мы предпочитаем не записанные заранее программы, а live-формат, в котором сохраняется эффективное взаимодействие между слушателями. Кроме того, слушатели некоторых программ могут выбрать между очным и онлайн форматом. Значительной разницы по цене между онлайн и офлайн программами нет. Мы не ориентированы на массовый сегмент, а высококачественные бизнес-программы не могут быть дешевыми вне зависимости от формата.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Наши прямые конкуренты – это бизнес-школы, которые делят с ИМИСП первую строчку в национальном рейтинге бизнес-школ 2021 года по версии MBA.su. В меньшей степени это

касается коллег из университетских бизнес-школ, так как у них более академический фокус и сильная ориентация на исследования и публикации, а мы ориентированы на реальную практику российского и международного частного бизнеса.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Выделю два основных направления: постоянное совершенствование и актуализация существующих программ, а также развитие индивидуальных образовательных треков. Вторым пунктом – ноу-хау ИМИСП. Мы прорабатываем программу под уникальный запрос слушателя, составляя ее из наших основных курсов, индивидуальных занятий, коучинга. К индивидуальным учебным трекам мы привлекаем также наших экосистемных партнеров, обладающих уникальной экспертизой в той или иной сфере. Например, у нас есть сильный партнер в области международного коммерческого права из Швейцарии, российский партнер с глубокой экспертизой в сфере локализации продуктов и кросс-культурной коммуникации, а также целый ряд других партнеров. С ними мы создаем как индивидуальные, так и корпоративные образовательные продукты, выступая в качестве системного интегратора. В ИМИСП уже есть несколько слушателей, которые проходят обучение на индивидуальных треках.

Бизнес-школа АМИ



Воронина Ирина Сергеевна,
генеральный директор и
управляющий партнер биз-
нес-школы АМИ

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Бизнес-школа АМИ (Advanced Management Institute) основана в 2007 году в Санкт-Петербурге. В этом году школа отметила свое 14-летие. АМИ – глобальный интегратор в области бизнес-образования и консалтинга, оказывает образовательные и консультационные услуги на всей территории России. В области бизнес-образования 25 лет, это частная бизнес-школа, специализирующаяся на обучении руководителей и топ-менеджеров и уделяющая большое внимание передовым технологиям менеджмента и бизнес-психологии.

За период существования бизнес-школы было реализовано более 1 000 проектов, и количество выпускников обучающих программ уже превысило 15 000. Портфель включает как корпоративные программы, которые разрабатываются по запросу компаний, так и готовые решения для развития управленческого интеллекта руководителей, которые реализуются в открытом формате.

Среди корпоративных продуктов: корпоративные программы EMBA, фокусные управленческие программы, бизнес-игры, диагностики, executive коучинг, стратегические сессии. Среди открытых программ мы особенно выделяем:

1. «Advanced Executive MBA: стратегический менеджмент и предпринимательство», годовая программа обучения для руководителей и собственников бизнеса. В 2021 ведется набор уже в 13 по счету группу.
2. «Осознанное лидерство» – трехмодульная управленческая программа для лидеров и тех, кто стремится ими быть.
3. «Дистанционное управление: прогрессивная модель бизнеса» – онлайн программа для руководителей.

Ежегодно Бизнес-Школа АМИ занимает лидирующие позиции в российском «Народном рейтинге бизнес-школ», в 2021 году АМИ вошла в пятерку лучших школ России.

Среди наших клиентов такие крупные компании как: Сбербанк, Газпромнефть-Центр, Сингента, Промет, Группа Илим, Ворота Северной столицы, Петрович, Арман, Еврохим и др., а также средний бизнес.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Начиная с 2017 года школа делает сильный фокус на бизнес-психологии и роли личности в успехах бизнеса. Наше основное преимущество и одновременно отличие от других школ состоит в цели, которую школа ставит перед собой, а именно – в формировании у выпускников программ правильных привычек мышления, активной лидерской позиции и управленческой мудрости. Мы нацелены на выработку 5-ти «неделегируемых навыков»:

- стратегическое видение – это умение в любой ситуации держать в фокусе стратегическую цель компании и понимать, в том ли направлении она продолжает идти;
- навык системного мышления позволяет эффективно организовать все процессы в компании, увязывать людей и процессы, технологии и цели таким образом, чтобы конечный результат был очевиден и достижим;
- харизматическое лидерство. Мы помогаем осознать тот выбор, который когда-то сделал каждый руководитель, выбор в пользу влияния и воздействия, умения придавать энергию и смысл. В современном мире нужны люди, за которыми хочется идти. Каждый наш слушатель проходит программу личностного роста, благодаря диагностическим методикам и работе с коучем учится управлять главным человеком в своей жизни – собой;
- если говорить о четвертом навыке, то роль любого руководителя и предмет его работы – это принятие управленческих решений в отношении других людей. И здесь умение принимать своевременные решения – это ключевой навык. Он связан с пятым навыком – грамотным управлением. Навык включает умение мотивировать сотрудников, объединять их в команды, ставить цели, убеждаться, что эти цели интерпретируются именно так, как нужно, оценивать результаты, развивать людей, растить и вдохновлять их на будущие достижения.

Естественно, все эти навыки развиваются наравне с изучением фундаментальных знаний о менеджменте и передовых технологий управления под руководством российских и западных преподавателей программы. В связи с этим сильно поменялся подход к выбору преподавателей (Faculty): нами привлекаются только Космополиты (западные преподаватели с российскими корнями, работающие в странах с развитыми экономиками и способные соединить лучшие мировые практики с нашими реалиями), Оптимисты, Фанаты своего дела, Футуристы (нацеленные на будущее, способные уже сегодня предвидеть ключевые тренды и предсказать направления развития), Профессионалы в своей области.

Также мы поменяли подход к дизайну программ. Он стал подчинен идее научиться максимуму за минимальный временной период. Во-первых: мы используем прогрессивные технологии обучения, такие как:

- Flipped Classroom: фокус на предварительной подготовке слушателей перед модулем с целью выравнивания уровня их знаний перед очными занятиями (использование электронной платформы LMS для самостоятельного изучения теории с целью большей концентрации на практическом применении знаний во время очных модулей);
- Bite-Sized Learning: поэтапное освоение участниками различных лидерских методик. Каждый модуль включает отдельную лидерскую методику, что позволяет слушателям отработать их применение на практике во время межмодульных интервалов;
- Action Learning: каждый модуль включает специально отведенное время для проведения коуч-сессий участниками с целью отработки в действии практических инструментов коучинга, ориентированного на результат;
- Gamification: включение в программу 8 бизнес-симуляций, позволяющих отработать знания о финансах, модели построения брэнда, воронке стратегии, корпоративной культуре и оценке человеческого поведения, управлению проектами и коучинге, а также игровую конкуренцию на протяжении всей программы;
- Адаптивное обучение (Adaptive Learning): здесь мы учитываем стили обучения для того, чтобы на основе диагностических методик составить индивидуальный годовой план развития управленческих и лидерских компетенций слушателя.

Во-вторых, обучение всегда проходит на выезде – «эффект субмарины» позволяет глубоко погрузиться в тематику модуля и не переключаться на рабочие вопросы и семейный менеджмент.

В-третьих: мы используем несколько сквозных процессов, которые присутствуют в каждом модуле: обучение технологиям управленческого коучинга, мастермайнд-сессии – сессии внутреннего консультирования и разбора рабочих кейсов, обучение лидерству – индивидуальные диагностики и применение их результатов к себе. Также это отработка всех бизнес-моделей на партнерах и своем бизнесе.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Традиционный формат АМИ – очный, это наша сила и преимущество, мы всегда делаем ставку на энергию преподавателя в аудитории (оффлайн – это наша фишка), онлайн-сопровождение происходит через платформу LMS (активно используем формат flipped classroom), диагностики, тесты и задания после программ. В период пандемии пришлось оперативно перестраиваться; что касается уже проданных программ:

- мы разработали новые курсы и применили новый формат. Перешли в онлайн формат и адаптировали программы для руководителей:

- «Финансы для принятия управленческих решений с бизнес-симуляцией» – для АЭМ-Технологии (вместо 2 оффлайн-дней программа проводилась 5 недель и включала адаптированную под онлайн формат бизнес-симуляцию, конкуренцию, практические групповые задания и индивидуальные тесты для проверки знаний). Таким образом, обучающий процесс для руководителей не прерывался;
- «Осознанное управление и лидерство» – для Корпоративного Института Газпром (2 недели ежедневных эфиров и прямой трансляции курса, 4 преподавателя в режиме

реального времени сменяли друг друга, программа транслировалась на несколько регионов России);

- Ораторское мастерство – для ведущей пивоваренной компании России «Балтика», переход в онлайн для развития компетенции публичных выступлений стал возможен благодаря мастерству наших преподавателей.

Процесс обучения на текущих открытых программах не останавливался, мы не уходили в отпуск и были постоянно на связи со своими слушателями, тем самым, помогая им также справиться со стрессом. Сопровождение для поступивших на программы включало:

- регулярные еженедельные вебинары с интересными бизнесменами и преподавателями;
- сессии внутреннего консультирования (mastermind) в онлайн со слушателями программ;
- видео записи лекций и интересных материалов, которые распространялись через нашу LMS-платформу.

Мы разработали и бесплатно провели 30-дневный «Марафон осознанности». Онлайн-программа развития осознанности, проходившая в Инстаграмме и включавшая в себя ежедневные задания и интерактив. В Марафоне приняло участие порядка 100 человек, и мы получили огромное количество благодарностей и отзывов о том, что данная программа, начало которой совпало с первыми и самыми непростыми неделями пандемии, помогла многим поддерживать себя в ресурсном состоянии, находить силы, верить в себя, лучше понимать себя, разбираться в личностных особенностях других, выстраивать коммуникацию, смелее смотреть в неопределённое будущее, действовать и двигаться вперёд, несмотря ни на что. Также в период пандемии мы разработали и провели серию антикризисных вебинаров для наших клиентов (Italy Group, Газпром, группа «Илим») – более 1000 руководителей по всей стране стали участниками вебинаров на следующие темы:

- как не сойти с ума в пандемию;
- удалённые коммуникации;
- управление состоянием на удалёнке;
- дистанционное управление в условиях многослойного стресса.

По итогам проведенных программ мы получили очень высокие оценки и благодарственные отзывы от руководителей компаний за помощь в выстраивании удалённой коммуникации, повышении мотивации, поддержке руководителей в непростые времена. К очному обучению школа вернулась в июле 2020 года в укороченном виде, а уже с октября – полноценно. Осенью 2020 набор в новую группу EMBA был приостановлен и возобновлен уже осенью 2021.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

В таких программах как Executive MBA самое важное – это обучающий эффект. Онлайн методики, даже при наличии фактора системности, не могут создать обучающую среду и привить практические навыки. Они подходят для передачи базовых навыков и теоретических знаний. Но для отработки конкретных бизнес-навыков, привычек мыслить и действовать определенным образом – нет. Поэтому, с нашей точки зрения, офлайн является наиболее действенным форматом для EMBA.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

- дизайн программ требует изменения: переход в блендинговый формат;
- топ-менеджеры показали свою несостоятельность учиться в онлайн управленческим навыкам (появляются другие приоритеты, нет возможности практической отработки, нет групповой синергии), соскучились по офлайн;
- но и в офлайн не торопятся, ожидая снова напряжений, связанных с ограничениями;
- выросло количество запросов на развитие навыков, связанных с изменчивостью и принятием решений в ситуации неопределенности;
- стало временно невозможным организовать международные модули с посещением компаний и производств за пределами России.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость программ выросла после 2019 года (примерно на 23%), но в 2020 набор в новые группы был закрыт и возобновился уже осенью 2021 с повышенной ценой относительно 2019.

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

В нашей школе существует очень строгий подход к отбору faculty (его принципы сформулированы выше), для программы EMBA у нас сформирован уникальный преподавательский состав, включающий:

1. Ведущих преподавателей бизнес-школы АМИ и ведущих консультантов России, например: Маргарита Датская – президент бизнес-школы АМИ, эксперт в области лидерства, стратегии и инноваций; Ирина Воронина – управляющий партнер бизнес-школы АМИ, executive коуч, эксперт в области персональной эффективности, организационном развитии и лидерстве; Владимир Платонов — д.э.н., профессор, старший преподаватель Advanced Management Institute (финансовый менеджмент) и т.д.
2. Приглашенных иностранных профессоров и экспертов, отвечающих нашим требованиям. Среди них, например, Джон Фахе – Профессор Ирландской бизнес-школы, университета Лимерик, автор книги (11 переизданий) «Основы маркетинга» с новейшими примерами из бизнеса. Эксперт в области стратегического маркетинга, он работает со топ-менеджерами в Ирландии, Венгрии, США, Японии, Сингапуре, Австралии и Новой Зеландии.
3. Приглашенных практиков бизнеса, предпринимателей. Выпускники программ также часто выступают в роли guest-speakers и делятся как успешными кейсами из своего практического опыта, так и примерами неудачных решений.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Обратная связь собирается на регулярной основе по следующим параметрам: оценка преподавательского стиля, содержание курса, полезность и практичность. Проводится контент-анализ понимания, новизны, впечатлений, итогов, готовности рекомендовать, оценивается удобство дизайна образовательного процесса и его эффективность. По результатам наших исследований 97% участников программы получили даже более того, на что рассчитывали и 99,9% готовы порекомендовать ее другим.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Нами создан клуб и сообщество выпускников EMBA (ALUMNI AMI). В настоящее время клуб функционирует в пассивном виде, члены клуба локально занимаются созданием совместных бизнесов и планируют встречи с экспертами из различных областей/ отраслей. На сегодняшний день сообщество включает около 130 резидентов.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

В марте 2021 года мы запустили онлайн курс «Дистанционное управление: прогрессивная модель менеджмента». Эта программа предъявляет новые требования к руководителю с точки зрения способов контроля, инструментов коммуникации и оценки эффективности сотрудников. Она разработана для руководителей, стремящихся повысить личную осознанность и стать эффективными в управлении распределёнными командами. В зависимости от степени интенсивности ее стоимость составляет от 22 500 руб. до 136 900 руб. С момента запуска курса обучение прошли в открытом и корпоративном формате 350 человек.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

По структуре, формату и целевой аудитории на локальном рынке конкуренцию нам составляют 2 бизнес-школы – это ИМИСП и ВШМ. Если говорить о федеральном рынке образования, то по отдельным программам к этому перечню можно добавить «Сколково».

Высшая школа бизнеса НГУЭУ



Коложвари Эдуард Сергеевич,
начальник управления дополнительного образования
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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Программы бизнес-образования в НГУЭУ осуществляет управление дополнительного образования под брендом «Высшая школа бизнеса НГУЭУ» с 2002 года, уже почти 20 лет.

Основателем бизнес-школы является профессор, д-р экон. наук Александр Владимирович Новиков (в настоящее время – президент НГУЭУ), который организовал обучение управленцев Новосибирска в коллаборации с Колледжем менеджмента MANCOSA (ЮАР).

Сегодня Высшая школа бизнеса НГУЭУ – это:

- сильнейшая бизнес-школа Сибири, которая ежегодно занимает высшие позиции среди школ за Уралом и входит в список топ-10 России (Народный рейтинг MBA.su);
- образовательное пространство, где реализуется бизнес-образование людей разных возрастов: для самой многочисленной аудитории, управленцев от 27 до 50 лет, – программы MBA, Президентская программа подготовки управленческих кадров (программа типа А «Управление компанией и предпринимательство в условиях цифровизации»); для подростков – программа «БизнесТУТ Junior»; для предпенсионеров – обучение управленцев в рамках национального проекта «Демография»;
- 5 принципов, на которых строится идеология школы:
 - трансформируем мышление (протоколы мышления) слушателей;
 - в основе программ MBA – подходы и научные основы классического менеджмента;
 - при этом содержание максимально приближено к бизнес-практике;
 - инструменты и методики, которые мы транслируем слушателям, можно сразу внедрять на своих предприятиях;
 - спикеры и наставники – ведущие бизнес-практики, консультанты Новосибирска, сильнейшие преподаватели НГУЭУ;
- единственная бизнес-школа за Уралом, которая реализует отраслевые программы: MBA-Управление в гостиничном сервисе, ресторанном деле и туризме (HoReCa) (очно и онлайн) и MBA – Управление в фитнес-индустрии;
- география слушателей бизнес-школы – не только Новосибирск, но и такие города России, как Санкт-Петербург, Омск, Томск, Иркутск, Якутск, Новокузнецк, Кемерово. Кроме того, в числе выпускников школы – гражданин Малайзии.

В ближайших планах – аккредитация программы «MBA – Стратегический менеджмент» в НАСДОБР.

ТОП-3 программы бизнес-школы:

- MBA – Стратегический менеджмент (12 месяцев) – классическая очная программа MBA-Master of Business Administration для опытных руководителей и собственников бизнеса;
- MBA – Эффективный руководитель (4 месяца) – программа mini-MBA для руководителей и собственников бизнеса;
- MBA – Управление финансами (4 месяца) – программа mini-MBA программа для финансистов, руководителей и собственников бизнеса.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

За последние 3 года в нашей бизнес-школе произошли серьезные изменения в части обновления ассортиментной линейки программ, а также в подходах в реализации образовательного процесса:

- появились новые образовательные продукты: отраслевая программа «MBA – Управление в фитнес-индустрии»; первый полностью дистанционный курс «MBA-Эффективное управление»; программа «MBA-Эффективный руководитель», адаптированная для подготовки представителей старшего поколения по национальному проекту «Демография»; полностью обновлен курс для маркетологов с учетом последних изменений в области интернет-маркетинга – «MBA – Управление цифровым маркетингом»;
- активнее стали применяться дистанционные формы обучения (онлайн-программы, вебинары, смешанные занятия);
- стабилизировался кадровый состав, что позволяет накапливать личное теплое отношение сотрудников к слушателям и выпускникам, оказывать бесперебойную

поддержку в режиме практически 24/7 (через мессенджеры, социальные сети, лично, по телефону);

- важной вехой стал запуск детского направления, программы «Бизнес ТУТ Junior». Предпринимателей и управленцев нужно выявлять в детском и подростковом возрасте, вооружать современным менеджерским инструментарием и вселять в них оптимизм и веру в развитие российского бизнеса.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Для Высшей школы бизнеса НГУЭУ, где занятия в основном реализуются в очном формате, пандемия коронавируса и ее последствия, безусловно, стали вызовом и катализатором для изменений, поиска новых решений. Прежде всего, были переведены в онлайн занятия по тем программам, где это было возможно. Впервые в дистанционном формате была запущена Президентская программа подготовки управленческих кадров – большой и серьезный курс для топ-менеджеров. Ряд групп «заморозили» до возможности возвращения в очный формат.

Необходимость быстро перестроиться на дистанционную работу поначалу вызывала некоторые сложности, как для преподавателей, так и для слушателей. Однако постоянная техническая поддержка со стороны администраторов управления дополнительного образования, сопровождение практически в режиме 24/7 позволило достаточно быстро адаптироваться к новым условиям. Важно отметить, дистанционное обучение показало свою результативность и при обучении слушателей предпенсионного возраста в рамках федерального проекта «Старшее поколение».

Переход в онлайн отразился также на финансовой составляющей: была пересчитана и снижена стоимость для слушателей некоторых программ, при необходимости уменьшаются ежемесячные платежи с пролонгацией сроков.

В качестве антикризисной поддерживающей меры были проведены бесплатные открытые вебинары для бизнес-сообщества. Если говорить о динамике и характере спроса, в начале самоизоляции появился запрос на краткосрочные вебинары для бизнеса по точечным темам: поиск новых каналов сбыта, сохранение коллектива, минимизация затрат. Начиная с весны 2021 года возобновляется интерес к долгосрочным программам МВА, преимущественно в формате оффлайн.

Пандемия COVID-19, как и любой кризис, дала нам возможность по-новому взглянуть на привычный порядок работы. Мы стали активнее использовать дистанционное обучение и оценили его состоятельность, перевели совещания в Zoom-формат и поняли их удобство, еще раз убедились, что одной из важнейших компетенций сегодня является умение быстро адаптироваться к меняющейся реальности.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах МВА / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

На наш взгляд, наиболее эффективно, конечно же, очное обучение. В идеале использование онлайн-методов должно занимать не более 20% времени освоения программы, например, проведение промежуточной аттестации.

Однако мы продолжаем расширять линейку дистанционных программ, так как есть запрос на качественное бизнес-образование по приемлемой стоимости от жителей регионов Сибири и Дальнего Востока, где такие очные программы представлены слабо. Сейчас слушатели могут пройти дистанционное обучение по программам «МВА-Эффективное управление», «МВА – Управление финансами» и «МВА -Управление в гостиничном сервисе, ресторанном деле и туризме (HoReCa)».

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Мы чувствуем, что пандемия влияет на бизнес-идеи слушателей. Возрастает запрос на инструменты выживания в кризис, гибкой адаптации, развития навыков, формирования сильной команды, и, конечно же, автоматизацию бизнес-процессов и цифровую трансформацию в организации. Качество соискателей или их количество принципиально не изменилось.

Пожалуй, даже больше стало слушателей из районов области и Сибирского Федерального Округа. Пока бизнес-образование (программы МВА) является частью дополнительного образования, оно будет относительно доступным и массовым. Если произойдет переход МВА на другой уровень, например, магистратуры, этократно снизит базу слушателей.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость программ растет вместе с инфляцией. Мы бюджетное учреждение и чрезвычайно скромны в ценообразовании, поэтому за последние 3 года повышение стоимости произошло всего один раз. Стоимость длительной программы МВА – 260 тыс. рублей, mini-MBA – от 40 до 60 тыс. рублей. Мы предоставляем специальные условия для двух и более слушателей, обучающихся от одной организации.

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

Спикерами на программах МВА являются действующие бизнес-практики, эксперты в своей сфере, ведущие бизнес-тренеры и консультанты Новосибирска, сильнейшие преподаватели НГУЭУ. Мы находимся в постоянном поиске ярких профессионалов, открыты для сотрудничества в различных формах.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Сбор и анализ обратной связи от слушателей – обязательная часть образовательного процесса. Просим слушателей оценить преподавательский состав, качество организации обучения и сопровождение на каждом этапе. Устно – практически после каждого занятия, особенно когда преподают новые спикеры, в формате онлайн-анкетирования – в середине и в конце программы. Это помогает выявить сильные и проседающие стороны, при необходимости внести коррективы. Наши слушатели чрезвычайно лояльны к школе, мы видим формирование постоянной потребности в саморазвитии – все чаще выпускники не останавливаются на одной программе и вновь идут обучаться. «Сарафанное радио» – один из показателей доверия. Вчерашние выпускники приводят своих супругов, друзей, бизнес-партнеров, чаще подчиненных и реже начальников (смайл). Думаю, не менее трети состава в каждой группе формируется по рекомендациям.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Несомненно, мы стараемся поддерживать взаимодействие с сообществом выпускников нашей бизнес-школы. Для этого с 2016 года запустили формат общения «без галстуков» для наших слушателей и выпускников программ МВА, Президентской программы подготовки управленческих кадров.

Но вскоре интерес к мероприятиям стали проявлять представители бизнес-сообщества Новосибирска, независимо от того, учатся они у нас или нет. Поэтому сейчас принять участие во встречах могут не только слушатели Высшей школы бизнеса НГУЭУ, но и внешние гости. Прежде всего, это собственники бизнеса, управленцы, маркетологи, финансисты, HR, юристы и т.д. – все те, кто заинтересован в повышении эффективности компании, поиске партнеров, личностном развитии. Темы встреч разнообразны, поэтому зачастую они актуальны для представителей организаций, независимо от их деятельности. Например, в 2021 году, мы проводили мероприятия, посвященные эффективной организации работы команды в условиях «удаленки», тенденциям развития регионального маркетинга, формированию атмосферы счастья в компании.

Также поддерживаем общение в социальных сетях, информируем о событиях бизнес-школы через чаты в мессенджерах, e-mail рассылки. Наши выпускники, особенно одногруппники, поддерживают дружеские и деловые отношения между собой, потому что близки друг другу, как по интересам, так и по духу, разговаривают на одном языке. Они получили самый лучший тип знакомства – деятельностный, да еще и в образовательном пространстве.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам?

Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Встречи в формате Бизнес-клуба проходят бесплатно, обычно в очном формате, но с трансляцией в Инстаграме. Также проводим тренинги, вебинары бесплатно и в диапазоне до 10 000 рублей.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

С конкурентами мы находимся в различных весовых категориях – это либо бизнес-факультеты топ-вузов страны, либо небольшие частные школы. Образование МВА в Москве очень дорогое, а у небольших региональных школ нет репутации, подобной нашей.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Мы планируем расширять формы сотрудничества с нашими слушателями и выпускниками, в частности, предоставлять консалтинговые услуги, проводить адресные исследования для бизнеса.

Два больших перспективных трека, в которых мы видим себя и накапливаем ресурсный потенциал для участия: Центр компетенций для креативных индустрий с Министерством культуры Новосибирской области и реализация программ по подготовке кадров для производственных систем.

В ближайшем будущем мы планируем получить аккредитацию НАСДОБР программы «МВА – Стратегический менеджмент».

Также мы продолжаем движение по траектории развития дистанционных форм обучения. Мы нацелены на дальнейшее развитие, повышение качества образования и статуса нашей бизнес-школы. С каждым годом эта задача становится все более сложной, требующей нестандартных подходов и больших усилий, но вместе с тем и более интересной.

Бизнес-школа EMAS



Коляда Андрей Александрович,
ректор бизнес-школы 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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Евразийская Школа Менеджмента и Администрирования (Бизнес-школа EMAS) ведёт образовательную деятельность с 2012 года и на данный момент является одной из крупнейших бизнес-школ России. Мы предоставляем весь спектр программ бизнес-образования, начиная от базового до ультра-премиум (MIM, MBA, Executive MBA, DBA). Все программы доступны в трёх форматах (онлайн, очном и очно-дистанционном) на русском языке, и в двух форматах (онлайн и очно-дистанционно) на английском языке. Школа является международной, успешно работает на глобальном рынке, на данный момент более 35% студентов школы – это студенты из стран дальнего зарубежья, а полная география студентов EMAS представлена 70 странами мира. Каждый студент EMAS становится частью активного международного нетворкинг-сообщества.

Бизнес-школа EMAS является признанным экспертом в стратегическом менеджменте, бизнес-стратегии и лидерстве – самым важным дисциплинам для топ-менеджеров и собственников бизнеса. Благодаря собственным глубоким разработкам в данных областях, EMAS не только привлекает студентов со всего мира, но и сертифицирует зарубежные школы на право преподавания соответствующих программ. На данный момент бизнес-школа EMAS проводит партнёрские программы со школами из Швейцарии, Нигерии, Камеруна и Индии. EMAS также сотрудничает с MIT (Massachusetts Institute of Technology), предоставляя credits выпускникам MicroMasters program of MIT в случае их поступления на программы MBA EMAS.

Стратегический менеджмент является основным направлением подготовки студентов EMAS. В своих программах EMAS использует внедренческий подход, с большим количеством (от 13 до 17) промежуточных внедренческих проектов, которые студенты выполняют строго на примере реальной компании, которую они выбирают сами. Это делает EMAS одной из самых сложных в плане обучения бизнес-школ России и гарантирует высочайший уровень подготовки выпускников. Для получения диплома EMAS недостаточно только прослушать теоретический материал, студент должен выполнить все промежуточные проекты и подтвердить свой уровень компетенций на защите дипломной работы.

Все преподаватели EMAS – действующие управленцы, топ-менеджеры и собственники компаний, которые лучше всего понимают реалии современного бизнеса. Среди преподавателей много выпускников, в EMAS этот показатель один из самых высоких в России.

Топ-3 самых популярных программ бизнес-школы EMAS формируется исходя из уровня подготовки и компетенций студентов. Это MBA: Общий менеджмент для специалистов младшего и среднего звена, которые хотят профессионального роста; Global Executive MBA: Стратегический менеджмент для управленцев среднего и высшего звена, собственников бизнеса с управленческим опытом от 5 до 10 лет, и ультра-премиум программа DBA: Стратегический менеджмент для управленцев высшего звена и собственников бизнеса с управленческим опытом более 10 лет.

EMAS – одна из немногих школ бизнеса в России и СНГ, чьи программы MIM (Mini-MBA), MBA и Executive MBA включены в престижные Общемировые глобальные рейтинги и занимают там достойные места.

В 2021 году школу поместили на 7-е место в Топ-10 Европейских бизнес-школ с онлайн программами MBA, согласно оценке StudyPortals, ведущего мирового портала, который мониторит и рейтингует программы MBA, EMBA и DBA. EMAS является единственной бизнес-школой из России, которая вошла в данный обзор.

Программы EMAS вошли в ТОП-12 лучших очных MBA Центральной и Восточной Европы (программа MBA: Общий менеджмент), и ТОП-21 лучших Executive MBA Центральной и Восточной Европы (программа Global Executive MBA: Стратегический менеджмент), согласно Общемировому рейтингу Best Masters & MBAs Ranking. Более подробно с рейтингами программ EMAS можно ознакомиться на официальном сайте в соответствующем разделе.

EMAS действует на основании государственной лицензии, что подтверждает полное соответствие всех предоставляемых нами программ с образовательным стандартом РФ. Все программы MBA и Executive MBA EMAS аккредитованы Национальным Аккредитационным Советом Делового и Управленческого Образования (НАСДОБР) (свидетельства № 024/20 и 025/20 от 24.09.2020). Аккредитация подтверждает признание качества образования и дипломов EMAS ведущими работодателями страны (учредителями НАСДОБР являются ведущие ассоциации работодателей: РСПП, ТПП РФ, Деловая Россия, Ассоциация российских банков, Ассоциация менеджеров, РАБО).

Бизнес-школа EMAS является членом различных международных ассоциаций – AACSB, BGA, BMDA, PRME, что позволяет нам делиться и перенимать опыт успешных бизнес-школ со всего мира.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

За последние три года EMAS существенно расширила свою представленность на зарубежных рынках. Мы увеличили количество студентов из стран дальнего зарубежья до 35% от общего числа студентов EMAS, многократно расширили географию (сейчас в EMAS обучаются студенты из 70 стран мира). Важным этапом стали партнёрские соглашения на проведение программ двойных дипломов со школами из Швейцарии, Нигерии, Камеруна и Индии.

Каждый год EMAS стабильно растёт в международных рейтингах, и наши программы занимают все более высокие позиции, укрепляя значимость и престиж российского бизнес-образования на глобальном рынке.

Мы постоянно работаем над улучшением качества программ и нетворкинга для наших студентов. За последние два года было успешно проведено несколько глобальных онлайн бизнес-форумов, внедрены каналы для более удобного общения между студентами. EMAS получила членство в крупнейших мировых ассоциациях бизнес-образования – AACSB и BGA, в 2020 году успешно прошла аккредитацию НАСДОБР.

Существенные изменения произошли и во внутренней структуре организации – большое число сотрудников теперь работает удаленно, у нас сформировалась команда из нескольких городов России. Преподаватели EMAS проживают в 7 странах России, ближнего и дальнего зарубежья.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Бизнес-школа EMAS успешно проводила программы в онлайн формате задолго для пандемии. Работая на международном рынке, и проводя программы для студентов из стран дальнего зарубежья, которые не всегда имеют возможность приехать в Россию, мы построили функциональную и удобную платформу для онлайн обучения, поэтому период пандемии практически не отразился на нашей деятельности. Мы пропустили несколько месяцев (с апреля по август 2020 года) для нашей очной группы студентов в Москве, проводили в это время различные онлайн-вебинары и форумы, и уже с конца августа 2020 года вернулись в штатный режим работы, восстановив все очные часы для наших студентов.

Чтобы сблизить всех студентов в период изоляции, в июне 2020 года мы успешно провели наш первый онлайн бизнес-форум, который длился два дня, и в нем принимали участие наши студенты более чем из 50 стран мира. Форум проводился на платформе Zoom, с участием синхронных переводчиков для наших русско- и англоговорящих студентов. Теперь онлайн форумы стали постоянными, EMAS проводит минимум два международных онлайн-форума в год.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

2020 год наглядно показал значимость онлайн-инфраструктуры в современном мире. В первую волну пандемии различные онлайн-курсы и платформы для конференций стали самыми популярными и необходимыми услугами. Даже те, кто ранее скептически относился к онлайн-образованию, были вынуждены использовать эти ресурсы, что существенно повлияло на имидж онлайн-обучения во всем мире.

Сейчас многие компании отказываются от постоянного присутствия всех сотрудников в офисе, создавая дистанционные команды. Это позволяет не только сокращать расходы, но и поднять качество команды – появляется возможность нанимать лучших, вне зависимости от их города и страны проживания. Тоже самое происходит в образовании – онлайн-методы делают доступным обучение в самых престижных школах страны и мира, не выходя из дома. В дальнейшем онлайн образование будет только расти и развиваться, методы подачи материала и контроля знаний будут постоянно совершенствоваться, и любая школа, которая хочет сохранять первенство на рынке онлайн-образования, должна постоянно отслеживать

все изменения и инновации в этой сфере образования, и успешно внедрять их в свою деятельность.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Рынок значительно преобразился. Выражено это в том, что было сокращение количества заявок на обучение во время начала пандемии, что было ожидаемо для такой ситуации. Конечно же, спустя несколько месяцев локдауна, ситуация начала стабилизироваться т.к. люди приспособились к новой реальности. Вместе с этим, по понятным причинам, на период локдауна была возможность предлагать абитуриентам лишь онлайн программы. На текущий момент ситуация стабилизировалась в плане заинтересованности очными программами.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость программ в нашей школе в плановом порядке повышается каждый год. Росла она и в 2020-2021 годах, хотя и меньше запланированного. На данный момент, в связи с наблюдаемой положительной динамикой на рынке, мы снова вернулись к плановому повышению цен. Наша школа предоставляет скидки на полную предоплату, а также беспроцентную рассрочку без участия банков на весь период обучения (зависит от выбранной программы). Гранты на обучение в полном или частичном объеме предоставляются студентам с инвалидностью.

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

Основными преподавателями в школе являются действующие бизнесмены и преподаватели-практики. Мы не привлекаем к проведению лекций инфобизнесменов (в т.ч. из-за рубежа) и преподавателей-теоретиков, т.к. полагаем, что реальному бизнесу нужны реальные, применимые на практике знания и навыки. Наша школа имеет явно выраженный внедренческий и практико-ориентированный подход к обучению. В т.ч. именно поэтому мы активно привлекаем к преподаванию наших выпускников (действующих собственников и управленцев). К преподаванию допускаются лишь выпускники программ EMBA и DBA, которые успешно закончили программу и получили отличные оценки. По количеству преподающих выпускников EMAS среди всех преподавателей занимает одну из ведущих позиций в России.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Мы регулярно собираем обратную связь от наших студентов. Делается это с помощью специальных опросников, которые находятся в системе дистанционного обучения, в которой зарегистрированы все студенты. Помимо собственных онлайн-опросников мы также отслеживаем отзывы наших студентов в интернет. На момент интервью, оценки удовлетворённости студентов и выпускников следующие:

★ ★ ★ 4,9 из 5 – Оценка удовлетворённости студентов и выпускников MBA, Executive MBA и DBA EMAS, согласно EDUopinions, ведущему мировому portalу, который собирает студенческие оценки удовлетворённости образовательными программами.

★ ★ ★ 4,8 из 5 – Оценка удовлетворённости студентов и выпускников MBA, Executive MBA и DBA EMAS, согласно оценке StudyPortals, ведущего мирового portalа, который мониторит и рейтингует программы MBA, EMBA и DBA.

Показатели, собираемые в различных опросах EMAS:

- общий уровень удовлетворённости пройденного модуля программы;
- уровень удовлетворённости качеством работы службы поддержки;
- уровень удовлетворённости качеством видеоматериалов;
- уровень удовлетворённости качеством раздаточных материалов;
- уровень удовлетворённости качеством донесения материала преподавателем;
- развитие карьеры и рост уровня зарплаты/выручки спустя 6 месяцев обучения (поля свободной формы, можно указать как цифру, так и рост в процентах);
- развитие карьеры и рост уровня зарплаты/выручки спустя 12 месяцев обучения (поля свободной формы, можно указать как цифру, так и рост в процентах);
- развитие карьеры и рост уровня зарплаты/выручки спустя 18 месяцев обучения (поля свободной формы, можно указать как цифру, так и рост в процентах).

Общий уровень готовности рекомендовать программы мы оцениваем как большой. В своей оценке мы опираемся на огромное количество положительных отзывов действующих студентов и выпускников, которые неизменно отмечают высокое качество образования и высокую ценность диплома: получить диплом EMAS задача не из простых. Многие студенты и выпускники рекомендуют бизнес-школу EMAS своим друзьям, коллегам, родственникам. Студенты и выпускники программ, которые являются собственниками, часто приводят на программы своих заместителей и топ-менеджеров. Сложность обучения в EMAS окупается высоким качеством знаний и компетенций, а также приобретением передовых навыков в бизнес-стратегии, стратегическом менеджменте и лидерстве.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

EMAS придерживается концепции Lifelong Learning и содействует студентам и выпускникам в постоянном непрерывном обучении, которое не прекращается даже после того, как они окончили программы MIM, MBA, EMBA, DBA в EMAS.

В рамках этой концепции в EMAS:

- студенты и выпускники мотивируются на получение новых знаний и навыков – благодаря онлайн-системе имеют полное представление о перечне, а также полноте усвоения знаний и навыков, которые они приобретают в ходе обучения на их программе, а также проинформированы о дополнительных знаниях и навыках, которые они могут получить в будущем на других программах в EMAS;
- выпускники имеют право бесплатно посещать любые вебинары вместе с действующими студентами;
- выпускники имеют право бесплатно проходить обновленные версии онлайн модулей в рамках программ, которые они закончили ранее;
- выпускники имеют право бесплатно раз в год посещать очный модуль по своему выбору в рамках программ, которые они закончили ранее (при наличии свободных мест);
- выпускники имеют право посещать ежегодные федеральные летние, осенние, зимние и весенние очные и онлайн нетворкинг-форумы EMAS со значительной скидкой;
- выпускники пользуются программой лояльности – постоянная скидка на любую программу в размере 15%.

В EMAS действует ассоциация выпускников, куда входят все выпускники программ MBA, Executive MBA и DBA EMAS. Ассоциация создана в 2017 году.

Целью работы ассоциации выпускников является сплочение студентов и выпускников из разных стран, всех поколений, защита и продвижение их интересов, обмен профессиональными знаниями и навыками между членами ассоциации, а также студентами и сотрудниками EMAS, участие членов ассоциации в деятельности EMAS.

Деятельность ассоциации финансируется за счёт средств EMAS. Ассоциация принимает активное участие в подготовке и реализации ежеквартальных глобальных форумов EMAS, в проведении регулярных вебинаров выпускников, экзаменационных комиссиях и других мероприятиях.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ MBA/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Основная деятельность бизнес-школы EMAS – это реализация программ MIM, MBA, EMBA и DBA. Основной упор делается именно на эти программы, т.к. они включают необходимую базу, которая необходима для того, чтобы грамотно управлять подразделением/компанией, понимать, как все процессы взаимосвязаны между собой, и видеть деятельность компании в целом, а не отдельными частями.

Конечно же, в EMAS есть отдельные тренинги (платно) по разным дисциплинам – Стратегический Менеджмент, Управление Продажами, Управление Финансами, Бережливое производство, Лидерство и многие другие. Данные тренинги проводятся в трех форматах – очно, очно-дистанционно и онлайн.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

На рынке бизнес-образования присутствует большое количество разных бизнес-школ – как в России, так и за рубежом. На наш взгляд, все хорошие бизнес-школы делятся на 2 вида:

- академические бизнес-школы (АБШ). У большинства из них нет глубоких связей с реальным бизнесом, и на своих занятиях они не углубляются в изучение реальных потребностей современного бизнеса. Подобные бизнес-школы специализируются на предоставлении хорошей теоретической базы и обеспечивают своих студентов хорошими теоретическими знаниями.
- внедренческие бизнес-школы (ВБШ). Эти школы напрямую связаны с реальным бизнесом и глубоко прорабатывают реальные потребности современного бизнеса на своих занятиях. Сами они являются полноценными бизнес-организациями, неотъемлемой частью бизнес-сообщества. Поэтому ВБШ ожидают от своих студентов наличия опыта работы и образовательной базы и, соответственно, уделяют меньше внимания теоретическим обсуждениям на своих занятиях.

Бизнес-школа EMAS относится ко второму типу. EMAS – это одна из немногих внедренческих бизнес-школ в России и СНГ. Считать АБШ конкурентами нецелесообразно, ведь разумный и осведомлённый студент выбирает школу, которая наиболее соответствует его\её целям и ожиданиям. Цели, которые преследуются студентами в АБШ и ВБШ, совершенно разные.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Мы надеемся продолжить наше развитие на российском и глобальном рынках.

Международная высшая школа бизнеса МИРБИС



**Федоров Федор
Валентинович,**
директор 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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт) – независимая частная школа бизнеса – основана в 1988 году на основе межправительственного соглашения с Италией.

Сегодня МИРБИС реализует программы высшего (бакалавриат, магистратура), а также дополнительного профессионального образования (МВА, Executive MBA, Президентская программа переподготовки управленческих кадров) и языковой подготовки (11 иностранных языков и обучение русскому как иностранному).

Для слушателей дополнительных профессиональных программ проводятся семинары, мастер-классы и тренинги экспертов по экономике, финансам, стратегическому менеджменту и управлению цифровой трансформацией бизнеса.

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. Школа МВА в МИРБИС – независимая частная школа, позиционируется как школа решений для реального бизнеса, одна из первых на рынке бизнес-образования, входит в топ-3 рейтингов бизнес-школ РФ.
- Ключевое отличие МИРБИС – акцент на стратегии и предпринимательстве. Это проекты – индивидуальные и групповые на базе компании слушателя; практика развития креативности; новые знакомства, знания, практика, видение и подходы к операционным и стратегическим процессам; обсуждение процессов цифровизации и Индустрии 4.0.
- В 2019-2021 гг. слушатели подготовили защитили более 200 новых проектов внутри компаний, а также по запуску новых продуктов, услуг, стартапов.
- Факт №2: «коронными» программами МИРБИС являются МВА и Executive MBA. Именно с программы МВА в МИРБИС началась история, которой уже 33 года и которая насчитывает более 9 000 выпускников.
- По статистике 2020/2021 учебного года, около 84% поступающих в МИРБИС на программы МВА и EMBA делают это по рекомендации друзей, коллег, партнеров по бизнесу, ранее проходивших обучение в школе.
- Факт №3: Преподаватели-практики. 100% преподавателей МИРБИС имеют опыт консалтинга, работы на руководящих должностях и академические знания международного уровня. Среди них – лидеры рейтингов преподавателей МВА. Наставники проходят конкурсный отбор и повышение квалификации в рамках Школы преподавателей. Опытная команда преподавателей школы бизнеса насчитывает порядка 170 чел. (среди них 27% – выпускники МИРБИС).
- Выпускники МИРБИС оценивают преподавательский состав МВА / EMBA на 9,7 баллов по 10-балльной шкале.
- Факт №4. Признанный высокий стандарт качества программ МВА и Executive MBA (международная аккредитация Association of MBAs (AMBA); общественно-профессиональная аккредитация совета делового образования – НАСДОБР). В рейтинге международного агентства EdUniversal (показатели международного влияния и известности) МИРБИС находится в категории “4 palmes of excellence – top business school with significant international influence”.
- Факт №5: Коучинг и карьерные консультации. Для слушателей МВА команда карьерного сопровождения проводит индивидуальные сессии о развитии карьеры и укреплению soft skills слушателя.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Актуализировали учебную программу MBA, усилив блок стратегического менеджмента, а также сделав дополнительные акценты на развитии личностного роста и soft skills руководителя.

Аккредитовали в Association of MBAs (AMBA) программу MBA в Екатеринбурге. Мы давно и очень продуктивно работаем с партнерами в Центре бизнес-образования (ЦБО), открыли 2 группы MBA (осенью 2020 г. и весной 2021 г.).

Активная работа с командой преподавателей MBA и Executive MBA. Задачи на данном этапе связаны с развитием Экспертного совета Школы, в рамках которого мы отбираем на конкурсной основе преподавателей, тренеров, методологов и экспертов.

Программа MBA школы бизнеса МИРБИС аккредитована Международной Школой Менеджмента (ISM), США, Франция. Слушатели программы MBA МИРБИС могут, помимо диплома MBA МИРБИС, получить степень International MBA Международной Школы Менеджмента (ISM).

Развивается Консорциум глобальных бизнес-инноваций – The EMBA Consortium for Global Business Innovation, результат коллаборации 11 ведущих школ бизнеса мира. В 2019 году к консорциуму Global EMBA присоединились 2 школы – ESAN Business School (Лима, Перу) и Keio Business School (Йокогама, Япония). В 2021 году приняты Kozminski University (Варшава, Польша) и Munich Business School (Мюнхен, Германия).

Международные модули в рамках Global Executive MBA в 2020/2021 гг. прошли в онлайн, при этом презентации более 30 ведущих компаний мира, лекции более 50 преподавателей-практиков и культурные «визиты» посетили в онлайн около 500 слушателей-руководителей, оценив программу на 4,7 по 5-бальной шкале.

МИРБИС приступил к развитию образовательного пространства на ул. Марксистской, д. 34, к. 7 в рамках реализации идеи «Образовательный хаб и коворкинг».

С 2020 года в учебном пространстве МИРБИС проводятся занятия Высшей школы карьерного консультирования, где проводятся открытые модульные обучающие программы для карьерных консультантов, коучей, HRD/HR BP, T&D/L&D менеджеров, специалистов по оценке и рекрутингу.

В образовательном пространстве МИРБИС проходят занятия английского языка для детей и взрослых (YOUR.ENGLISH.POINT), осуществляется юридическая подготовка на английском языке (Pericles Law Center for International Legal Education), а также переводческая поддержка (компания «ЭГО Транслейтинг»).

В 2021/2022 учебном году интерес к Образовательному хабу и коворкингу МИРБИС проявили интерес несколько вузов с программами высшего образования (бакалавриат). Стать резидентом Образовательного хаба и коворкинга МИРБИС могут образовательные организации, которые разделяют принципы социальной значимости проектов, а также концепции life-long learning (непрерывное обучение в течение всей жизни), лежащей в основе миссии и задач Института МИРБИС.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Были организованы онлайн-занятия для групп (20%), поддерживающие лекции и семинары ведущих преподавателей. После открытия аудиторных занятий в июле 2020 г. слушатели сразу же попросили очные занятия, при этом Школа сохранила онлайн-сопровождение занятий (ZOOM), в частности для тех слушателей, которые не могли и не могут приехать по причине простуды или отмен перелетов.

Преподаватели быстро адаптировались к онлайн-занятиям, сегодня они также легко организуют взаимодействие слушателей в аудитории и тех, кто по разным причинам присоединяется в онлайн.

Однако онлайн служит скорее необходимым дополнением. По итогам фокус-групп 2020/2021 г., слушатели МИРБИС отметили очные занятия как преимущество для нетворкинга, обмена знаниями и опытом (91% ответивших при выборке 75% контингента слушателей).

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Для поддержки образовательного процесса онлайн-методы безусловно нужны. Однако полное замещение очных занятий и активных форм обучения в аудиториях заранее записанными лекциями и семинарами МИРБИС в ближайшее время не планирует.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Как и в предыдущие 2 года, спрос на программы MBA и EMBA устойчиво стабилен, осенью мы в МИРБИС наблюдаем даже некоторый рост заявок.

Следует отметить, что в 2019/2020 году МИРБИС принял стратегическое решение о плане набора на программы бизнес-образования в 200 слушателей в год. Это позволяет повысить качество при отборе слушателей, а также всего образовательного процесса.

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 MBA.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

В течение последних 2 лет МИРБИС не сильно изменил стоимость обучения на программы, однако в 2021 году небольшая корректировка в сторону повышения все же случилась. При этом мы сохранили широкую линейку скидок (корпоративные, региональные, за единовременную оплату, по рекомендациям выпускников, финалистам «Лидеров России», для физических и юридических лиц) и различные гибкие возможности оплаты, а также рассрочку платежей.

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

Многолетний опыт реализации программы MBA, требования международных аккредитаций, запросы слушателей MBA, и последние 2 года подтвердили правильность этой формулы, 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 защитили предпринимательский проект и готовы углубиться в специализацию.

Активное участие англоязычных спикеров и преподавателей проходит в третью неделю сентября, когда МИРБИС очно или в онлайн принимает слушателей консорциума Global EMBA и куда приглашает слушателей Executive MBA.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Анкетирование слушателей проводится в онлайн в виртуальном классе МИРБИС по 6 показателям, среди которых, в частности, практическая направленность курса, содержание и коммуникация с группой. На основе результатов администрация Школы составляет условный рейтинг преподавателей MBA и EMBA, который позволяет выстраивать дальнейшие отношения, планировать новые мероприятия, семинары и учебные курсы.

Мы также ориентируемся на опрос в рамках Народного рейтинга бизнес-школ РФ, согласно последним результатам которого преподаватели MBA МИРБИС оцениваются на 9,7 баллов (по 10-балльной шкале), что является вторым показателем среди 47 школ.

Что касается рекомендаций, то здесь около 84% поступающих в МИРБИС на программы MBA и EMBA 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).

Согласно тому же исследованию, окупаемость затрат на MBA составляет, по оценке выпускников, 1 – 1,5 года.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Ассоциация выпускников МИРБИС в настоящее время снова набирает активность после небольшой паузы в связи с ковид-ограничениями.

Так, в новостной еженедельной базе насчитываются свыше 5 600 адресов, в мае прошла большая конференция директоров по развитию, в онлайн – семинары по финансам, стратегии, цифровой трансформации и wellbeing.

В 2021/2022 году запланированы встречи ассоциации по темам карьеры, трендов в маркетинге и продажах, HR-аналитике, личностных аспектов и лидерства. Надеемся, что ситуация позволит провести традиционные новогодние встречи и сессии нетворкинга, которые обычно собирают десятки выпускников и проходят при участии преподавателей MBA и EMBA.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ MBA/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Отдельной линейки онлайн-курсов в настоящее время нет.

Однако уже частично сняты, а также планируются далее лекции и семинары ведущих преподавателей для тех слушателей (групп) из регионов РФ и стран СНГ, которые выберут модульный и смешанный формат обучения по программе MBA с приездом на очные сессии в Москву.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Мы с интересом наблюдаем за топ-3 школ бизнеса России, однако, в построении учебной модели и модели клиентоориентированности смотрим на пример западных школ.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

В 2020/2021 году мы в МИРБИС четко фокусируемся на дальнейшем развитии программ MBA и EMBA в части развития стратегического и предпринимательского контента, акцента на моделях устойчивого развития, отражения трендовых тем, а также возможностей нетворкинга для наших слушателей.

По сути – это те запросы, которые и формирует клиент при выборе школы бизнеса. Новые знания, новые решения, коммуникация и связь.

В планах также запуск новых программ для руководителей, углубление взаимодействия в рамках консорциума Global EMBA в части обмена преподавателями и исследований; перезапуск ивент-направления для слушателей и выпускников (в случае стабильно позитивной ситуации эпидемиологического характера), создание мастерских по актуальным направлениям MBA и EMBA.

Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета



Кротов Константин Викторович,
первый заместитель директора ВШМ СПбГУ



Васильев Леонид Витальевич,
директор дирекции программ дополнительного профессионального образования 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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Константин Кротов, первый заместитель директора ВШМ СПбГУ:

ВШМ СПбГУ отсчитывает свою историю с основания в 1993 году. Мы ведем образовательную деятельность на традиционных направлениях бакалавриата, магистратуры, аспирантуры, Executive EMBA/МВА, а также программ дополнительного образования Executive Education.

Если говорить прицельно о программах бизнес-образования, наибольшей популярностью пользуется наш флагманский продукт – двухлетняя Executive MBA. Она предназначена для топ-менеджмента, собственников крупного и среднего бизнеса. Это единственная российская программа, входящая в топ-100 рейтинга Financial Times. Высокой популярностью пользуется и программа MBA «Вызовы цифрового мира» (1 год и 2 месяца) для мидл-менеджмента, а также средних и малых предпринимателей. И, наконец, третий продукт – наша новая программа MBA «Лидеры изменений», которую мы запустили совместно со Skillbox буквально недавно: первый модуль состоялся в сентябре 2021 года.

Нельзя не отметить и совместную с казахской Высшей школой бизнеса Алматы Менеджмент Университета (ВШБ AlmaU) программу «Стратегическое управление и лидерство» (1 год и 7 месяцев), которая в этом году стала первым в СНГ совместным продуктом, вошедшим в международный рейтинг QS Executive MBA Rankings 2021 и занявшим там сразу 22-ю позицию.

ВШМ СПбГУ – единственная российская Бизнес-школа, которая входит в топ-100 лучших Европейских школ в рейтинге Financial Times и имеет две престижные международные аккредитации: AMBA и EQUIS.

Мы занимаем очень достойные позиции в международных рейтингах – деловой газеты Financial Times (FT), влиятельного журнала The Economist (WhichMBA? The Economist) и британской компании Quasquarelli Symonds (QS).

Причем магистерская программа ВШМ СПбГУ «Менеджмент» недавно вошла в топ-25 лучших программ магистратуры по версии FT – за последние 8 лет она поднялась в этом рейтинге на 40 позиций и остается единственным представителем России в этой номинации.

Рейтинги и аккредитации не являются для нас самоцелью, но подтверждают верность наших устремлений и качество работы, а также – степень престижности диплома.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Леонид Васильев, директор дирекции программ дополнительного профессионального образования ВШМ СПбГУ:

В прошлом году ВШМ СПбГУ утвердила стратегию своего развития до 2025 года. В ее рамках есть отдельная большая глава, посвященная бизнес и дополнительному образованию. На них делается большая ставка как на источник формирования новых компетенций школы в области практико-ориентированного знания. Стратегия развития Бизнес-школы предполагает выход за рамки традиционных для нас сегментов аудитории. В предыдущие годы мы концентрировались на обучении топ-руководителей. Начиная с 2019 года, ВШМ СПбГУ расширяет портфель своих программ и разрабатывает новые продукты, в первую очередь – корпоративные. Очень интересным и новым для нас направлением является дополнительное образование для начинающих руководителей с опытом управления до 3 лет.

Один из ключевых трендов сегодня – участие в коллаборациях, без них невозможно современное образование. Мы активно развиваем партнерства. Помимо общей программы с Высшей школой бизнеса Алматы Менеджмент Университета (ВШБ AlmaU), это сотрудничество с одним из лидеров онлайн-образования в России Skillbox – мы только что запустили общую программу MBA «Лидеры изменений», которая выглядит более, чем перспективно.

Кроме того, мы находимся на стадии переговоров с двумя зарубежными партнерами. Почему это важно: говоря о том, что ВШМ СПбГУ – глобальная школа, мы не имеем право сохранять «локальное» мышление и просто обязаны быть максимально открыты. Показательно и то, что наши партнеры – как действующие, так и, как мы надеемся, будущие – действительно лидеры своих рынков.

Программы, конечно же, меняются и содержательно – актуализируются. Один из главных запросов со стороны слушателей – на практико-ориентированность, другой – на знания, связанные с современными вызовами. Они связаны, в первую очередь, со всеобщей цифровизацией и – надо отдавать себе в этом отчет – носят, конечно, не только пандемический характер, хотя коронакризис и подтолкнул их эскалацию в связи с тотальным переходом на дистант.

По части усиления практико-ориентированности мы ведем активнейшую работу, и это работа, в первую очередь, академических директоров программ. Они привлекают лучших экспертов рынка. Практики ведут полноценные курсы и участвуют в качестве приглашенных спикеров. Важно, что представляют они совершенно разные отрасли экономики – но, как правило, крупнейшие компании. Это всегда – спикеры с масштабируемым, повторяемым опытом, которым есть, чем поделиться.

Цифровые компетенции наших слушателей мы стараемся развивать максимально. На это направлена в первую очередь программы МВА «Вызовы цифрового мира». За последний год мы значительно переработали и усилили как раз эту составляющую – обучение не только формирует всю систему знаний менеджера, но и серьезно акцентируется на изменении роли руководителя и предпринимателя в условиях цифровой трансформации общества.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Константин Кротов, первый заместитель директора ВШМ СПбГУ:

На программах бакалавриата и магистратуры Высшая школа менеджмента СПбГУ, как и многие другие, перешла на удаленный формат обучения в марте 2020 года – причем, надо сказать, очень слаженно и без серьезных технических сбоев. Перестроились буквально за несколько суток. Это, понятно, стоило немалого напряжения как технических специалистов, так и всех остальных участников процесса.

Не скрою, поначалу эта перспектива выглядела пугающе. Но вскоре стало очевидно, что удаленные занятия развивают и преподавательские компетенции, склоняют нас осваивать новые и очень эффективные инструменты, позволяют привлекать более широкий спектр преподавателей – прежде недоступных нам по причине географической удаленности и высокой занятости, а также расширять нашу аудиторию. Мы научились проводить в онлайн научные мероприятия любого масштаба – вплоть до международных конференций (речь, в частности, о конференциях «Развивающиеся рынки» и «Теория игр и менеджмент»). Более того: «удаленка» в итоге привела нас к разработке совершенно новой методики гибридного преподавания с соответствующими методологией и педагогическим дизайном. Все началось с оборудования специальных гибридных аудиторий в кампусе бакалавриата «Михайловская дача», позволяющих совместить в одном образовательном пространстве преподавателя – очно, часть студентов – тоже лично, а часть – в режиме онлайн. Сейчас начинаем тиражировать эту практику.

Ситуация с образованием для взрослой аудитории, однако, выглядит несколько по-другому. На заре пандемии весной 2020-го мы, конечно, почувствовали, что многие, в первую очередь – корпоративные наши клиенты по объективным причинам не могут заниматься в оффлайне. Поэтому большинство новых корпоративных программ, запущенных в пандемический период, идет либо полностью онлайн, либо в сильно смешанном формате – с серьезной удаленной составляющей. И это полностью коррелирует с нашей стратегией создания масштабируемых массовых продуктов и выхода в сегмент подготовки начинающих руководителей.

Но если говорить об уровне Executive Education, Executive MBA и просто MBA, то здесь настроения царили прямо противоположные. Слушатели этих программ категорически возражали против того, чтобы переходить в онлайн. И мы хорошо знаем, что та же ситуация складывалась и у наших коллег, в том числе зарубежных. Большинство бизнес-школ в

момент определенной растерянности поставили обучение на паузу. Известен опыт итальянских и французских бизнес-школ, пытавшихся перевести обучение в онлайн – неудачно.

У нас пауза длилась с апреля по август прошлого года, а в сентябре 2020 года MBA, Executive MBA и Executive Education вернулись в условно очный формат. Фактически, это был гибрид, и слушатели, которые не могли присутствовать на занятиях очно, подключались к ним онлайн – например, если не могли пересечь границу, прервать рабочий процесс или даже получили положительный тест на COVID-19, но удовлетворительно себя чувствовали. Это потребовало, конечно, значительного напряжения со стороны администрации программ, в первую очередь – преподавателей, потому что это, фактически, работа сразу с двумя аудиториями. Тем не менее, наши преподаватели справились. В том числе те наши наиболее уважаемые и заслуженные сотрудники, которые относятся к категории 65+. На них распространилось введенное в СПбГУ ограничение на присутствие в аудиториях – и им самим пришлось вести занятия из дома.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Леонид Васильев, директор дирекции программ дополнительного профессионального образования ВШМ СПбГУ:

У слушателей есть желание учиться очно на программах уровня MBA и Executive MBA – и их можно понять. Ценность этого обучения в постоянной коммуникации с преподавателями и одногруппниками, общении – как в классе, так и за его пределами, буквально во время кофе-брейков.

С другой стороны, оставаться в стороне от происходящих в обществе и бизнесе процессов мы не можем. В том числе и на программах MBA и EMBA. Уже сейчас мы активно проводим онлайн-консультации, рекомендуем слушателям дополнительные онлайн-модули, а онлайн-предзащиты различных проектов уже стали общей практикой. Все это усиливает и разнообразит наши возможности.

В этом смысле особого внимания заслуживает наша совместная со Skillbox программа MBA «Лидеры изменений». Она очень интересна – программа поможет слушателям изменить себя, команду, свой бизнес и – в той степени, в которой возможно – среду, в которой бизнес существует. Порядка 80% ее содержания подается онлайн, и только 20% – очно. Причем из этих 80% большая часть – синхронный онлайн, то есть вебинары, построенные на непосредственной коммуникации преподавателя и слушателя, а меньшая – онлайн асинхронный или предзаписанный, которые слушатели изучают в удобное для них время, но в соответствии с тем графиком, который мы создаем, поскольку они встроены в общую программу.

Мы провели очень большую работу, чтобы выстроить это все методически, отладить набор инструментов для полноценных коммуникаций группы внутри себя и с преподавателем. У нас есть журнал рефлексии, постоянно действующая программа коучинга в течение всего периода полугодового обучения, есть специальный диагностический проект, в ходе которого слушатели пытаются понять, для чего же они на самом деле пришли на программу. Надеемся, это поможет нивелировать условные, относительные недостатки онлайн-методов и сделать упор на их достоинства. Они позволяют более свободно вписывать обучение в график слушателей. Это не ежемесячные модули, когда нужно на 4 дня вырваться из рабочего процесса, а более-менее стабильное расписание, преимущественно – для будних вечеров и суббот. Плюс есть асинхронные сессии, которые можно проходить в удобное время. В смысле загрузки, совмещения с профессиональной деятельностью и личной жизнью онлайн-методы дают, конечно, дополнительные бонусы.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Леонид Васильев, директор дирекции программ дополнительного профессионального образования ВШМ СПбГУ:

Мы, как и большинство других бизнес-школ, столкнулись с очевидным изменением объема и структуры спроса на бизнес-образование. Пандемия безусловно принесла бизнесу крупные сложности. Большинство клиентов корпоративного сектора вынуждены резко сократить свои бюджеты на обучение. Многие наши постоянные клиенты, которые год из года направляли сотрудников на программы MBA и Executive MBA, сегодня не могут этого себе позволить.

Это – тренд. Мы видим это и по конкурентам: наборы идут тяжело, стартуют маленькие группы. Рекламы много, но она вся очень похожа одна на другую. Мы все делим между собой уменьшающийся рынок. В этих условиях очень важно сохранять и даже усилить свои конкурентные преимущества.

Сокращение корпоративного сегмента мы наблюдаем и по структуре групп, которая за время пандемии существенно изменилась. Если раньше слушатели, пришедшие по корпоративной квоте, составляли 75-80%, то сейчас их примерно половина, при этом значительно увеличилась доля собственников и предпринимателей. Мы предполагаем, что ситуация может вернуться на круги своя, если, конечно, кризис не приобретет более неприятные масштабы.

Если говорить о спросе на корпоративные программы, то он в значительной степени ушел в сторону онлайн-обучения. А оно предполагает более узкие, специализированные короткие продукты. Нашим ответом на такой запрос стало, например, создание программы Management Essentials – базовые навыки управления для руководителей с опытом до 3 лет. Это востребованное направление бизнес-образования сегодня. Уже несколько наших корпоративных клиентов проявили к ней интерес и прошли обучение. На очереди запуск Finance Essentials – программы, дающей основы финансов для линейных руководителей, и Digital Essentials, развивающей базовые компетенции руководителей в области цифровой трансформации бизнеса.

Нельзя не замечать и того, что многие крупные организации создают различные корпоративные образовательные платформы прицельно для своих сотрудников, меньше направляют их на очное обучение, активно рекомендуя выбирать из различного рода онлайн-курсов.

Ну и, наконец, самая очевидная тенденция на рынке бизнес-образования – экспоненциальный, прямо скажем – сумасшедший рост образовательных онлайн-площадок.

Что касается изменения наборов и, условно, «социального портрета» слушателей. В нашем случае пандемия мало на него повлияла. На МВА к нам приходят, как правило, слушатели в возрасте около 35 лет, на Executive MBA – в районе сорока. Количество мужчин и женщин от группы к группе меняется, но мужчины все-таки преобладают.

Сложно вывести какую-то закономерность по отраслям – кроме того, что мы наблюдаем рост числа слушателей из IT сектора. Видимо, это связано с тем, что его доля в экономике в принципе растет.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Леонид Васильев, директор дирекции программ дополнительного профессионального образования ВШМ СПбГУ:

Стоимость обучения не менялась у нас с 2019 года. Только в этом году, сейчас – осенью – мы решились на повышение цен. Программа МВА подорожала на 200 тысяч рублей до 1 млн 400 тысяч, Executive MBA – до 2 млн 300 тысяч рублей.

Такой рост цен – тоже общая тенденция. Мы держали стоимость довольно долгое время, учитывая сложное экономическое состояние клиентов в период пандемии. Сейчас намечилось некоторое заметное оздоровление, и мы посчитали возможным цены проиндексировать.

ВШМ СПбГУ предоставляет рассрочку: основная схема оплаты предполагает 5-6 этапов на любой программе. По индивидуальным условиям возможна оплата ежемесячно. Образовательные кредиты предоставляют банки-партнеры.

Действуют особые условия для финалистов конкурса «Лидеры России», поскольку частично их обучение оплачивается федеральным грантом, который получают победители этого конкурса. Им мы предоставляем дополнительный грант за счет поддержки наших попечителей. Такова наша социальная позиция.

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

Константин Кротов, первый заместитель директора ВШМ СПбГУ:

ВШМ СПбГУ – университетская академическая бизнес-школа, которая отличается высоким качеством образования. Для нас очень важно сформировать полноценные методически выстроенные продукты. Принцип такой: мы не делаем программы из звезд, мы стараемся сделать программы-звезды. А для этого важно взаимопонимание всех тех, кто на программе работает.

Так, обязательно необходимо, чтобы участвовали наши ведущие штатные преподаватели – признанные эксперты, с большим опытом, получившие образование не только в России, но и за рубежом, в ведущих международных бизнес-школах, имеющие либо консалтинговый,

либо практический опыт управленческой деятельности. Они очень хорошо воспринимаются аудиторией. Таких примерно половина на программах.

Вторая половина – это приглашенные преподаватели, о которых мы уже упоминали. Среди них есть как ведущие преподаватели, тренеры, консультанты, достаточно хорошо известные не только на российском рынке, так и бизнес-практики, которых мы привлекаем с бизнес-кейсами. «Внешние», приглашенные спикеры участвуют даже в курсах преподавателей Бизнес-школы – с короткими двух-четырёхчасовыми сериями выступлений.

Есть и такие предметы, которые целиком читаются бизнес-практиками. Например, совместный с Бизнес-системой «Северстали» курс, посвященный условиям цифровизации системы управления, который читает целая команда представителей этой корпорации – очень интересный опыт с индустриальными партнерами, когда курс делает не один человек, а фактически, целое предприятие.

Иностранные лекторы преимущественно участвуют в наших выездных зарубежных модулях, имеющихся в рамках программ. Сейчас эта история затруднена. Но мы надеемся, что ситуация стабилизируется и наши слушатели смогут ездить в партнерские зарубежные бизнес-школы. В этом году мы, несмотря на сложности, организовали онлайн-курс в Миланской бизнес-школе – но наши слушатели проходили его все равно на выезде, на базе университета «Сириус» в Сочи.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Леонид Васильев, директор дирекции программ дополнительного профессионального образования ВШМ СПбГУ:

Проводим оценку обратной связи постоянно. Во-первых, после каждого курса. Во-вторых, промежуточно – в середине программ, она включает в себя в том числе вопросы по организации образовательного процесса, сервисам, которые предоставляются слушателям. По завершении обучения оценивается полезность программы, ее соответствие стартовым ожиданиям выпускников. Форма – анкетирование, опросник содержит, в числе прочего, и открытые вопросы о рекомендациях, которые могли бы дать наши слушатели.

Обратная связь – основной источник информации о том, как нам развиваться. В первую очередь с ней работают академические директора программ, академический руководитель центра программ МВА. И это не формальность, мы действительно отзываемся на высказываемые мнения. Потому что любая наша программа – живой организм, она меняется вместе со слушателями, отвечая за их запросы, на запросы рынка.

Например: буквально сейчас представители одной из корпораций высказали пожелание – им важен опыт производителей программного обеспечения. И академический директор нашел выходы на профильную международную компанию, откуда и приглашает теперь спикеров.

Мы с этого начинаем – объясняем поступившим, что их мнение важно не только потому, что повлияет на их собственную программу. Оно повлияет на программу, где будут учиться те, кто придет за ними.

Поэтому мы гордимся тем, что показатель удовлетворенности на бизнес-программах ВШМ СПбГУ – выше 90%. Более того: наши выпускники, фактически, являются основным источником привлечения кандидатов на программы. Едва ли не половина слушателей приходит по их рекомендациям.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Константин Кротов, первый заместитель директора ВШМ СПбГУ:

У нас есть Ассоциация выпускников, есть отдел по работе с выпускниками, есть наша общага – уже знаменитая – GSOM Family. Мы не зря говорим о том, что люди приходят в ВШМ СПбГУ ради нетворкинга, партнеров, друзей, сообщества.

Так, выпускников Executive MBA сегодня – около 1000 человек, они все состоят в этом сообществе, все охватываются нашей коммуникацией. Понятно, что не каждый участвует во всех наших мероприятиях. Но ведь они многочисленные – не везде успеешь! Это и популярные семинары «Территория роста», такие мероприятия, как «Терракотовые паруса» (по аналогии с праздником выпускников Петербурга «Алые паруса»), новогодние встречи выпускников программ МВА. Наконец, GSOM Family Day – ежегодная встреча студентов, выпускников, преподавателей, сотрудников и компаний-партнеров Бизнес-школы.

Развиваем фандрайзинг – привлекаем выпускников к поддержке различных направлений развития школы, бакалавриата и магистратуры. Есть много социально значимых задач, решением которых мы, как нам кажется, можем заинтересовать наших выпускников.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/ЕМВА? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Константин Кротов, первый заместитель директора ВШМ СПбГУ:

Есть, например, курс «Креативное мышление», представленный на платформе «Открытое образование». Но, как уже было сказано, наша стратегия предусматривает выход в новые сегменты, ориентацию на линейных руководителей, начинающих менеджеров, массовый мидл-менеджмент. Для этих сегментов готовятся, в первую очередь, онлайн-курсы, масштабируемые программы. Наиболее успешный на данный момент проект – это Management Essentials. Скоро стартует программа Digital Essentials – по основам цифровых знаний для руководителей. С высокой степенью вероятности в начале следующего года запустим программу Finance Essentials – финансовые знания для нефинансовых руководителей.

Сейчас мы реализуем это направление для наших корпоративных партнеров, планируем выход на открытый рынок.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Константин Кротов, первый заместитель директора ВШМ СПбГУ:

Если говорить о программах дополнительного профессионального образования, то это все основные лидеры рынка Executive Education. В Санкт-Петербурге – Стокгольмская школа экономики. В России – Сколково.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Константин Кротов, первый заместитель директора ВШМ СПбГУ:

Помимо многих уже перечисленных проектов, назову скорый запуск совместных программ Executive MBA с зарубежными партнерами. На горизонте ближайших двух лет их предполагается две – в 2022 и 2023 году.

Кроме того, планируем активно развивать и масштабировать гибридную технологию обучения. Оборудуем для этого новые специальные аудитории, обучаем преподавательский состав.

Плехановская школа бизнеса «Integral»



Нечаева Светлана Михайловна,
директор Института бизнеса и управленческого образования РЭУ им. Г.В. 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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Плехановская школа бизнеса «Integral» основана в 1989 г. и является структурным подразделением Института бизнеса и управленческого образования «Business and executive education» ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова, одного из старейших и ведущих экономических университетов России. Школа сохраняет свою стратегическую позицию на рынке образовательных услуг, финансовую автономию и возможность привлечения высококвалифицированных и опытных преподавателей.

Сегодня в школе реализуется широкий спектр современных программ дополнительного профессионального образования, включая программы MBA, Президентскую программу подготовки управленческих кадров, программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации и программы для корпоративных заказчиков.

Все программы Школы основаны на многолетнем опыте успешной подготовки профессиональных руководителей, разработаны с учетом национальных и международных стандартов (АМВА) и открывают безграничные возможности трудоустройства и карьерного роста в России и за рубежом.

Ведущие профессора и практики российских и международных компаний, интегрированный подход к анализу комплексных проблем компаний, гибкие учебные планы и траектории развития с учетом индивидуальных интересов слушателей, профессиональная среда общения, развитие лидерских качеств руководителя и практический характер программ – вот что отличает программы MBA Плехановской школы бизнеса «Integral».

Школа реализует программы MBA, предоставляющие возможность слушателям стать профессиональным стратегом – «джерналистом» или специализироваться в области финансов и маркетинга.

ТОП-3 самых популярных программ MBA:

- стратегический менеджмент и предпринимательство;
- финансы;
- маркетинг.

Программы MBA Плехановской школы бизнеса «Integral» первыми в России (с 2001 г.) аккредитованы авторитетной международной ассоциацией The Association of MBAs (АМВА), Великобритания. По окончании обучения вместе с дипломом о профессиональной переподготовке MBA РЭУ им. Г.В. Плеханова все выпускники получают именной сертификат АМВА. Кроме того, слушателям и выпускникам программ MBA предоставляется уникальная возможность стать индивидуальным членом АМВА! Индивидуальный член АМВА становится частью международной профессиональной деловой среды из более чем 5000 выпускников программ MBA и получает широкие возможности для общения с коллегами, потенциальными работодателями и, тем самым, увеличивает шанс на построение карьеры в крупных международных компаниях.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Жесткая конкуренция и продолжающаяся пандемия вынудили бизнес-школы внести изменения в свои программы MBA. Плехановская школа бизнеса «Integral» пошла по пути значительного обновления программы MBA в части ее актуализации с учетом меняющейся конъюнктуры рынка и дополнения рядом новых учебных модулей. Обновленная программа учитывает отечественный и международный опыт использования бизнес-технологий; ориентирована на приобретение слушателями системы актуальных знаний особенностей бизнес-среды, позволяющих принимать эффективные управленческие решения в условиях изменений и неопределенности, анализировать и моделировать бизнес-процессы, использовать комплекс современных инструментов менеджмента на всех уровнях системы управления.

В программу MBA включены новые модули «Навыки современного лидера» и «Устойчивое лидерство», проблемно раскрывающие личностно- и практико-ориентированный потенциал слушателя и позволяющие формировать у них умения постоянно пополнять и достраивать свою личностную систему знаний, т.е. приобретать опыт деятельности за счет активного управления экономическим, социальным и экологическим воздействием. Впервые с

2021 г. в программу MBA включена бесплатная опция – возможность изучения английского языка.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Первое, что хотелось бы отметить – Плехановская школа бизнеса «Integral» выдержала тест на стрессоустойчивость в период пандемии. Определив в качестве приоритета безопасность слушателей всех программ, школа очень быстро предложила онлайн формат для всех участников учебного процесса. В течение двух недель было перестроено расписание для вечерних и модульных групп, что позволило избежать переноса курсов на следующие семестры. И занятия, и защиты выпускных аттестационных работ были успешно проведены преподавателями школы онлайн.

В настоящее время занятия проходят очно, но для повышения эффективности мер противодействия распространению пандемии коронавируса, они дублируются также в режиме онлайн для тех слушателей, которые по состоянию здоровья не могут присутствовать в классе.

Самым сложным во время пандемии было сохранить вовлеченность слушателей в учебный процесс, но быстрая перестройка всех механизмов и слаженная работа администрации школы и преподавательского состава позволила сохранить чувство стабильности.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Онлайн-методы в программах MBA конечно же имеют свои преимущества, но и недостатки тоже есть.

Для зарубежных слушателей или студентов из регионов – это возможность обучаться с помощью использования дистанционных образовательных технологий. Но с другой стороны – это лишает их возможности работать в аудиториях над проектами в группах и налаживать деловые контакты.

На программах бизнес-образования 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 MBA в форме вебинаров, проектная работа в социальных группах, электронное администрирование отдельных этапов учебного процесса и др.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Пандемия ускорила темпы перехода бизнес-образования на новый этап цифровизации. После вынужденного перехода на "удаленку", многие впервые открыли для себя преимущества онлайн-образования. Но полностью заменить офлайн-обучение дистанционным невозможно. Продажи и переговоры, тренинги для руководителей, личная эффективность, дополнительное профессиональное образование – именно эти темы наиболее популярны на рынке бизнес-образования в России.

Пандемия оказала негативные последствия на спрос программ MBA: длительный срок обучения (по сравнению с менее дорогостоящими и более короткими программами) – это большой риск для слушателей – представителей малого и среднего бизнеса, что составляют нашу основную целевую аудиторию. Однако набор в группы вечернего формата обучения за последние несколько лет показывает, что интерес к программе MBA по-прежнему остается высоким, ведь грамотные управленцы понимают и готовы нести ответственность за то, что им необходимо будет менять стратегию. Они имеют стремление получить новый опыт, навыки, знания и поэтому идут учиться в нашу школу бизнеса.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения по программе МВА в Плехановской школе бизнеса «Integral» с осени 2021 г. составляет 640 000 руб. для вечернего формата (3-4 раза в неделю по будням) для всех трех специализаций и 520 000 руб. для модульного формата (5 очных двухнедельных модулей и отдельно модуль итоговой аттестации) только для специализации «Стратегический менеджмент и предпринимательство». По сравнению с 2020 годом стоимость обучения незначительно выросла. Вместе с тем, для привлечения слушателей весной 2021 года существенно расширен спектр скидок (от 5 до 25%): выпускникам РЭУ им. Г.В. Плеханова, лицам с управленческим или экономическим образованием, корпоративным заказчикам, по ранее заключенным договорам и различные сезонные скидки. Скидки предоставляются лицам, пришедшим по рекомендации выпускников Школы или работников РЭУ им. Г.В. Плеханова, лицам, приведшим с собой других лиц, желающих заключить договор на обучение по программе МВА, работникам, членам семей и детям работников РЭУ им. Г.В. Плеханова. Также могут предоставляться рассрочки оплаты обучения (в несколько этапов) и пакет документов для налогового вычета.

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

Преподавательский состав высочайшего уровня из числа практикующих ученых РЭУ им. Г.В. Плеханова и других российских и зарубежных вузов, консультантов, топ-менеджеров успешных компаний позволяет развивать у слушателей современное управленческое мировоззрение в сочетании с практическими навыками принятия стратегических управленческих решений, способствуя развитию необходимых лидерских качеств и управленческих компетенций.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Система управления эффективностью бизнес-школы основана на обратной связи от различных заинтересованных сторон и включает в себя обеспечение качества содержания программ, осуществляемое через академическое руководство; слушателей МВА; независимых внешних экспертов; ежегодный самоаудит. Обратная связь от слушателей является неотъемлемой частью этой системы: школа проводит промежуточное анкетирование слушателей по факту завершения каждого курса и при завершении программы. Рациональные предложения слушателей принимаются школой для последующего непрерывного улучшения программ МВА.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Плехановская школа бизнеса «Integral» славится своей Ассоциацией выпускников, которая сегодня насчитывает 2655 человек. Ее миссия – предоставление всем выпускникам Школы уникальных возможностей для личностного и профессионального роста посредством связей со школой и друг с другом, а также вовлечение выпускников в развитие школы. Основная цель Ассоциации выпускников МВА – это поддержание и развитие деловых и личных связей между выпускниками, повышение ценности получения образования в Плехановской школе бизнеса «Integral» и укрепление лидирующих позиций школы на российском и международном рынке бизнес-образования. Членство в Ассоциации является добровольным и может быть индивидуальным или коллективным.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Мы за очное образование, на наш взгляд оно более эффективное, поэтому на данный момент отдельных записанных онлайн-курсов и программ, которые мы предлагаем отдельно от программ МВА у нас пока нет.

Университет конечно же развивает онлайн обучение, разрабатывает и записывает онлайн курсы. В том числе имеются онлайн-курсы, которые предлагаются слушателям не только по программам МВА.

Для этих целей в Университете разработана и внедрена внутренняя цифровая образовательная платформа для студентов университета. На внутренней платформе Университета размещено более 1 000 различных образовательных ресурсов по различным темам (экономика, менеджмент, предпринимательство, торговое дело и др.). Более 3 000 студентов используют цифровой контент в образовательном процессе. Также преподавателями представлены более 60-ти онлайн-курсов на открытых ресурсах. Онлайн-курсы размещены также на внешних образовательных ресурсах, например, «Современная цифровая информационная образовательная среда в РФ» Coursera, Stepik, Udemy, UNIWEB, Универсариум, Конструкториум. За последние 2 года более 30 000 слушателей прошли обучение по на внешних образовательных платформах.

Ежегодно онлайн-курсы модернизируются с применением технологий кейсов, тренажеров, электронного бизнеса, включая элементы геймификации.

Онлайн-курсы доступны для изучения на платной и бесплатной основе. Стоимость обучения зависит от содержания и длительности курса.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Говоря о конкурентах, мы всегда оцениваем наличие или отсутствие у них значимых международных аккредитаций и локацию. Конкурентами мы считаем все школы, имеющие аккредитацию AMBA, а также молодые развивающиеся онлайн-школы, имеющие большую гибкость и большой спектр предлагаемых программ.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Основными направлениями развития бизнес-школы являются:

- усиление ориентации на корпоративных клиентов;
- расширение географии присутствия Школы на зарубежных рынках;
- разработка и продвижение новых образовательных продуктов, востребованных рынками;
- формирование адекватных ожиданий потребителя;

Будучи школой бизнеса в рамках учебного заведения с более чем столетней историей, Плехановская школа бизнеса «Integral» унаследовала и усовершенствовала корпоративную культуру Университета. Встречи выпускников, дни открытых дверей, мастер-классы, совместные стажировки – все это обогащает генеральную концепцию Школы, которая гласит: успешная организация состоит из компетентных личностей – профессионалов в своем деле, приносящих пользу обществу.

Школа бизнеса «Синергия»



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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Школа бизнеса «Синергия» – одна из старейших школ бизнеса в России, работает на рынке бизнес-образования с 1988 года. 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 MBA, так и масштабные бизнес-форумы для топ-менеджеров и предпринимателей в очном и онлайн форматах. В 2001 году Синергия стала первой школой бизнеса в России, получившей международную аккредитацию программ MBA в Ассоциации MBA (AMBA, Великобритания). Аккредитация AMBA 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 MBA;
- 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. В 2020 году мы запустили потоковую платформу Synergy.Online для трансляции всех наших событий и программ;
- 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 Accelerator.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

В последние годы происходило интенсивное развитие как программ MBA Школы, так и других масштабных проектов. Конечно, в 2020 году должны были оперативно перестроиться и перевести проведение масштабных бизнес-форумов в онлайн формат. Для этих целей мы оперативно разработали и запустили онлайн-платформу Synergy.online, которая смогла обеспечить не только потоковую передачу знаний, но и стала площадкой для нетворкинга, обмена опытом и генерации антикризисных решений с участием многих тысяч предпринимателей, представителей бизнеса и специалистов разных отраслей. Прямые трансляции позволили участникам почувствовать себя вовлеченными в процесс, стали доступными мастер-классы мировых гуру в маркетинге, продажах, стратегии, развитии личной эффективности, таких как Нассим Талеб, Филип Котлер, Юваль Ной Харари, Ицхак Адизес и многие другие. Процесс развития таких сервисов будет продолжаться и дальше.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Мы реализуем онлайн-программы МВА уже много лет, поэтому для нас изменения были минимальными. Все процессы давно уже отстроены, есть своя система дистанционного обучения (<http://lms.synergy.ru>), разработаны технологии, регулярно проводятся вебинары.

Что касается очных программ МВА, формат для них не поменялся. Слушатели этих программ предпочитают очные занятия онлайн-сессиям. В период локдауна скорректировали график учебного процесса, перенесли очные модули на более поздний срок, поддерживали динамику обучения путем подключения слушателей к онлайн-мероприятиям, проводившимся на платформе Synergy.Online, проводили защиту выпускных работ слушателей в онлайн формате.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах МВА / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Цифровизация в секторе бизнес-образования – это революционный процесс, который набирает темпы. Ситуация с пандемией значительно ускорила внедрение цифровых технологий в образовательные программы, в том числе МВА. Дальнейшее развитие будет по многом связано с развитием гибких технологий обучения, которые позволяют не только развивать исключительно онлайн-продукты, но и адаптировать классические программы МВА к новым условиям. Перед современными бизнес-школами стоит комплексная задача – не просто перенести в онлайн «говорящую голову» преподавателя, используя стандартные технологии проведения вебинаров, но и внедрить в процесс обучения разнообразные инструменты, которые смогут воспроизвести взаимодействие слушателей в аудитории и обеспечить необходимую динамику обучения.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Рынок бизнес-образования, как и любая другая отрасль, испытал на себе влияние пандемии и связанных с ней событий. Это стало катализатором огромного числа изменений в структуре предложения, методологиях и технологиях обучения, каналах передачи знаний и отработки навыков. Абсолютно все участники рынка вынуждены были быстро перестраивать многие процессы, лучше и быстрее реагировать на меняющиеся запросы со стороны клиентов: компаний-работодателей, предпринимателей, топ-менеджеров, которым в свою очередь пришлось «гасить пожар» и искать нестандартные решения для своих бизнесов.

Очевидно, что бизнес-школы продолжают обогащать свои программы digital-курсами, которые учат слушателей управляться с большими данными, использовать искусственный интеллект и достижения робототехники. Так, в линейке программ нашей Школы мы предлагаем специализированные онлайн-практикумы, которые помогают специалистам разных уровней проводить digital-трансформацию в компаниях.

Продолжают оставаться актуальными гибкие навыки. Именно они дают возможность современному руководителю лучше приспособиться к постоянно меняющимся условиям среды и ведения бизнеса. Отвечая последним вызовам, программы обучения критическому мышлению, эффективной коммуникации, самоорганизации и стрессоустойчивости будут становиться все более практико-ориентированными и заточенными под потребности конкретного слушателя.

Не теряет своей значимости задача обеспечения обучения на всех этапах жизни и карьеры. В частности, более активно развивается непрерывного предпринимательского образования. Бизнес-школы продолжают охват такими программами не только традиционные категории предпринимателей, но и более узкие сегменты, включая начинающих стартаперов и школьников.

Несомненно, мы фиксируем значительный всплеск интереса к онлайн-программам. И с апреля 2020 года количество новых слушателей таких программ увеличилось более чем в три раза. С одной стороны, очень радостная для нас тенденция. Но это еще и испытание, поскольку очень важно сохранить качество программ при большем объеме.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения на программах МВА / EMBA Школы бизнеса «Синергия» практически не изменилась за последние три года.

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 2020-21 гг. Школа выделила 20 грантов на обучение по программе EMBA победителям всероссийского конкурса предпринимателей – национальной премии «Бизнес-Успех».

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

Школа уделяет большое внимание формированию команды преподавателей. Все преподаватели программ MBA 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.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Анкетирование слушателей и выпускников программ MBA 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 MBA за последние два года 38% отметили карьерный рост, из них 65% повысили свою позицию в текущей компании и 35% перешли на более высокую позицию в другую организацию. Повышение дохода отмечают большинство выпускников программ MBA и EMBA в разной степени в зависимости от отрасли и занимаемой позиции.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / 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 MBA 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 вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ MBA/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

У нашей Школы есть целая линейка онлайн-практикумов по разным темам. Это и профессиональные управленческие онлайн-курсы на такие темы, как технологии цифровой трансформации, оптимизация бизнес-процессов, аналитический маркетинг, управление по целям, управление изменениями в компании и мотивацией подчиненных. И курсы по развитию личной эффективности: эмоциональный интеллект в бизнесе, ораторское искусство, тайм-менеджмент. И отдельные авторские онлайн-курсы по развитию лидерских навыков и отдельных узких компетенций. В 2021 году мы разработали и запустили специальную программу профессиональной переподготовки в онлайн формате «Школа предпринимательства «Взлет». Участие платное. Но для отдельных категорий обучающихся, начинающих предпринимателей предусмотрены льготы. Так, можно подать заявку и пройти эту программу в рамках нацпроекта содействия занятости.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Конкурентами считаем все бизнес-школы, которые имеют международную аккредитацию программ MBA и/или являются членами международных организаций в сфере бизнес-образования. Для нас самих международная аккредитация является ценной возможностью постоянно поддерживать качество наших программ MBA на высоком уровне, развиваться, внедрять инновации и получать ценную экспертную оценку.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Школа планирует расширить присутствие в корпоративном сегменте: проводить больше тренингов, развивать корпоративные программы MBA, увеличить долю корпоративных

участников форумов и конференций. Также мы будем развивать линейку онлайн-программ разных уровней и форматов, делая акцент на развитии цифровых навыков, расширять возможности платформы Synergy.Online. Наша задача – обеспечить качественный и актуальный контент, развивать портфолио обучающих программ, инструментов и методик. Несомненно, планируем дальнейшее развитие предпринимательских программ. Задача – предложить не просто набор программ, а комплексное решение, которое поможет развитию бизнеса на разных этапах. Уже сейчас мы разработали целое портфолио продуктов, которое включает курсы для бизнесменов с разным опытом ведения бизнеса: Genesis, Квантовый скачок, Synergy Accelerator, Взлет. Все курсы сопровождаются индивидуальным и групповым коучингом и менторингом, что дает возможность адаптировать программу под индивидуальные запросы и сделать ее более результативной.

Стокгольмская школа экономики



Андерш Паалзов,
президент Стокгольмской
Школы Экономики в России

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Стокгольмская Школа Экономики (СШЭ) в России была основана в 1997 году. В основе создания SSE Russia лежала идея участия в развитии устойчивого бизнеса в России через распространение здоровой, долгосрочной, справедливой и социально ответственной бизнес-практики. В первоначальном портфеле продуктов появились такие программы, как «Программа по предпринимательству Ханса Раузинга», а также разнообразные мероприятия в сфере управления качеством. Был создан исследовательский центр. С целью развития бренда школы СШЭ начала издательскую деятельность, в результате которой появилась книга «Бизнес в стиле фанк» (Кьелл А. Нордстрем и Йонас Риддерстрале).

В 2000 году на основе программы по предпринимательству Ханса Раузинга, стартовала программа Executive MBA по общему менеджменту. Выпускники этой программы стали первыми, кто получил диплом SSE, подписанный президентом Стокгольмской Школы Экономики; а с 2006 года эта программа совместно с аналогичными программами в Стокгольме и Риге стала участвовать в рейтинге Financial Times. Также появились такие программы, как «Основы предпринимательства», «Программа Living Company – Управление эффективностью», «Финансы – это красиво», «Брендинг». В середине 2000-х портфель программ Executive MBA расширился, появились программы Executive MBA для нефтегазовой отрасли и по стратегическому развитию рынка.

В октябре 2017 г. SSE Russia запустила 6-ти модульную программу Business Zoom, адресованную руководителям и собственникам компаний, а также функциональным менеджерам высшего и среднего уровня. В феврале 2020г. была запущена программа личностного 3D-развития для опытных руководителей Fine Leaders. Помимо открытых программ, СШЭ ежегодно реализует специально разработанные корпоративные программы.

СШЭ ежегодно набирает две группы на программы Executive MBA, обучение проходит на английском языке или на английском с синхронным переводом на русский. В сентябре 2021-го года прошел запуск 22-й по счету группы EMBA на английском языке, а в ноябре начнет обучение 14-я группа с идентичной программой и с переводом на русский язык.

Особой гордостью Школы и главным показателем ее успешной многолетней работы – сообщество из более чем 2 000 выпускников, половина из которых закончили программы Executive MBA. В 2022 году Стокгольмская Школа Экономики в России отметит свой 25-летний юбилей.

5 фактов о школе:

1. Стокгольмская Школа Экономики – единственная западная школа, имеющая аккредитацию на преподавание в России и предлагающая полноценную европейскую дипломную программу Executive MBA (Присвоение европейской степени Executive Master Of Business Administration)
2. СШЭ имеет кампусы в Стокгольме, Риге и Санкт-Петербурге.
3. СШЭ – №1 в рейтинге европейских бизнес-школ среди Скандинавских стран.
4. Стокгольмская Школа Экономики имеет уникальные тесные связи с Премией по экономике в память Альфреда Нобеля. В настоящее время двое профессоров СШЭ входят в комитет по присуждению Премии в области экономических наук, каждый год в декабре лауреат или лауреаты посещают нашу Школу в Стокгольме для более неформального и личного общения с коллегами и студентами
5. В основе обучения в СШЭ лежит концепция FREE, включающая развитие критического мышления, лидерства и самопознания, социальной ответственности, межкультурного образования и дизайн-мышления.

Facts: факты и научные обоснования

Reflective mind: рассудительность и самопознание

Empathy: эмпатия и социальная ответственность

Entrepreneurship: предприимчивость и творческая деятельность

Направления подготовки и ТОП-3 самых популярных программ:

- дипломная программа Executive MBA General Management;
- Business Zoom – полугодовая программа для руководителей и собственников малого и среднего бизнеса;
- Fine Leaders – программа для состоявшихся лидеров, ориентированных на освоение современных знаний и навыков.

Аккредитации:

С 1999 года СШЭ аккредитована Европейской системой усовершенствования качества (European Quality Improvement System, EQUIS).

Участие в рейтингах:

СШЭ является одной из ведущих бизнес-школ в Европе и признана на международном уровне в рейтингах Financial Times (FT):

- 21 место (из 90) в рейтинге европейских бизнес-школ;
- 60 место (из 100) в рейтинге Executive MBA;
- 30 место (из 85) в рейтинге Корпоративных программ (Executive Customised Programs);
- 17 место (из 75) в рейтинге Открытых программ для руководителей (Executive Open Programs).

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Академический состав Школы активно работает над тем, чтобы программа EMBA регулярно обновлялась и соответствовала вызовам времени и потребностям лидеров будущего. С 2020 года программа предлагает ряд преимуществ:

Персонализация. К активному изучению личных кейсов, индивидуальным коуч-сессиям для расширения лидерского потенциала, созданию бизнес-планов, разработке и внедрению в свою компанию проекта изменений, в 2021 году программа дает участникам возможность посещения двух дополнительных модулей по выбору (элективы) в Стокгольме, Риге или России.

Скандинавский контекст. Программа EMBA российского кампуса СШЭ стала максимально синхронизированной и приближенной по своему содержанию курсов к программам кампусов Stockholm School of Economics в Швеции и Латвии. Это позволит участникам познакомиться с европейским стилем управления и быть в курсе событий на быстро развивающихся глобальных рынках.

Обучение по обмену. Благодаря вступлению SSE в GNAM (Глобальную Сеть для Передового Управления), у участников программы EMBA появилась возможность пройти модуль в одной из школ-партнеров, что способствует развитию международных связей и кросс-культурных навыков.

Инновации и устойчивое развитие. Больше внимания в составе программы EMBA теперь уделяется стратегии устойчивого развития и инноваций в бизнесе. Зарубежный модуль, посвященный инновациям, пройдет в Израиле с посещением ведущих местных предприятий и встречами с предпринимателями.

Фокус на коммуникацию и обмен опытом. 13 пятидневных очных модулей сфокусированы на работу в группах, общении с зарубежными экспертами и преподавателями-практиками, являющимися консультантами крупных компаний. Несколько часов в день каждого модуля отведено встречам с предпринимателями и исследователями, в том числе и выпускниками программы EMBA СШЭ разных лет. Благодаря этому участники получают возможность расширить свои компетенции, впитывая опыт и знания других людей, а также наработать связи, которые будут и в дальнейшем поддерживать профессиональное и личное развитие.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

После объявления локдауна в марте 2020 года обучение было приостановлено на три месяца, после чего часть занятий была переведена в онлайн формат, но исключительно для сохранения динамики обучения. Было принято решение о продлении сроков обучения на полгода с тем, чтобы максимально перейти в очный формат. Для решения проблем с очным обучением занятия по согласованию с группами проводились в странах, куда был разрешён безвизовый въезд как преподавателям, так и участникам программ (с учетом того, что 90% лекторов из Швеции).

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Оказалось, что некоторые виды занятий более комфортно проводить онлайн, поэтому для некоторых предметов небольшие онлайн вставки были сохранены и в новых программах.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Постановления, ограничения, экономическая обстановка, связанные с COVID-19, несомненно повлияли на рынок бизнес-образования, что, в свою очередь, повлияло и на потребителей услуг: изменились не только их запросы на обучение, но и их возможности. Несмотря на нестабильную обстановку и неопределённое будущее спрос на обучение растёт (в США к сентябрю 2021 общее количество поданных заявлений на этот год превышает прошлогодний показатель на 15%). Нужно отметить, что спрос идет именно на офлайн-обучение, и поэтому количество студентов сокращается (многие переносят обучение до наступления более благополучной ситуации, из-за закрытых границ или финансовых ограничений). В 2019 году дипломы EMBA получили 52 человека, в 2021 году – из 54 слушателей двух групп диссертации защитили 45 человек.

Мы видим, что во многих компаниях идет сокращение бюджетов на обучение из-за сложной экономической ситуации. И вопросы обучения сотрудников переносят на 2022 год, так как в 2021 обучение просто не было заложено в годовой бюджет. Около половины студентов планируют обучение за свой счет, и это в том числе и является критичным моментом, почему студенты откладывают обучение на будущий год.

Длительность программы – еще один немаловажный фактор при принятии решения об обучении на программе EMBA. В условиях неопределённости многие компании и потенциальные студенты не готовы включать в свои планы длительные программы, требующие большого вложения времени и сил.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Можно сказать, что в целом стоимость не изменилась. Несколько лет назад после резкого скачка курса евро мы закрепили стоимость программы, исходя из курса 65 рублей за евро. Поскольку даже при таком расчёте цена остаётся достаточно высокой, варианты оплаты согласовываются с каждым поступающим индивидуально. Из постоянных мер поддержки у нас есть транспортная компенсация для студентов, проживающих за пределами Москвы и Петербурга. Дополнительные льготы есть у граждан Казахстана и Беларуси. В прошлом году за счёт собственных средств мы выдавали гранты медикам.

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

Поскольку мы Стокгольмская Школа Экономики, то и лекторы у нас, в основном, представляют эту школу. Это наши постоянные преподаватели, ведущие занятия в Швеции. Тем самым мы обеспечиваем не только необходимый уровень экспертизы, но и целостность подхода. Не могу не добавить, что наша школа в Швеции благодаря высоким рейтингам привлекательна для специалистов со всего мира, поэтому среди лекторов есть финны, немцы, чехи, болгары, австралийцы. И конечно же, среди гостевых лекторов чаще всего наши выпускники. Они наши помощники, потому что могут дать и трезвую оценку своему бизнесу, и понимают модели, которые мы преподаём.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Исторически сложилось, что сбор обратной связи мы доверили авторитетному изданию Financial Times. В последние пару лет этим занимается портал ещё и портал MBA.su. На основании полученной информации они составляют рейтинги школ в мировом и российском масштабах соответственно. С нашей точки зрения такие опросы гораздо эффективнее, так как позволяют выпускникам высказываться более честно. Мы же ограничиваемся сбором обратной связи только после завершения учебных блоков для повышения качества обучения.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Наши выпускники – наша реальная сила. Мы не зовём их на встречи с поступающими, так как бережём их время. Однако, в США выпускники проводят собеседования с поступающими, помогают в организации визитов в компании, выступают-гест-спикерами, участвуют в составе комиссии на защитах дипломных работ.

У нас нет зарегистрированного сообщества выпускников, но есть многочисленные чаты по всем возможным направлениям, начиная с поиска работы и заканчивая клубами по интересам (книги, спорт, путешествия и прочее).

При этом выпускники настолько привыкают к общению друг с другом, что при нашей поддержке активно самоорганизуются: проводят общие собрания, встречи с интересными людьми. Недавно ими был запущен проект неформальных завтраков, где любой желающий может подать заявку на утреннюю встречу. Далее из таких же желающих организаторами подбирается пара и в назначенный день они вместе завтракают. Школа, в свою очередь, поддерживает проведение таких мероприятий, предоставляя помещения, оборудование и информационную поддержку через свои каналы.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Период локдауна показал нам, что сила Стокгольмской Школы Экономики в умении раскрыть внутренний потенциал студентов, в умении их разговорить и объединить. Текущий уровень развития технологий не позволяет сделать дистанционное обучение максимально близким по эффекту очным занятиям. Поэтому в материнской школе в Швеции онлайн курсы создаются, но лишь как краткое вступление перед полноценными учебными модулями, которые отдельно не продаются.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Мы не считаем кого-либо своими конкурентами. Не потому, что мы снобы, полагающие, что мы лучшие. Нет, просто мы уверены, что у каждой бизнес-школы есть свой студент. Как следствие, наша задача заключается не в том, чтобы переманить к себе чужого студента, а в том, чтобы найти своего. Мы готовы к сотрудничеству с любой школой и всегда откликаемся на предложения о совместных проектах. Более того, нам приятно, когда выращенные нами преподаватели становятся востребованными на российском рынке и начинают читать в других учебных заведениях.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Несмотря на то, что наш основатель – серьёзное шведское учебное заведение, денег из-за рубежа мы не получаем. Как ни странно, мы в этом видим больше плюсов. Мы не гонимся за технологическими излишествами, а делаем упор на качестве программ. С другой стороны, у нас развязаны руки в планировании нашей деятельности. Именно по этой причине мы запустили короткие программы, имеющие чёткую специализацию по областям знаний. Проект оказался таким успешным, что в декабре этого года самая первая из этих программ – Business Zoom – стартует уже в четвёртый раз.

Каждая новая программа требует дополнительных ресурсов: преподавателей, помещений, сотрудников. Поэтому мы тщательно прорабатываем каждый последующий шаг, чтобы не оказаться в проигрыше. В 2022 году Стокгольмская Школа Экономики будет отмечать 25-летие своей работы в России. Это солидный возраст, который мы хотим отметить не праздничным фейерверком и банкетом, а открытыми лекциями, вебинарами и встречами с выпускниками разных лет.

Академия управления ШЭМ ДВФУ



Михаил Юрьевич Кривопад,
заместитель проректора по
развитию, руководитель Ака-
демии управления ШЭМ
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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Академия управления ДВФУ – это структурное подразделение Школы Экономики и менеджмента, которая встроена не только в систему подготовки кадров для бизнеса и менеджмента. Это общевузовский проект, который совсем недавно начал интенсивно реализовываться. У нас достаточно молодая бизнес-школа. Ее особенность в том, что она успешно сочетает в себе функции бизнес-школы и школы публичной политики. Таким образом, решает задачи подготовки топ-менеджеров, предпринимателей и управленцев для государственной службы. Академия управления ШЭМ ДВФУ входит в ассоциацию школ публичной политики (NISPAcee). Если рассматривать составляющую бизнес-школы, то мы находимся в ассоциациях EFMD, BGA и РАБО.

Мы сотрудничаем с семью лучшими бизнес-школами Восточной и Юго-Восточной Азии. Также у нас есть партнеры в США: Fordham University, с ними ведется достаточно активная работа. Наш главный партнер – это национальный университет Сингапура. Мы с ним работаем с первых дней создания Executive MBA (EMBA), провели уже несколько совместных выездных модулей в Сингапур. Слушатели программ Академии могут выбрать выездные модули в одну из семи стран Азии: КНР, Южная Корея, Вьетнам, Малайзия, Сингапур, Япония и Тайвань. В каждой из них у нас есть партнерские вузы – лидеры бизнес-образования в своей стране. Также мы работаем с ассоциациями предпринимателей, организовываем встречи в их офисах и R&D центрах для слушателей.

Также мы в этом году впервые приняли участие в Народном рейтинге бизнес-школ России по версии портала MBA.ru и стали лидерами по качеству деловых связей, приобретенных выпускниками после обучения.

Внутри Академии успешно действует Дальневосточный центр проектного управления, у нас партнерские отношения с Центром оценки и развития проектного управления в Москве и ассоциацией СОВНЕТ (IPMA). Слушатели всех наших программ обязательно проходят обучение и сертификацию как минимум на базовый уровень по модели компетенций «ПМ СТАНДАРТ», прежде чем придут на очный модуль по проектному управлению к нашим экспертам. Также планируется, что наши слушатели и выпускники смогут пройти обучение и сертификацию по международным стандартам проектного управления IPMA.

В каждой программе Академии есть рейтинг выпускников. По его итогам выпускники получают различные условия после получения диплома: например, бесплатное посещение некоторых модулей с новым набором.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Недавно мы на 80% переработали программы обучения, оставили лучших преподавателей, которые по результатам первых трех лет получали наивысшие оценки по форме обратной связи. Также добавили новую экспертизу и выездные модули по России, поменяли формат обучения. Таким образом, у нас получилась трансформационная программа, где 50% это систематизация бизнес-процессов, а еще 50% – личная трансформация за счет различных модулей. Каждый год мы добавляем в наши программы новые темы, новых экспертов, совершенствуем образовательный процесс. Например, в этом году на EMBA у нас добавился выездной модуль в Республику Татарстан в Иннополис, также остается модуль на Камчатку. Опционально есть выездные модули в страны Азии, но, к сожалению, из-за пандемии на текущий момент они не выполняются.

Развитием программы Executive MBA мы занимаемся с 2017 года, на данный момент обучается уже пятый набор. Мы делаем всего один набор в год до 30 человек, что позволяет предоставлять нашим слушателям качественное образование.

Всего в Академии запущено 3 программы. Это флагманская Executive MBA (EMBA), состав ее слушателей на 80-90% это собственники малого и среднего бизнеса и около 10-20% топ-менеджмент. На данной программе порядка 40 экспертов, в том числе около 15 иностранных экспертов, 10 партнеров. Выпустилось уже 50 человек, сейчас обучается еще 30 слушателей. 11 образовательных модулей, из них два выездных.

Вторая программа, это Master of Public Administration (MPA). По данной программе мы готовим работников сферы управления для Дальнего Востока, лучшие выпускники попадают в кадровый резерв ДФО. Также мы делаем некоторые совместные модули EMBA и MPA, что считаем определенным нашим преимуществом.

Последняя программа – MBA Business in Asia. В рамках программы планируется посещение 7 зарубежных стран Азии. Программа включает 25 ключевых курсов, более 40 зарубежных экспертов, более 30 партнеров, более 25 компаний, планируемых для посещения. Как только будут открыты границы, мы начнем организовывать в отдельные страны модули.

На сегодняшний день в Академии управления ДВФУ нет классической MBA программы. Ее запуск планируется весной. Но уже сейчас есть большое количество кандидатов на программу, включая тех, кто не прошел отбор на Executive MBA в силу недостаточного управленческого опыта.

MBA Академии управления ШЭМ ДВФУ – это будет программа дополнительного профессионального образования, предназначенная для действующих менеджеров, которые хотят сделать успешную карьеру или начать новый собственный бизнес. Программа планируется длительностью 17 месяцев и будет включать в себя 15 модулей. Первые 10 модулей – фундаментальные, составлены по международным стандартам бизнес-образования. Далее на выбор слушателям будут представлены три трека по следующим направлениям:

- 1) Система менеджмента: продвинутый уровень, призван помочь менеджерам получить высший уровень управленческих позиций в компании и развить карьеру.
- 2) Предпринимательское мышление и создание собственного бизнеса. Поможет тем менеджерам, которые планируют создать новый бизнес, либо действующим предпринимателям, которые ищут пути развития собственного бизнеса.
- 3) Развитие экспортного потенциала компании. В этом треке будет 5 модулей. Один из них, возможно, будет выездным. При помощи данного трека мы также стараемся стимулировать рост показателя несырьевого экспорта на Дальнем Востоке и в России, обучая наших слушателей, как можно экспортировать технологии, товары, услуги.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Поскольку к нам приезжают эксперты со всей России и время ограничено, в программах используется формат blended learning. Мы проводим некоторые лекции и предоставляем материалы в электронном формате. Каждая лекция транслируется в YouTube в формате HD/4K и слушатель, опаздывающий или не присутствующий на лекции, может это переслушать. Безусловно, как и все бизнес-школы, мы принимали достаточно сложные решения в период пандемии. Мы не предлагали несколько вариантов программ нашим слушателям, так как программы бизнес-образования – это наши флагманские программы, и в онлайн их качество значительно страдает. На время локдауна мы организовали более 50 вебинаров, для организации онлайн-процесса нам потребовалось около недели. Для наших слушателей это было проведено на бесплатной основе.

Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

В период пандемии, по нашему мнению, спрос на программы бизнес-образования увеличился. В пандемию мы набрали большее количество слушателей, чем в предыдущие года, что было связано в первую очередь с переработкой существующих программ.

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

5% экспертов у нас из ДФО. Остальные эксперты это те, кто прилетает на Дальний Восток и преподают у нас. Это эксперты-практики общероссийского и мирового уровня.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Несмотря на то, что мы увеличили объемы программ, стоимость EMBA изменилась незначительно. Стоимость MPA не изменилась и осталась на прежнем уровне. Мы портфельно управляем нашими программами и стараемся оптимизировать свои расходы. Для нас очень важно «транспортно-логистическое» плечо и соответствующие затраты. Также стараемся



снизить маржинальность и повысить доступность программ, чтобы они были дешевле, чем в Москве, при том же составе экспертов. В Академии бывают скидки за раннее бронирование, первые 10-15 контрактов это всегда минимальная стоимость. Минимальная стоимость EMBA составляет 1,3 млн руб. На наши зарубежные программы мы также стараемся держать цены на минимально возможном уровне.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Раньше у нас была возможность организовывать тестовые занятия. На текущий момент в связи с полным набором на EMBA осуществлять это стало проблематично. Мы можем предоставить онлайн-доступ к некоторым курсам для потенциальных слушателей, в качестве примера. На программу МРА мы периодически приглашаем наших потенциальных слушателей на секции, так как там меньшее количество слушателей.

У нас также существует формат Life long learning – поступив и окончив программу Академии, ты никогда не закончишь учиться. У каждого выпускника имеется безграничное право посещения любого модуля по любой из программ на особых условиях: бесплатно или по минимальной стоимости. Мы делаем дни открытых дверей в онлайн формате, где рассказываем в целом про Академию, описание курсов и программ.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Да, у нас есть сообщество выпускников. Мы не предпринимаем больших усилий для организации наших выпускников, не делаем специальных приложений. Самое главное, это вкладывать смысл, зачем сообщество нужно. Мы отвечаем на это следующим образом: это закрытый клуб людей с одинаковым набором и системой ценностей, которые давались в Академии. Клуб у нас состоит из 3 частей: культурно-развивающая часть, образовательная часть и нетворкинг. Сейчас мы готовимся, выбираем себе партнеров, чтобы организовывать различные регаты. Также мы уже запустили конкурс на проектирование «Ландшафтный парк-аллея выпускников». Мы планируем высадить 50 первых деревьев уже в ближайшее время.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Мы равняемся в некоторых аспектах на бизнес-школы Москвы и Санкт-Петербурга. По нашему мнению, наша бизнес-школа, несмотря на то, что молодая, мы уже собрали лучшие образовательные форматы и собираем лучших экспертов со всей страны. Мы придаем нашему образованию дальневосточную специфику.

Мы не видим конкурентов в ДФО, так как у нас другой подход: не на объем, а на качество оказываемых услуг. К нам не летят со всей страны получать бизнес-образование. Среди географии наших слушателей в основном Сахалин, Магадан, Камчатка, Хабаровский и Приморский края.

Появление нашей бизнес-школы в ДФО – хороший стимул для московских бизнес-школ, так как формируя спрос на бизнес-образование на Дальнем Востоке, мы готовим клиентов и в том числе для бизнес-школ Москвы.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

У Академии управления ДВФУ нет задачи стать лучшей бизнес-школой России. Мы планируем выйти на международный уровень, поэтому подали данные для участия в различных рейтингах, расширяем партнерскую сеть. Есть в планах разработка программы для обучения зарубежных предпринимателей из стран Азии, возможно, в партнерстве с бизнес-школами из Москвы и Санкт-Петербурга. В марте 2022 года мы открываем программу МВА, которая войдет в перечень наших флагманских программ с партнерством IPMA. На базе Академии Управления ДВФУ был открыт Дальневосточный филиал Корпоративного Университета РЖД. Мы реализуем сетевые образовательные программы с нашими партнерами и уже сделали для них корпоративный МВА, и планируем развивать данное направление в больших масштабах.

Байкальская международная бизнес-школа



Тверетинов Александр Александрович,
декан ФБМ БМБШ ИГУ

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Байкальская международная бизнес-школа (институт) ИГУ (БМБШ ИГУ) создана приказом Государственного Комитета СССР по народному образованию (N 700 от 20 ноября 1990 г.) как Байкальский учебный комплекс ИГУ, в январе 2000 года реорганизован в институт, а в апреле 2008 года в бизнес-школу.

5 фактов:

1. БМБШ ИГУ – лидер бизнес-образования региона;
2. Имеет прочные связи с крупнейшими компаниями Иркутской области;
3. В БМБШ ИГУ входит 2 факультета – Сибирско-американский (программы ВПО) и Бизнеса и менеджмента (программы ДПО);
4. Многие выпускники САФ продолжают своё обучение на ФБМ;
5. Сильнейший педагогический состав, включая ВУЗы партнёры – НИУ ВШЭ и ГУУ;

ТОП-3 программы:

1. Президентская программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ;
2. МВА «Стратегическое управление компанией»;
3. Программа переподготовки «Управление инвестиционными проектами».

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

БМБШ ИГУ, как региональная бизнес-школа, ощутила на себе негативные последствия, связанные с кризисными явлениями в экономике от пандемии – снижение доходов компаний и бизнеса и, как следствие, секвестирование затрат на обучение сотрудников. Многие предприятия пересмотрели свои планы на развитие и обучение персонала. Также, как и собственники отодвинули на потом своё обучение. В данных условиях о развитии не приходится и основные усилия бизнес-школы были связаны с сохранением уровня набора, переформатировании образовательных программ под условия и запросы потенциальных потребителей. Конкретно – запуск новых программ переподготовки, изменение части существующих, внедрение более интенсивных, но с более короткими сроками обучения, программ.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Образовательный процесс на время локдауна был прерван до объявления снятия ограничений в части офлайн обучения. Полностью на онлайн формат мы не переходили.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах МВА / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Полностью онлайн формат для наших слушателей неприемлем. Да, они готовы частично использовать системы дистанционного обучения при выполнении домашних заданий или консультаций с преподавателями, но им крайне важно, чтобы лекционная часть была офлайн. Считаем, что такой, если угодно, «смешанный» формат на текущий момент является оптимальным.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Сложно сказать об общероссийских, а тем более общемировых трендах. В Иркутской области заинтересованным в бизнес-образовании важным является максимально прикладной характер получаемых знаний, актуальность и современность предлагаемых к изучению материалов. Спрос снизился, но мы верим, что это ненадолго и предлагаемые нами, скорректированные программы, будут востребованы и найдут своих слушателей.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость по программе МВА в БМБШ оставалась неизменной на протяжении нескольких лет. Скидки предоставлялись лишь ограниченному кругу лиц – 10% выпускникам БМБШ других программ ВПО и ДПО и 5% – для компаний, являющихся членами Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири. Ещё до кризиса и пандемии послабления были сделаны в части оплаты – стало допустимым оплачивать обучение не за год или семестр, а ежемесячно.

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

Состав ППС на программе МВА сформирован уже достаточно давно. Это как ведущие преподаватели БМБШ, так и привлечённые внешние спикеры, компетентные по теме дисциплин. Несколько учебных модулей читают выпускники БМБШ. Также к участию на программе привлекаются ведущие преподаватели из НИУ ВШЭ и ГУУ.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Обратная связь собирается по итогам обучения, где слушателями заполняется анкета (вариация NPS). Данный показатель уже несколько лет составляет свыше 90%. Это подтверждается тем, что в каждый новый набор программы МВА приходят по рекомендации от выпускников предыдущих лет.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Работа с выпускниками построена следующим образом – проводятся рассылки, отправляются запросы на вакансии, приём студентов программ ВПО на практики, etc. Кроме того, взаимодействие с выпускниками осуществляет Центр развития карьеры ИГУ. Некоторые выпускники программы МВА привлекаются к лекционной работе. Сообщество и клуб как таковые отсутствуют.

Есть ли у вашей бизнес-школы / университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Онлайн-курсы отсутствуют.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

В части программы МВА нашими конкурентами являются университеты в европейской части РФ – Москва (РАНХиГС), СПб (ИМИСП).

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Основной целью на ближайшие несколько лет в БМБШ видят – предлагать на рынок конкурентоспособные и востребованные образовательные продукты. И за счёт этого не только сохранять, но и увеличивать уровень набора на все образовательные программы.

Московский городской университет управления Правительства Москвы им. Ю.М.Лужкова



Царанов Константин Николаевич,
начальник Управления развития отраслевых образовательных программ

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Год создания Университета Правительства Москвы 1994. Университет создавался для обучения государственных гражданских служащих органов исполнительной власти города Москвы и обучения студентов. Сейчас в Университете дополнительно обучаются руководители и специалисты обучаются бюджетных организаций города Москвы и регионов России, а также руководители частных и государственных компаний. Учредителем университета является Правительства Москвы. Девиз нашего университета «Учим управлять городом». Все программы Университета направлены на управление организацией, людьми, процессами и т.д. Каждый год в Университете Правительства Москвы проходят обучение около 30000 человек, в линейке представлено 180 программам дополнительного профессионального образования. Университет является разработчиком Кадрового сервиса города Москвы и сейчас сервис проходит апробацию и внедрение в ФОИВы города Москвы. Сервисы направлены на развитие команды и системы управления в органах исполнительной власти города. 5 фактов: мы профессиональны, нам доверяют, мы гибкие, мы уважаем клиентов, через образование делаем мир лучше.

Дополнительная профессиональная программа профессиональной переподготовки для получения дополнительной квалификации «Мастер делового администрирования – Master of Business Administration (MBA)» Специализация «Управление в здравоохранении» стартовала в октябре 2016 года. Возникновение этой программы было продиктовано ситуацией на рынке медицинских услуг, частные клиники, которые работали на рынке, требовались управленцы нового уровня управления, для развития и дальнейшего развития организации. Так же в государственной медицине продолжалась реформа здравоохранения, которая коснулась и работы частных клиник. Руководством Университета и Управления было принято решение создать специализированную программу MBA для руководителей частных клиник (университет с 2011 года занимался развитием сферы здравоохранения и с 2014 года обучал главных врачей государственной системы здравоохранения города Москвы на программе профессиональной переподготовки МРА в здравоохранении). Такой специализированной программы MBA в России не было.

ТОП 3 программы: MBA в здравоохранении (148 человек), МРА в здравоохранении (250 человек), Управление персоналом медицинской организации (130 человек).

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Продолжительность обучения по Программе MBA 1,5 года, очно-заочной формы обучения. График обучения: 2 раза в неделю по рабочим дням (17.00-22.00) Но через два года после открытия программы ввели дополнительно другой формат: 1 раз в месяц, 3 дня: пятница, суббота, воскресенье (9.00-20.00). Таким образом, у нас на программе стали учиться слушатели из других городов России, расширилась география охвата и разнообразие клиник. В период обучения слушателям предлагается стажировка с посещением лучших частных клиник мира за рубежом и в России. Наши слушатели побывали на недельной стажировке в Чехии, Испании, Италии, Сингапура, Турции, Нидерландах, Россия. Во время пандемии слушатели с онлайн формате встречались с представителями министерства здравоохранения Шри-Ланка, которые делились своим опытом работы системы здравоохранения, отвечали на вопросы слушателей. Пандемия временно прервала очные стажировки, но с этого года стажировки возобновились. Обучение на нашей программе проходит в формате постоянного диалога экспертов со слушателями, рассматриваются кейсы слушателей, командная работа для обсуждения и решения задач, проектная работа, выезды в клиники, где представлен лучший опыт управления клиниками.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Пандемия COVID-19 повлияла на набор слушателей весной 2020 году, сразу произошел отток слушателей: в мае 2020 года к нам на программу пришло 10 человек, но уже весной 2021 года на обучение пришли 17 человек. Мы проводим день открытых дверей и во время пандемии проводили в онлайн формате, на осень 2021 года много желающих прийти на обучение. В период пандемии были организованы онлайн занятия вместо очных, перешли на онлайн обучение оперативно. Переход на онлайн обучение оказался не сложным, так как со слушателями мы выстраиваем очень доверительные и продуктивные отношения, организовать работу в онлайн мы смогли в течении недели. Но по результатам обучения и обратной связи со слушателями мы увидели, что слушателям очень важно живое друг с другом и с экспертами. Сейчас занятия идут очно, они начались с июня 2020 года.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Пандемия COVID-19 ускорила темпы изменений, необходимых для продвижения бизнес-школы в онлайн обучении, особенно в том, что касается разработки онлайн-овых и смешанных программ, но слушатели программы MBA не охотно занимались в режиме онлайн. Переход на онлайн приводит к переосмыслению подхода к технологиям и заставляет задуматься, как их можно использовать. Онлайн-образование, возможно, больше подходит для программ повышения квалификации, тренингов, семинаров. Для профессиональной переподготовки желателен в большей степени оффлайн обучение. Мы понимаем, что онлайн обучение будет развиваться и стараемся разумно совмещать онлайн и оффлайн обучение (например, используем возможность встречи с иностранными спикерами, общение с экспертами, которые заняты и им сложно по времени провести занятия в аудитории и т.д.). Также у нас продолжают действовать ограничения на 50% заполнения слушателей в аудитории и онлайн формат дает возможность охватить большее количество людей на занятиях.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

В начале пандемии люди испугались и взяли паузу на обучение. Когда стало понятно, что пандемия надолго, то люди стали искать школы и форматы, которые подходят им. В нашем случае, когда мы обучаем руководителей в здравоохранении, все было еще менее понятно. Но наши врачи довольно быстро перестроились и уже в мае 2020 года мы набрали группу на обучение. Сейчас, нам кажется, идет некоторый рост интереса к обучению и тех, кто хочет получить управленческое профильное образование.

Важные тенденции: интерес к образованию; желание найти сообщество единомышленников; образование-это диалог между экспертами и слушателями, они равные участники процесса; переход на технологические платформы; много слушателей поколения Z, смена форматов обучения.

На программу бизнес-образования приходят руководители государственных медицинских организаций. Набором в 2021 году мы очень довольны в мае 2021 года к нам пришло учиться 17 человек и на октябрь 2021 года желающих 29 человек. Люди хотят учиться.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость программы не изменилась с начала старта программы, оно составляет 350 тысяч рублей. Предоставляем особые условия оплаты, рассрочки.

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

Реализация программы нацелена на высокое качество подготовки слушателей, которое обеспечивается высококвалифицированным преподавательским составом. В реализации программы участвуют лучшие тренеры и преподаватели Университета, ведущих вузов Москвы, специалисты и руководители ведущих клиник, эксперты Европейского



Медицинского Центра, ОАО «Медицина», «Ильинская больница», ИНВИТРО, GMS CLINIC, клиники доказательной медицины «Рассвет» на Красной Пресне, эксперты по управлению, наиболее опытные и квалифицированные эксперты-практики. Приглашаются зарубежные бизнес-эксперты. Процент лучших российских и зарубежных экспертов – практиков на программе составляет более 80%. Выпускников приглашаем на день открытых дверей и на проведение встреч с лучшими экспертами.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и ЕМВА? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Нами разработана анкета обратной связи, которую слушатели заполняют после прохождения дисциплин программы. Анкета представлена на бумажном носителе и в онлайн формате. Вопросы о пользе дисциплины для работы; о возможности применять на практике знания; измеряем индекс лояльности NPS; просим оценить раздаточный и презентационный материал. Готовность рекомендовать нашу программу высокая, анализируя информацию, по какому источнику слушатель узнал о нашей программе, 50% приходят на обучение по рекомендации наших слушателей.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и ЕМВА? Имеется ли общество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

После окончания программы МВА «Управление в здравоохранении» мы все время на связи с выпускниками, мы приглашаем на мастер-классы, круглые столы по актуальным событиям и вопросам в медицине. Выпускники приглашаются на зарубежные и российские стажировки в ведущие клиники. Все 148 выпускников находятся с нами на связи.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/ЕМВА? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Отдельных онлайн тем нет.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Школа бизнеса и международных компетенций (МГИМО), Moscow Business School, РАНХИГС, ВШЭ, Сколково.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Новые курсы и темы, которые мы вводим в программу, продиктованы изменениями, которые происходят в здравоохранении. На программе идет постоянное обновление тем. Будем усиливать обучение ИТ направления и организационную культуру на занятиях МВА. Онлайн-МВА для иногородних слушателей.

Академия PwC



**Волкова Надежда
Константиновна,**
руководитель бизнес-школы

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Академия PwC основана в 2002 году.

- 105+ обучающих программ;
- 8 международных профессиональных квалификационных программ;
- 50+ преподавателей – практиков;
- Учебные центры в 8 крупнейших городах России;
- Среди клиентов Академии PwC – 65% компаний, входящих в рейтинг Эксперт-400.

Наши обучающие программы:

1. Программы MBA в краткосрочном и долгосрочном формате.
2. Семинары по стратегии, финансам, управлению.
3. Тренинги по управленческим и коммуникативным навыкам (soft skills).
4. Международные квалификационные программы в сфере финансов и менеджмента: ACCA (Rus), ACCA (Eng), ACCA ДипИФР, CIMA (Rus и Eng), CIA.
5. Международная сертификация CIPD для специалистов в области HR и L&D.
6. Семинары по МСФО, ОПБУ США, РСБУ, налогообложению.
7. Программы по цифровым технологиям, анализу данных и гибким методологиям.
8. Семинары для финансовых организаций.
9. Программы и семинары по бизнес-коучингу & менторингу.
10. Модульная программа «HR-академия».

Академия PwC ежегодно участвует в народном рейтинге программ MBA, проводимом порталом MBA.su

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

В 2020 году был запущен новый курс MBA-Intensive в онлайн формате. Очный вариант программы существует с 2013 года и с тех пор не теряет своей привлекательности у наших клиентов. 7 модулей, 10 недель, основные управленческие инструменты – программа очень популярна у начинающих руководителей и предпринимателей. А теперь курс доступен и жителям регионов.

Также за последние два года во все программы MBA был добавлен актуальный блок по цифровизации бизнеса. Одной из стратегий Академии PwC является развитие направления цифровой трансформации, и, помимо обновления контента MBA, в структуре программ школы с 2019 года появилась целая линейка открытых семинаров по этому направлению. Это программы по гибким методологиям управления проектами, работе с данными и аналитике, управлению командами, роботизации бизнес-процессов, дизайн-мышлению и др.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Начиная с апреля 2020, большая часть программ Академии была переведена в онлайн формат. Это и краткосрочные семинары, и длительные квалификационные программы. Благодаря уже накопленному к тому времени международному опыту (сеть фирм PwC представлена в 155 странах) нам удалось перестроить процесс за 6-8 недель. К сентябрю 2020 года порядка 75% существующих программ (из более чем 110) перешли в онлайн, еще около 10% остались ждать выхода в очный формат, и 15% продолжились в очном формате из-за объективной невозможности перевести их в онлайн.

Часть программ, в которых присутствует большая доля живого взаимодействия участников, отработки soft skills, переведена в онлайн формат не была и не планируется. Это, в первую очередь, все программы MBA, а также международная сертификационная программа

«Бизнес-коучинг», элитная квалификационная программа CIPD для руководителей и специалистов в области HR, и часть краткосрочных семинаров по стратегии, финансам и управлению.

Что касается изменений в организации учебного процесса, связанного с дистанционным форматом, то мы можем отметить следующие:

- Академия PwC инвестировала значительное количество времени в адаптацию программ для проведения в онлайн. Была переработана методика преподавания (добавлены новые интерактивные форматы взаимодействия участников); в контент программ были введены новые бизнес-кейсы и упражнения, подходящие для дистанционного обучения;
- увеличилось количество времени, затрачиваемое куратором на взаимодействие с участниками перед началом занятий и во время мероприятия – для технической организации учебного процесса. Кроме того, куратору теперь необходимо постоянное присутствие во время занятия, в отличие от оффлайна;
- изменилось и время проведения семинаров. Так, например, если раньше краткосрочный семинар проводится 2 полноценных дня по 8 часов, то для дистанционного формата расписание было изменено на 4-дневный формат по 4 часа.

Также хотим отметить следующие тенденции, которые останутся с нами и после окончания COVID-19:

- квалификационные программы подготовки к международным экзаменам, содержащие по большей части технические навыки (hard skills) и не требующие регулярного взаимодействия слушателей, останутся в онлайн формате. Они доказали свою эффективность: результаты сдачи экзаменов нашими слушателями остались на прежнем высоком уровне;
- мы стали использовать цифровые образовательные платформы и технологии гораздо больше, чем раньше, и не планируем снижать темпы развития. Например, у нас есть собственная LMS, а также накоплен внушительный опыт по созданию интерактивных электронных курсов.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Спрос на онлайн формат MBA после ситуации с COVID-19 снижается. Клиенты учитывают, что качество обмена опытом и нетворкинга выше в очном формате MBA.

Онлайн формат востребован корпоративными заказчиками, у которых сотрудники переведены на удаленный режим работы.

Также данный формат рассматривают клиенты из удаленных регионов, которые не могут регулярно посещать очные занятия MBA.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Первый аспект влияния очевиден: онлайн-обучение плотно вошло в бизнес-образование, и теперь надолго останется там.

Мы считаем, что для программ с преобладанием hard skills (технические, бухгалтерские, финансовые и т.п. дисциплины) доля онлайн останется крайне высокой. Это же касается и программ с большим количеством теоретического контента.

Для модульных, а также для продолжительных программ будет характерен смешанный (blended) формат.

Также хотим отметить, что в нашей линейке остаются программы, где для клиентов предпочтительнее очное обучение. Это флагманские программы Академии PwC по развитию сложных навыков, и, в первую очередь, это именно MBA. Мы не планируем в дальнейшем переводить их в дистанционный формат. Весной 2020 мы продолжали получать запросы клиентов на очный формат, и после долгожданного осеннего запуска очных групп наблюдаем стабильно высокий интерес, который в 2021 вырос еще больше.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость наших программ МВА за последние два года изменилась совсем незначительно (порядка 3-5%).

Мы предоставляем скидки за раннюю регистрацию на программы МВА, а также постоянную скидку тем, кто имеет квалификацию CIMA (Chartered Institute of Management Accountants) либо обучается по этой программе в данный момент.

Все программы МВА имеют лицензию Министерства образования, поэтому участники имеют право на налоговый вычет за обучение.

Также мы предоставляем возможность рассрочки при оплате долгосрочных программ МВА.

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

Ключевые преподаватели МВА – профессионалы бизнеса с регулярным опытом преподавания. Академия приглашает преподавателей, которые владеют реалиями бизнеса и умеют эффективно передавать знания участникам МВА. Критерии отбора преподавателей включают обширный бизнес-опыт, владение методами интерактивного обучения, взаимодействия с аудиторией, организации дискуссий.

Иностранные спикеры и штатные консультанты PwC проводят мастер-классы, они делятся результатами исследований бизнеса, привносят понимание глобальных тенденций и передовых практик международных компаний.

Выпускники МВА выступают на ежегодных конференциях выпускников Академии PwC, где делятся опытом развития бизнеса, применения изученных инструментов, новыми отраслевыми трендами.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Мы проводим анкетирование участников МВА в конце каждого модуля программы для оценки актуальности инструментов и методов модуля, качества работы преподавателя.

Онлайн чат СДО Академии используется для обратной связи по организационной работе, комфорту обучения, эффективности работы координаторов МВА.

Анкетирование выпускников МВА через год после окончания программы проводится для оценки карьерных успехов и долгосрочных результатов применения навыков и компетенций МВА.

Конкурс эссе и отзывов стимулирует выпускников делиться мнением об эффективности обучения на МВА, что помогает оценить преимущества программы новым клиентам Академии.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Сообщество выпускников программ МВА в Академии PwC насчитывает уже более 1 400 человек. Около 20% из них состоят в закрытом сообществе в Facebook.

Для всех выпускников МВА Академия ежегодно организует масштабную очную конференцию. Это закрытое мероприятие, на котором выступают приглашенные спикеры – эксперты в различных областях бизнеса, а также сами выпускники рассказывают о своих бизнес-проектах и делятся успешным опытом с коллегами.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Линейка продуктов Академии насчитывает более 110 программ. Как уже говорилось выше, три четверти из них сейчас переведены в онлайн формат.

Отдельно у нас есть направление электронных курсов. Это короткие удобные для изучения курсы по цифровым технологиям, налогообложению, закупкам, управлению удаленными командами. Большинство этих курсов платные, стоят они от 3 до 5 тыс.р.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Программы МВА: СКОЛКОВО, РАНХиГС, СПбГУ, ИМИСП, МИРБИС.

Другие направления обучения: Академия бизнеса EY, Академия «Делойта», Hock Training, "СТЕК", центр "Специалист", Moscow Business School.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Как уже говорилось выше, мы планируем оставить онлайн формат для программ с преобладанием теоретического контента и программ по развитию измеряемых профессиональных и технических навыков. Многие из них будут дополнены электронными курсами, которые можно изучить в удобное время.

Кроме того, Академия PwC планирует перевести многие программы в смешанный (blended) формат с использованием новых цифровых обучающих технологий. Многие из них будут внедрены и в программы MBA.

Кстати, на базе сети PwC уже разработаны некоторые инновационные цифровые инструменты обучения, ранее не применявшиеся на российском рынке!

Мы получаем все больше клиентских запросов на обучение, связанное с ведением бизнеса в цифровую эпоху. Учитывая это, Академия планирует развивать линейку программ по цифровым технологиям для бизнеса, таким как роботизация бизнес-процессов, работа с данными, машинное обучение и т.п. Главным образом, эти программы будут ориентированы на средний менеджмент компаний для форсирования инноваций, поддержки внедрения организационных изменений и увеличения эффективности бизнес-процессов компаний, осуществляющих свою деятельность в России.

Урало-Сибирский институт бизнеса



**Евстратенко Илья
Геннадьевич,**
коммерческий директор USIB

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Урало-Сибирский Институт Бизнеса (USIB) был основан в 1996 году. В декабре 2021 года мы отмечаем 25-летний юбилей.

5 самых главных фактов о нас:

- USIB является первой в уральском регионе бизнес-школой, запустившей обучение по программе MBA.
- В 2021 году подтвердил статус члена ассоциации CEEMAN IQA (International Quality Accreditation) и соответствие международному уровню образования.
- Наша программа MBA дает не только навыки эффективного управления бизнесом. Она включает экзистенциальную подготовку (психологическую). Потребность учиться у взрослого состоявшегося человека – всегда индивидуальна. И она всегда связана с внутренними изменениями. Мы занимаемся педагогикой, стимулируя лидерский потенциал каждого студента, помогая переосмыслить свою жизненную позицию, создать свое предприятие, как мечту, как самореализацию. По мнению выпускников, способность понимать себя, смотреть на привычные процессы под другим углом, осознавать, куда двигаться дальше – в числе главных плюсов обучения.
- Практические занятия составляют 70% программы. В процессе обучения студенты решают задачи своей собственной компании, получая консультации преподавателей.
- За 25 лет USIB выпустил более 42 000 студентов по 8 программам.

Направления подготовки.

USIB реализует 8 образовательных программ. Фундаментальные, рассчитанные на два года – MBA и MBA психология, MINI-MBA для повышения квалификации в определенной сфере: «Управление финансами», «Управление компанией», «Управление маркетингом и продажами», «Управление производством», «Школа продаж», «Эффективный руководитель».

Также мы реализуем корпоративные программы по запросам предприятий УрФО. Топ-3 программ: MBA, MBA психология, «Управление компанией».

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Регулярно, в каждой программе, происходит актуализация данных в кейсах и упражнениях, внедряются новые образовательные технологии. Что же касается развития самой бизнес-школы, мы запустили две новых программы – «Управление производством» и «Эффективный руководитель». Мы расширили географию присутствия – обучение по программе MBA можно теперь пройти в Тюмени, Сургуте и Перми. Мы внедрили практические кейсы на базе предприятий партнеров и студентов.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

В первые месяцы пандемии обучение было переведено на электронную платформу. Мы продолжили занятия по всем программам в формате онлайн-конференций, поскольку важно было сохранить «живое» общение между студентами и преподавателями. Часть лекционного материала была в записи. Студенты смотрели материал, получали задание, выполняли его, преподаватель давал им обратную связь. Критических сложностей при организации данных процессов не возникло.

Как только появилась возможность вернуться к очному обучению, мы к нему вернулись. Это более эффективный формат обучения. Во-первых, преподаватель подстраивает темп занятий под конкретную аудиторию, которая собралась здесь и сейчас. Во-вторых, занятия во многом строятся на основе примеров, связанных с бизнесом студентов, разбором важных для них ситуаций.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах МВА / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Они могут быть использованы в программе МВА, но только в качестве дополнения к очному образованию.

Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Спрос вырос: в 2021 году он увеличился у нас на 38%.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения на программу МВА в 2019 и 2020 годах составляла 600 000 рублей, в 2021-м — 660 000 рублей. Студентам предоставляется беспроцентная рассрочка на весь период обучения. Предоставляются скидки от 5 до 15%, если учатся несколько студентов от одного предприятия.

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

Все педагоги USIB – практики, которые дают много кейсов из личного опыта и могут дать консультацию в разных сферах бизнеса. Они также являются профессионалами в педагогике, умеют видеть сильные стороны студентов, сидящих перед ними в аудитории, видеть личные ограничения студентов и уметь обходить их. А, главное, им нравится то, что они делают.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Отзывы собираются для постоянного развития образовательного процесса и информирования потенциальных клиентов об успешном опыте наших студентов. Уровень рекомендаций программ со стороны наших студентов и выпускников высокий.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Клубный проект находится в работе. Сегодня мы работаем над ним и собираемся запустить к 25-летию института.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Отдельных онлайн-программ нет.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

С той же целевой аудиторией работают такие компании как Высшая экономическая школа (ВЭШ) и Центр Бизнес-Образования (Группа компаний «ЦБО»). Аудитория одна, но сегменты разные. Благодаря тому, что каждый точно знает свои конкурентные преимущества, полагаем, что каждому из нас удастся следовать нашей миссии.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

В 2022 году USIB запускает программу МВА в Перми.

Образовательная платформа «Нетология»



Княжанская Юлия Рафаиловна,
руководитель программы
МВА платформы «Нетология»

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Направление МВА в Нетологии запустилось в апреле 2020 года. Особенностью наших программ обучения является то, что мы совмещаем экспертизу преподавателей международных бизнес-школ с опытом российских топ-менеджеров. Приступая к новому модулю программы МВА, студенты сначала погружаются в специфику международных фреймворков на интенсивах, а затем в течение всего остального модуля разбирают практику российского бизнеса и учатся перекладывать на наши реалии международный опыт. Благодаря практико-ориентированному подходу к обучению все студенты сразу же применяют теоретические знания на практических занятиях.

Обучение проходит в онлайн формате, поэтому наша программа стоит дешевле по сравнению с классическими бизнес-школами. При этом формат позволяет предпринимателям из других регионов и стран получать по качеству такое же бизнес-образование, как если бы они приезжали учиться очно. У команды Нетологии есть наработанные практики и технологии, которые позволили нам запустить программу в онлайн формате в короткие сроки.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Комплексно у нас сегодня одна большая программа Digital MBA длительностью 7 месяцев, мы ее запустили летом 2020 года. На текущий момент обучение прошли три потока студентов. При этом в зависимости от изменения запросов на обучение программа постоянно меняется и дополняется. Для этого до запуска очередного потока мы проводим собеседования с потенциальными студентами и узнаем, какие у них есть потребности и какие знания они хотели бы получить в рамках того или иного модуля программы. Такой подход к обучению называется проблемным обучением, когда за основу берется задача каждого из студентов. Таким образом программа адаптируется под уровень знаний и интересов аудитории.

Помимо этого, нашу программу можно проходить как целиком, так и отдельно по модулям: цифровая стратегия, маркетинг, финансы, лидерство и переговоры. Каждый модуль разработан с фокусом на особенности цифровой среды. Например, как работают лидеры с распределенными командами в условиях удаленной работы. Такое распределение помогло нам проверить гипотезу о востребованности тех или иных тем среди руководителей и топ-менеджеров. И сейчас мы работаем над созданием отдельных краткосрочных курсов по стратегии и лидерству.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Направление МВА в Нетологии было запущено в апреле 2020 года. Поскольку методическая работа по подготовке образовательной программы началась задолго до пандемии, обучение планировалось в blended-формате (часть занятий очно, часть онлайн). Но из-за пандемии команда решила перевести программу в онлайн, при этом сдвигать сроки запуска обучения не планировалось. Команде удалось переделать программу в рекордно короткие сроки – процесс занял чуть больше месяца.

Такая скорость стала возможной благодаря двум ключевым факторам. Во-первых, Нетология – технологическая компания, которая и до пандемии реализовывала большую часть курсов в онлайн формате. А во-вторых, преподаватели из международных бизнес-школ, которых мы привлекли преподавать, уже имели опыт ведения коммуникации с аудиторией в онлайн, они понимали, как выстраивать работу на лекциях так, чтобы удерживать внимание аудитории и групповую динамику.

В 2022 году мы планируем возвращение к первоначальному blended-формату программ. До этого времени мы будем организовывать внеурочные оффлайн-встречи групп, которые обучаются прямо сейчас, с российскими экспертами-преподавателями наших программ МВА. К полноценному оффлайн-обучению мы вернемся, когда полностью откроются границы, и мы сможем приглашать в Россию наших зарубежных преподавателей.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах МВА / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Наши регулярные опросы и исследования аудитории показывают, что пользователи все-таки хотят учиться в blended- и оффлайн форматах. И связано это с тем, что для них в рамках программ МВА и EMBA ключевую роль играет комьюнити и нетворкинг. Для многих топ-менеджеров и руководителей отсутствие на текущий момент возможности встретиться и общаться вживую остается барьером при принятии решения об обучении на программах МВА. Для них важно понимать, к какому комьюнити они будут принадлежать во время и после обучения.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Пандемия вызвала бурный рост цифровизации практически всех сегментов рынка, в том числе и бизнес-образования, которое очень быстро перешло в онлайн формат. Также заметно, что бизнес-образование “взрослеет”. То есть, если раньше после окончания вуза люди шли учиться только с целью переквалификации или получения дополнительных знаний, то сегодня среди топ-менеджеров и руководителей наблюдается тенденция непрерывного обучения вне зависимости от того, насколько больших результатов в бизнесе и саморазвитии они достигли. Людям всегда есть к чему стремиться. Поэтому спрос на различные образовательные программы, в том числе МВА, растет и будет расти в последующие годы.

Как изменилась стоимость обучения по программам МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

За последние годы стоимость бизнес-образования выросла, но это связано с некоторой амортизацией бизнеса и ситуацией на мировом рынке. Поэтому нельзя сказать, что в период пандемии произошли какие-либо ключевые изменения в ценообразовании, даже несмотря на массовый переход в онлайн формат. У каждого преподавателя своя почасовая ставка вне зависимости от того, читает ли он лекцию в онлайн или оффлайне.

Для тех, кто уже проходил наши краткосрочные или флагманские программы направления бизнес-образования, мы предлагаем специальные условия покупки на другие программы. А также учитываем, что пандемия серьезно ударила по корпоративному сегменту – компании уже не так активно отдают своих руководителей на программы дополнительного обучения, как это было раньше. Поэтому мы достаточно гибко подходим к возможностям пользователей и предусматриваем варианты оплаты в рассрочку или под специальные условия кредитования от банков-партнеров. Также в рамках флагманской программы по Digital MBA мы разыгрываем гранты на обучение.

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

Нетология привлекает в качестве преподавателей программ как зарубежных, так и российских профессоров и практиков. При этом у нас нет базы преподавателей, с которыми мы работаем на постоянной основе по всем программам. Потому что мы постоянно анализируем данные о том, чему именно сейчас хотят учиться топ-менеджеры и руководители, и подбираем преподавателей, чья экспертиза отвечает запросам пользователей. Мы работаем со многими иностранными профессорами, которые являются базисом на каждом из модулей образовательной программы, сотрудничаем с профессорами из Columbia University, Insead и Cambridge Judge Business school. И также приглашаем российских экспертов, которые делятся своим практическим опытом в бизнесе. Еще приглашаем российских профессоров, например, модуль программы Digital MBA по финансам мы делаем в партнерстве с РЭШ. Некоторые наши выпускники также возвращаются к нам в качестве спикеров или преподавателей, чтобы поделиться результатами своих бизнес-кейсов после обучения.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Обратная связь от студентов программы собирается постоянно, так как это позволяет измерять, насколько студенты довольны образовательным контентом и результатами из модуля в модуль. Первичный опрос учащихся проводится еще до старта обучения, чтобы узнать цели и задачи, которые руководители планируют решить с помощью программы. Дополнительно мы также узнаем, какие проблемы бизнеса хочет решить будущий студент, и все это позволяет построить обучение по методу от проблемы человека. По окончании обучения опрос проводится с целью понимания, насколько программе удалось закрыть потребности аудитории, помогли ли полученные знания и навыки реализовать бизнес-проект.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Сейчас мы работаем над созданием полноценного комьюнити студентов и выпускников MBA Нетологии и планируем его запуск в 2022 году, когда будет возможность вернуться к blended- и офлайн форматам обучения. Отдельная команда будет заниматься организацией и проведением встреч студентов, выпускников, российских и иностранных экспертов и преподавателей.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ MBA/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

В рамках направления MBA доступны программы, на которых руководители и топ-менеджеры могут обучаться отдельным знаниям и навыкам. Как правило, такие программы создаются в партнерстве с компаниями, экспертиза которых касается темы или проблематики обучения. Например, наша программа “Лидерство в современном бизнесе” создана вместе с ведущими экспертами из INSEAD и Ward Howell. Или, например, в октябре 2021 года у нас запускается курс “Системное мышление для решения бизнес-задач”, и его мы создали в соавторстве с известным в мире экспертом по этому направлению Джозефом О’Коннором. В среднем у нас обучается от 15 до 30 руководителей на каждом подобном курсе или модуле общей программы MBA.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Нетология находится на стыке двух сфер – бизнес-образования и дополнительного профессионального. Это означает, что конкурентами являются как классические бизнес-школы, так и те платформы, которые также работают на рынке EdTech и развивают у себя смешанное обучение. Такими являются Сколково или программа ВШМ и Skillbox. Интересно, но в числе конкурентов мы также иногда рассматриваем корпоративные университеты, например, университет Сбербанка. Важно, что мы решаем одни и те же цели руководителей, поэтому работаем на одном рынке.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

В следующем году команда MBA Нетологии сфокусируется на развитии краткосрочных программ по развитию определенных навыков, так как у топ-менеджеров и руководителей на них уже сейчас большой запрос. Безусловно, наша комплексная программа Digital MBA будет также актуальной, но мы хотим постараться довести до идеала наши запущенные краткосрочные курсы и развивать новые. Например, наши студенты выделяют следующие интересные для них темы:

- стратегический менеджмент;
- управление инновациями;
- аналитика для бизнеса;
- командообразование и создание корпоративной культуры в компаниях.

Академия бизнеса EY



Булатова Ольга Валерьевна, партнер EY, CESA Consulting Talent Leader, EY, генеральный директор Академии бизнеса EY

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Академия бизнеса EY представлена на рынке профессионального обучения с 1993 года. За этот период более 170 000 клиентов из ведущих национальных и международных компаний прошли обучение в Академии бизнеса EY по СНГ.

В Академии:

- 150 + тематик тренингов профессионального и межличностного развития;
- 12 программ подготовки к получению международных квалификаций;
- 2 формы проведения обучения: открытая (по расписанию) и корпоративная (по заказу компании);
- 75 + консультантов и опытных бизнес-тренеров, обладающих квалификациями ДипИФР (Рус), ACCA, CIA, CFA, CPA, PMP, MBTI, DISC, ICF, ICP, а также MBA и степенями кандидатов наук;
- обучение в очном, гибридном и дистанционном формате; как индивидуальные сессии, так и конференции до 1000 участников;
- представительства в крупнейших городах России и стран СНГ;
- основа тренингов Академии – лучший мировой опыт консультантов компании EY.

Среди топовых программ Академии традиционно тренинги «Финансы для нефинансовых менеджеров», «Управление проектами», «Эмоциональный интеллект».

Академия – обладатель Премий ATD Best, Trainings, Большой консалтинг, Хрустальная пирамида.

Качество услуг Академии признано международными организациями: CIMA, ACCA, NASBA, TMBC.

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ MBA / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

Главное преимущество программы Mini MBA по сравнению с классическими форматами – интенсивность: быстро, но качественно, просто о сложном, с незамедлительным применением знаний на практике.

В период 2019 –2021 гг. программа Mini MBA активно развивалась и совершенствовалась. Главное изменение – это перевод в онлайн, который предполагал серьезный методологический редизайн, чтобы сохранить интенсивность, ощущение «живого» общения и качество проработки тем.

Кроме того:

- постоянно актуализировалась статистика (финансовые показатели по отраслям; основные факторы и тенденции, влияющие на стратегии компании и др.);
- разрабатывались новые кейсы для интенсивной проработки материала по всем пяти модулям (стратегия, риск-менеджмент, финансы, эффективность деятельности, личная и командная эффективность);
- постоянно обновлялся практико-ориентированный подход на основе консалтинга EY;
- программа была дополнена мастер-классами по актуальным темам;
- сделали больше нетворкинг-мероприятий. Эти нетворкинг-встречи участники ценят как важный элемент программы.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

Пандемия внесла корректировки в организацию образовательного процесса. Благодаря тому, что по сложным квалификационным программам мы более 10-ти лет вели обучение в

онлайн формате, для нас переход на дистант прошел довольно мягко: мы уже располагали арсеналом платформ (в их числе Webex, Webinar.ru, Zoom), а самое главное – наши тренеры владели методологий преподавания в онлайн.

За 1 месяц мы подготовили сайт с онлайн-предложениями, освоили новые инструменты (MS Teams, Miro, Mural), обучили команду.

Мы перевели в онлайн формат около 50-ти программ по soft и hard skills. Остальные 50+ программ мы переводили в онлайн по ходу работы.

Сейчас в нашей линейке уже 100 + предложений и, конечно, среди них есть Mini MBA в онлайн.

Полноценно к привычным форматам обучения мы вернулись через год. На сегодня мы работаем в форматах, удобных нашим клиентам, – в очном, онлайн и гибридном, за которым, на наш взгляд, будущее.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Исходя из нашего опыта, онлайн-методы в программах MBA весьма эффективны. После стабилизации ситуации с COVID-19 велика вероятность, что онлайн формат будет по-прежнему востребован за счет своего удобства, гибкости и доступности. Географические границы стерлись, и теперь все больше людей могут заниматься своим профессиональным развитием из любой точки мира.

В зависимости от запроса Академия будет вести Mini MBA в трех форматах – очном, гибридном и онлайн. Каждый из форматов имеет преимущества и недостатки.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Совместно с другими бизнес-школами и тренинг-провайдерами мы провели исследование рынка. Темы, которые приобрели особую популярность в пандемийный период – управление изменениями, стресс-менеджмент, цифровая грамотность, управление командой. Это не удивительно, ведь во времена турбулентности успех будет на стороне тех, кто умеет быстро адаптироваться и перестраиваться, грамотно каскадировать изменения.

На данном этапе Академия бизнеса ЕУ получает множество запросов по выстраиванию работы в режиме New Normal. Из этих запросов мы видим, что для топ-менеджмента вопросы стратегии, трансформации и перестройки бизнеса сохраняют свою актуальность. Поддержка лидеров в управлении – это и личностный коучинг, и подготовка к изменениям, и корректировка курса.

На протяжении трех лет мы наблюдаем устойчивый спрос на программу Mini MBA – не было значительных скачков или падений.

На сегодня не произошли качественные изменения в системе высшего образования: бизнес-образование останется востребованным помимо того, что концепция непрерывного обучения закрепились, и люди, работающие в динамично развивающихся компаниях, будут переобучаться постоянно. Поэтому у бизнес-образования большое будущее, оно будет реализовываться самими корпорациями, образовательными компаниями, а также высшими учебными заведениями в виде дополнительного образования.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

За период 2019-2021 гг. стоимость программы Mini MBA выросла на 20%.

В настоящее время стоимость участия в открытой пятидневной программе (40 часов) не зависит от формата участия и составляет 121 тысячу рублей плюс НДС за всю программу за одного участника.

На программу в открытом формате действует гибкая система скидок Академии: второе-пятое посещение – скидка 5%, шестое и более – 10%.

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

Основные тренеры по Mini MBA – штатные сотрудники ЕУ, специалисты с успешным практическим опытом в преподаваемой ими области.

Обязательное условие для тренеров МВА – управленческий опыт, подтвержденный в том числе международными сертификациями и квалификациями (MBA, PHD, CIA, CPA, CFA, PMP, MBTI). Все тренеры Mini MBA владеют методологией проведения обучения по методу кейс-стади, навыками обучения взрослых, фасилитации и обучения в стиле коучинг.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах МВА и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

Обратная связь собирается как в режиме анкетирования, так и в формате глубоких интервью с участниками.

Одним из основных показателей, на который мы ориентируемся в работе, является NPS (Net Promoter Score). NPS для программы Mini MBA составляет 97%.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ МВА и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Все клиенты, обучающиеся на программах Академии, вливаются в информационную экосистему, которая построена в компании EY.

Все они имеют возможность участия в конкурсе «Предприниматель года», в программе и конкурсе «Деловые женщины».

Мы включаем клиентов в получателей дайджестов с исследованиями и статьями. Приглашаем принимать участие в конференциях, мастер-классах, вебинарах и других форматах профессионального общения.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Академия предлагает 7 наиболее востребованных тем онлайн-курсов для закупки корпорациями (elearning-курсы для сотрудников компаний) и разрабатывает курсы на любую тематику по запросу компаний.

Темы elearning-курсов Академии:

- финансы для нефинансовых менеджеров;
- выбор подхода к управлению проектами;
- управление изменениями;
- дизайн-мышление;
- бизнес-мышление;
- креативное мышление;
- коучинговые компетенции, навыки, инструменты в работе руководителя, ментора, наставника.

Ориентировочная стоимость приобретения курсов в среднем составляет около 200 тыс рублей + НДС за курс с неограниченным количеством доступов участников, что на сегодня делает это предложение выгодным.

В компаниях с численностью сотрудников более 100 человек стоимость на 1 участника составит 2000 рублей. А для средних и крупных компаний с численностью обучающихся от 500 человек стоимость составит 400 руб.

В 2020-2021 гг. elearning-курсы Академии покупали компании банковской, телекоммуникационной и других отраслей бизнеса. Доступ к курсам получили более 500 сотрудников.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

На сегодня конкурентный рынок очень изменился: в зависимости от продукта мы можем конкурировать как с ведущим блогером, так и с вузом из первой десятки. Основным тотальным изменением стал факт, что мы конкурируем на мировой арене.

При этом все высшие учебные заведения и корпоративные университеты на сегодня в той или иной степени конкурируют между собой.

Конкурентами мы считаем тех, кто играет в нашем ценовом диапазоне в зависимости от продукта. Это чаще всего ВШЭ, PWC Academy и др.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Из нашей практики общения с клиентами мы видим запрос на углубление знаний по уже освоенным темам. В топе запросов практико-ориентированный подход, работа с реальными кейсами клиентов, поэтому в ближайших планах – разработка практикумов по самым популярным продуктам.

В 2021-2022 гг. планируем дополнить имеющуюся линейку программ Академии:

- практическими воркшопами по проектному и процессному управлению;
- практическими воркшопами по управлению изменениями для лидеров, сотрудников и менеджеров проектов по внедрению;
- лидерскими лабораториями, нацеленными на быстрое освоение наиболее эффективных инструментов и подходов, которые сразу можно применить на практике;
- масштабными конференциями в онлайн формате.

Русская школа управления



Анастасия Боровская,
директор «Русской школы
управления»

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, участие в рейтингах и другие важные факты и особенности.

Русская Школа Управления – это федеральный учебный центр, который был основан в 2002 году. Имеет лицензию на ведение образовательной деятельности № 029045 и сертификат качества ISO 9001.

Сейчас в нашем каталоге курсов 2 500 курсов и тренингов по 30 профессиональным направлениям: от общего управления и управления персоналом до права и логистики.

Виды курсов: МВА, курсы профессиональной переподготовки, курсы повышения квалификации.

Форматы обучения: очные курсы, онлайн-курсы и видеокурсы.

Топ-3 самых популярных программ: помимо блока программ МВА, наибольшей популярностью пользуются курсы: «Директор по персоналу», «Юрист по информационным технологиям и интеллектуальным правам», «Финансовый директор».

Аккредитации и рейтинги:

- Русская Школа Управления является членом РАБО и АМВА.
- В 2014 году вошла в тройку лидеров «Всероссийского потребительского рейтинга провайдеров корпоративного обучения» в номинации «Профессиональное обучение: рейтинг многопрофильных провайдеров».
- В 2016 году вошла в пятерку лучших бизнес-школ России в восьми номинациях рейтинга «Карта управленческого образования России» журнала «Эксперт».
- В 2016 году стала лауреатом премии «Эффективное бизнес-образование» в номинации «Лучшая федеральная компания в сфере кратко- и среднесрочного бизнес-образования».
- В 2019 году получила премию «Эффективное образование» в номинации «Лучшая программа бизнес-образования».
- По итогам 2019 года заняла второе место по объему выручки в сегменте частного бизнес-образования онлайн.
- В 2021 году заняла первое место во Всероссийском рейтинге провайдеров услуг в сфере управления персоналом в категории «Обучение и развитие персонала».

Расскажите, пожалуйста, о развитии вашей бизнес-школы и программ МВА / EMBA / DBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

В 2003 году мы были первыми, кто запустил на рынке российского бизнес-образования программу Mini MBA, и с тех пор занимались развитием этого формата. Несколько лет назад мы запустили отраслевой Mini MBA с более углубленным погружением в конкретную сферу бизнеса (логистика, маркетинг, строительство и другие). Эти программы были популярны среди наших клиентов, и мы решили предложить им еще более углубленное изучение управленческой науки – через программы МВА. С 2020 года линейка курсов МВА расширилась до 12 программ.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

С началом введения ограничений, связанных с пандемией, мы сразу же перевели все обучение в онлайн формат. У нас и раньше проводились онлайн-курсы, поэтому процесс перехода был понятен и не занял много времени.

Переход на онлайн-обучение в оперативном порядке сначала воспринимался нами, как временное явление. Мы это делали, чтобы выполнить обязательства перед клиентами. В дальнейшем оказалось, что это очень перспективная форма работы в бизнес-образовании со множеством плюсов: снижение логистических затрат (перелеты, проживание),

оперативность коммуникаций, взаимодействие разнородных и регионально-распределенных структур в одном поле через совещания, встречи и обучение.

Формат очных курсов мы вернули сразу, как были сняты ограничения. Однако сейчас большая часть обучения все-таки происходит в онлайн. И именно на этот формат мы планируем ориентироваться в будущем.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах MBA / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

За время пандемии онлайн формат уже доказал свою состоятельность и будет и дальше развиваться. Сегмент онлайн-обучения безусловно будет с каждым годом расти. Конечно, очный формат останется с нами надолго, так как многие до сих пор считают его наиболее эффективным. Однако, со временем фокус несомненно сместится на онлайн-обучение.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Тренд 1. Последние два года спрос на программы линейки MBA растет в геометрической прогрессии. Клиенты стремятся комплексно подходить к своему профессиональному развитию. Уже недостаточно просто развивать hard или soft skills. Бизнес-среда диктует свои правила, на которые мы оперативно реагируем и актуализируем программы. Именно поэтому наши программы линейки MBA состоят из модулей, ориентированных на комплексное развитие управленческих, профессиональных и личностных компетенций.

Тренд 2. Все больше программами MBA интересуются функциональные руководители и директора. Причем на обучение они часто приходят вместе со своими замами. Это позволяет им говорить на одном языке и эффективно внедрять в работу то, что удалось узнать на обучении.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Все программы MBA имеют единую стоимость – 289 900 рублей. Однако у нас есть гибкая система скидок и возможность оплаты обучения в рассрочку (через банков-партнеров).

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

Все преподаватели, и это касается не только программ MBA, но и всех программ – действующие практики. Это эксперты высокого уровня с опытом запуска и развития собственного бизнеса, вывода новых продуктов на рынок, оптимизации процессов, развития персонала. Помимо этого, все они участвуют в крупных консалтинговых проектах.

Кроме того, у нас есть выпускники, которые приходят в роли экспертов на различные вечерние занятия (в том числе, в рамках краткосрочных программ).

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать программы?

После каждого пройденного модуля участники программ проходят обязательное анкетирование, которое направлено на контроль качества контента и работы преподавателей. 94% выпускников достаточно высоко оценивают программы: 4,87 баллов из возможных 5.

87% наших выпускников охотно соглашались и рекомендуют наши программы по итогам обучения, активно делятся отзывами на специализированных сайтах и в своих соцсетях.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Все выпускники программ MBA становятся участниками сообщества, в рамках которого выстраивается дальнейшее сотрудничество: от разовых краткосрочных мероприятий

(вебинары, корпоративные тренинги, индивидуальный консалтинг) до разработки и проведения больших трансформационных проектов.

Кроме того, для выпускников МВА предусмотрена расширенная система лояльности. Для них действует скидка 30% на все наши программы обучения в течение 180 дней после окончания курса.

Есть ли у вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ МВА/ЕМВА? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Все программы МВА представлены в трех форматах: очные, онлайн-курсы (обучение в прямом эфире) и видеокурсы (в записи). Видеокурс предполагает самостоятельное изучение программы МВА по индивидуальному графику и без отрыва от работы. Это удобный формат для клиентов из Дальневосточного федерального округа и тех, кто из-за производственной занятости не может отвлекаться на дневные занятия. Около 20% учащихся по программам МВА выбирают именно видеокурсы.

Видеокурс состоит из уроков, презентаций, дополнительных учебных материалов, заданий и тестов. Доступ к обучению открывается в зависимости от продолжительности программы (от 30 до 180 календарных дней). Стоимость варьируется от 35 900 до 289 900 рублей (в зависимости от выбранной программы).

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Университет «Синергия», Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС», ФГБОУ ВПО Государственный университет управления ГУУ, City Business School.

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 гг.?

Мы планируем расширить линейку специализированных программ МВА Эксперт до 20 курсов (сейчас их 12). Например, в ближайшее время планируется запуск программ со специализациями по интернет-маркетингу.

Кроме того, мы делаем ставку на развитие интерактивного взаимодействия с учащимися и продолжим развивать форматы онлайн и видеокурсов. Сейчас они пользуются повышенным спросом, и этот спрос, по нашим прогнозам, будет расти и дальше.

City Business School



Денис Исаков,
учредитель City Business
School

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, участие в рейтингах 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:

- построение практико-ориентированного преподавания всех направлений менеджмента и лидерства на основе передового российского и международного опыта;
- постоянное (системное) совершенствование программ и Системы дистанционного обучения в соответствии с изменяющимися потребностями рынка и деловой среды;
- преимущественная ориентация на рынок B2C, на реальные нужды бизнесменов и менеджеров.

City Business School предлагает своим слушателям Центр карьеры, который помогает нашим слушателям 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 одногруппниками. 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).

Второй год подряд City Business School входит в топ-10 НАРОДНОГО РЕЙТИНГА БИЗНЕС-ШКОЛ РОССИИ (MBA. SU)

Среди наших преподавателей 34 международных эксперта, 9 из которых из Великобритании, 6 из США и остальные эксперты 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 (2019-2021 гг.). Какие произошли изменения?

За последние несколько лет City Business School произвела глобальное обновление всей линейки программ MBA (обновление происходит каждый год), продолжила улучшение нашей Системы дистанционного обучения, разработанной командой City Business School, и предлагает своим слушателям обновленные и актуальные программы MBA, экспертные мнения в видеолекциях, практико-ориентированные задания, кейсовый метод и центр практики.

В 2019 и в 2020 году City Business School снова была выбрана школой из списка EDUNIVERSAL SELECTED SCHOOLS.

В 2020 году City Business School вошла в рейтинг 100 самых инновационных компаний в сфере образовательных технологий в России и СНГ по версии Holon IQ и EdCrunch. Также в этом же году разработанный нашей командой курс «Цель X» стал победителем в номинации «Онлайн-психология» международного конкурса EdCrunch Award OOC 2020.

За указанный период командой City Business School были разработаны такие краткосрочные курсы как «Директор по персоналу», «Директор по маркетингу», «Директор по продажам»,

«Директор по финансам», «Директор по закупкам и снабжению», «Директор по производству», «Цель X», «Денежный поток» и многое другое.

Для сегмента B2B мы разработали проект Tema.biz. ТЕМА.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.

Опишите, пожалуйста, изменения в организации образовательного процесса, связанные с пандемией COVID-19. Были ли организованы онлайн-занятия вместо очных во время пандемии? По каким программам? Сколько времени понадобилось на переход к онлайн-формату? Вернулись ли назад к очному обучению? Через какой период? Насколько сложным оказался переход к онлайн-обучению?

В 2020 и 2021 году онлайн-образование пережило бурный рост и трансформацию и продолжит эту тенденцию и в следующем году. Онлайн-обучение стало одним из самых необходимых и развивающихся во время пандемии. Сказались несколько факторов: во-первых, у населения появилось больше свободного времени на обучение, во-вторых, люди стали пересматривать карьерные приоритеты и принимали решение уйти в другую отрасль, в-третьих, некоторые люди потеряли работу, и им нужна была переквалификация. Стоит учитывать тот фактор, что и после карантина часть компаний перевели сотрудников на удаленную работу, поэтому работникам потребовались новые умения и компетенции, которые не требовались по время нахождения в офисах. Наши программы, проводимые онлайн, оказались в большом спросе, что отразилось на выручке, начиная с 3-го квартала 2020 года.

Спрос и набор слушателей на программы уровня МВА 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 оно обеспечивает гибкость графика обучения работающего профессионала, а также избирательность получения исключительно необходимых знаний.

Как Вы оцениваете перспективы использования онлайн-методов в программах МВА / EMBA после стабилизации ситуации с COVID-19?

Мы считаем, что любая бизнес-школа, предлагающая качественное обучение, должна быть готова к серьезным вызовам, например, таким как пандемия и ее последствия. Бизнес-школа должна обладать хорошей технологической базой, программными средствами по созданию курсов, подготовленным персоналом менеджеров, преподавателей, ментально адаптированных к онлайн-обучению. Поэтому многие известные бизнес-школы вынуждены были перестроить свои программы обучения и использовать всевозможные онлайн-методы для сохранения количества своих слушателей и качества образовательных услуг. Поэтому перспективы, исходя из того, что уже многие бизнес-школы перешли на формат онлайн-обучения в своих программах уровня МВА / EMBA, очень долгосрочные. Многие образовательные учреждения уже сумели ощутить все преимущества онлайн-обучения и смогли перестроить свои программы для перевода их в онлайн.

Как, по Вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияла на рынок бизнес-образования в России? Какие важные тенденции развития рынка бизнес-образования в России Вы могли бы отметить? Как изменился спрос и набор слушателей на Ваши программы МВА / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)?

Как мы уже говорили выше, на наш взгляд, это помогло многим мастодонтам очного обучения перестроить свои умы и перевести очное обучение в онлайн, несмотря на то, что на это решение повлияли внешние факторы.

Если говорить про спрос и набор слушателей, то в City Business School он растет с каждым кварталом. Мы выявили рост спроса на все линейки наших продуктов по сравнению с началом 2020, несмотря на то, что в постковидных реалиях длительное обучение уже не так привлекает клиентов. Сейчас увеличился спрос на краткосрочные курсы и микрообучение по конкретным навыкам и компетенциям.



Тренды, которые можно выделить, которые можно отследить в условиях постковидных реалий, следующие:

- коллаборации между онлайн-школами набирают обороты, намного выгоднее запустить совместную blended программу с частью офлайн и онлайн обучения, чем делать полностью офлайн программу одному образовательному учреждению;
- методология в приоритете при разработке продукта;
- уходит формат видео плюс текст;
- современные курсы больше похожи на интерактивную игру, чем на лекцию.

Основная задача – выстроить экосистему. Благодаря продуманной и четко выстроенной образовательной траектории довести учащегося до результата, чтобы аудитория оставалась, рассказывала знакомым и друзьям и покупала новые курсы.

Методика имеет большое значение. Тренд на педагогический дизайн точно есть. Методисты могут выступать сборщиками курсов, передавая свои компетенции разным авторам.

Маленькие частные онлайн-школы будут развиваться и расти в объеме. За счет предельной индивидуализации контента и трансляции ценностей, схожих с ценностями их учащихся, смогут конкурировать с сильными игроками.

Как изменилась стоимость обучения по программам MBA / EMBA за последние несколько лет (2019-2021 гг.)? Предоставляете ли Вы ли скидки, специальные условия оплаты, гранты, рассрочки, кредиты на оплату обучения?

Стоимость обучения по программам MBA не менялась уже несколько лет, но в 2021 году произошел рост цены, и стоимость за программу MBA General в 2021 году составляет 275 000 рублей. При этом действуют весьма ощутимые скидки, зависящие, например, от времени и способа оплаты обучения.

Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках программы MBA / 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.

Собираете ли Вы обратную связь от участников о программах MBA и EMBA? Если да, то как и какие показатели? Какой уровень готовности рекомендовать 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.

Также мы используем следующие метрики для оценки качества обучения:

COR (Completion Rate) – это процент слушателей, успешно завершивших обучение. Чтобы посчитать этот показатель, мы берем число тех, кто успешно закончил обучение, и делим его на число тех, кто начал обучение. Получаем процент людей, которые прошли наш курс до конца.

NPS – индекс лояльности пользователей. Метрика рассчитывается как разница между долей сторонников и критиков.

CSI – индекс удовлетворенности пользователей. Алгоритм его расчета довольно прост: это оценка любого взаимодействия пользователя с нашим продуктом, курсом или платформой. Шкала может быть разной: от 1 до 10 или просто ответ в формате «да/нет».

Помимо основных качественных метрик мы можем использовать дополнительные:

- степень знакомства с материалом (например, какой процент студентов посещают наши вебинары);
- скорость выполнения практических заданий (помогает выявить, на какие задачи студент тратит день-два, а на какие – неделю-две, и скорректировать перепады нагрузки);
- скорость обратной связи от экспертов – ключевая метрика для образовательного проекта;
- доля тех, кто достиг с помощью обучения поставленной цели.

Ведете ли Вы отдельную работу с выпускниками программ MBA и EMBA? Имеется ли сообщество / клуб выпускников и в чем заключается его работа? Какое количество участников состоит в сообществе / клубе выпускников?

Да, у City Business School есть Клуб выпускников: сейчас он насчитывает около 5 700 успешных и перспективных менеджеров и предпринимателей, прошедших обучение на программах MBA 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 вашей бизнес-школы/ университета отдельные записанные онлайн-курсы и программы, которые вы предлагаете отдельно от программ MBA/EMBA? По каким темам? Бесплатные или платные (интервал цен за ваши онлайн-курсы)? Какое число студентов проходили на них обучение в 2020 и 2021 году?

Да, у нас есть отдельные «директорские» курсы по разным направлениям, таким как маркетинг, продажи, снабжение, производство, финансы, персонал. Они пользуются популярностью у тех, кто хочет повысить свой уровень знаний в какой-то отдельной области и перейти в управленческий уровень, получить повышение или же освоить новую профессию.

Также есть курсы по управлению проектами, тайм-менеджменту, постановке и достижению целей, управлению финансами, навыкам переговоров и личной эффективности.

Помимо платных курсов City Business School предлагает и бесплатные курсы, такие как «Карьерная страшилка», для тех, кто хочет определиться, куда необходимо двигаться в карьере, «Бизнес страшилка», для тех, кто хочет начать свой бизнес, и «Вводный MBA», который поможет понять, насколько необходимо обучение и стоит ли начинать обучение по программе MBA.

Какие бизнес-школы / университеты Вы считаете своими конкурентами?

Синергия, Moscow Business School, Сколково

Расскажите, пожалуйста, о своих планах по развитию. Какие новые курсы, темы, форматы обучения и т.д. Вы собираетесь внедрить в 2021-2022 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;
- расширение сети франчайзи партнеров, не меньше 50 только за 2022 год;
- разработка и продвижение новых образовательных продуктов, востребованных рынками с учетом опыта работы в пандемию.

ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА COVID-19

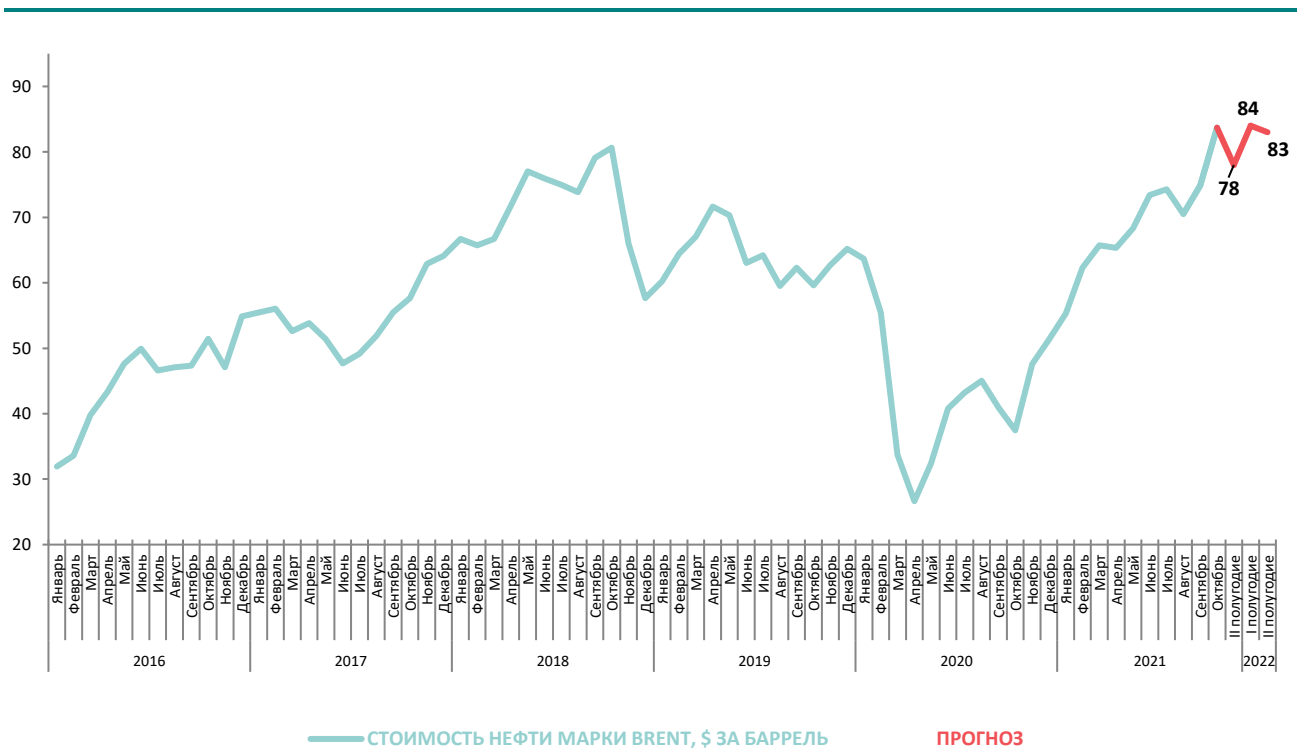
Текущая макроэкономическая ситуация

Курс рубля и цены на нефть

Пандемия коронавируса COVID-19 в 2020 году привела к падению стоимости нефтяных фьючерсов WTI до отрицательных значений, чего не наблюдалось ни разу за всю историю существования индекса. Цenam на Brent избежать отрицательных показателей помогла лишь более поздняя дата экспирации фьючерса. Подобное положение дел в нефтяной отрасли стало неприемлемым для нефтедобывающих государств, что в итоге привело к новой сделке ОПЕК+ и сокращению ежедневной добычи нефти на 10 млн баррелей.

Снижение добычи нефти сыграло существенную роль в восстановлении цен на энергоносители. Даже сложная ситуация с пандемией коронавируса осенью-зимой 2020 года не привела к снижению и закреплению цен на нефть ниже \$40 за баррель. При этом даже цены в районе \$40 являются крайне низкими для продолжения развития нефтедобычи на сланцевых месторождениях нефти в США.

Рис. 1. Динамика цен на нефть марки Brent, январь 2016 г. – октябрь 2021 г., прогноз на II полугодие 2021 г. – II полугодие 2022 г., долл. за баррель



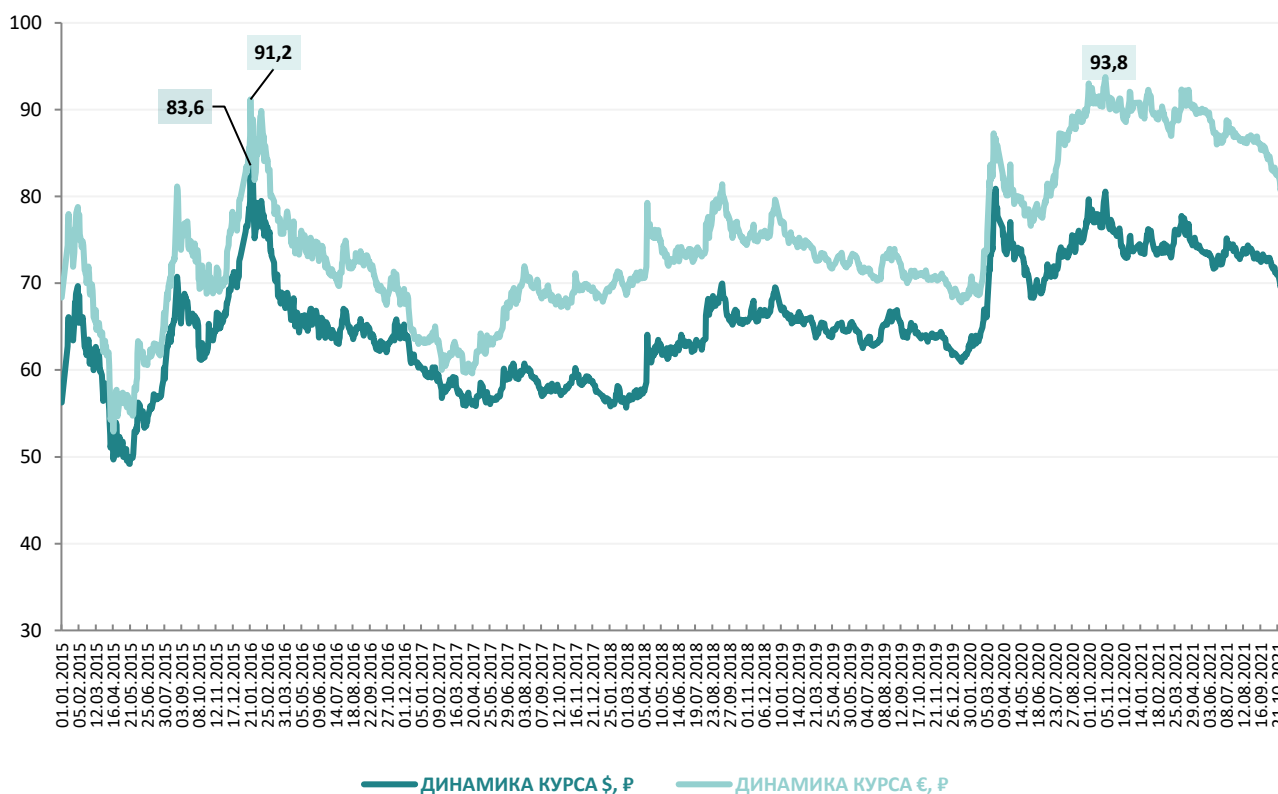
Источник: investing.com, РБК Исследования рынков, дата актуализации – октябрь 2021 года

В июле 2021 года странам ОПЕК+ во главе с Саудовской Аравией и Россией удалось договориться об увеличении добычи нефти на 400 тыс. баррелей в сутки ежемесячно начиная с августа. В итоге за август-декабрь 2021 года добыча вырастет на 2 млн барр., как и планировалось изначально, а к сентябрю 2022 года будет полностью снято ограничение на добычу 5,8 млн баррелей, которое действует сейчас. Действие самого соглашения продлено на восемь месяцев – с 1 мая до 31 декабря 2022 года.

Тем не менее, на сегодняшний день в мире все равно пока наблюдается дефицит предложения на рынке нефти и нефтепродуктов, который затрагивает даже Россию, где из-за значительного сокращения объемов добычи по сравнению с уровнем 2019 года на фоне быстрого восстановления экономики наблюдается дефицит топлива, что приводит к его нехватке в ряде регионов и росту цен.

Подобная ситуация наблюдается и на других сырьевых рынках, где повышенный спрос на продукцию на фоне стимулирующих мер при сокращении объема глобального предложения также приводит к рекордному росту цен. Возвращаясь к нефти, отметим, что мы ожидаем роста средних цен на нефть марки Brent до \$80-88 за баррель в первом полугодии 2022 года. При этом возможны колебания стоимости нефтяных фьючерсов на уровне \$100 за баррель и выше. Что касается второго полугодия 2022 года, то здесь пока сохраняется неопределенность в условиях ожидаемой полной отмены всех ограничений на добычу в соответствии со сделкой ОПЕК+. Однако даже в этой ситуации на мировом рынке скорее всего будет наблюдаться паритет спроса и предложения, что удержит цены на нефть в диапазоне \$77-87 за баррель.

Рис. 2. Динамика курса доллара США и евро, январь 2015 г. – октябрь 2021 г., ₽



Источник: ЦБ РФ, дата актуализации – октябрь 2021 года

С начала 2017 года российский рубль демонстрировал достаточно стабильную динамику, его изменения были плавными, при этом резких флуктуаций не наблюдалось. К тому же в последние годы прямая корреляция между курсом рубля и ценами на нефть также уменьшилась – рубль перестал резко реагировать на колебания стоимости энергоносителей. Во многом данная «устойчивость» объясняется тем, что реальный курс рубля значительно выше текущих значений. Российская валюта не укреплялась в период всего витка роста нефтяных цен, который начался в июле 2017 года и завершился в октябре 2018 года. За этот период нефтяные цены выросли на 70%, а российская валюта подешевела на 16%. Подобные результаты стали следствием действий Минфина, который с помощью ЦБ скупал излишки валюты на рынке, введения

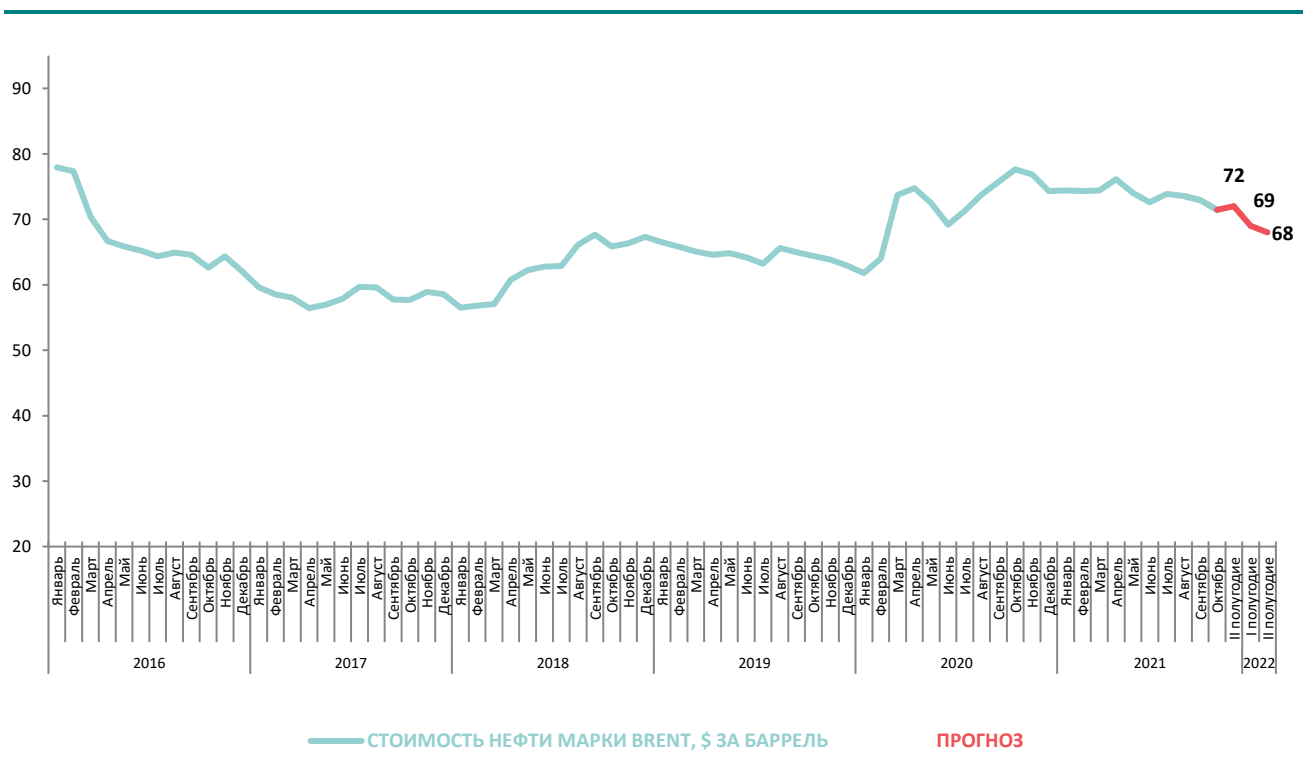
санкций со стороны США и бегства финансового капитала из России из-за опасения ужесточения санкционной политики в будущем.

Всё это создавало давление на рубль, который держался на высоких позициях благодаря дорогой нефти. В апреле 2018 года произошел резкий обвал курса рубля, связанный с совокупностью вышеперечисленных факторов. Однако главной причиной явился экономический шок от ввода американским президентом санкций против компании «РУСАЛ». За ним последовали рекордное падение курса акций компании и приостановка отгрузок алюминия на экспорт. Несколько сгладить глубину падения рубля помогли высокие цены на нефть, которые росли на фоне благоприятной ситуации в нефтяной отрасли, заморозки уровня добычи странами ОПЕК и Россией.

Новый виток обвала российской национальной валюты начался с августа 2018 года на ожиданиях о введении санкций со стороны США на запрет операций с российским государственным долгом, что привело к оттоку с российских рынков средств иностранных инвесторов. Кроме того, дополнительное сокращение курса рубля было спровоцировано действиями ЦБ и Минфина, которые продолжали закупки валюты на бирже, чем провоцировали других игроков к игре против рубля.

К началу сентября 2018 года даже после заявления ЦБ о прекращении покупок валюты по заказу Минфина давление на рубль не ослабло. По состоянию на конец декабря 2018 года курс российской национальной валюты оставался около отметки в 67-68, что выше значения справедливого курса даже при цене нефти в \$55 за баррель. Быстрый рост цен на нефть в начале 2019 года несколько компенсировал влияние возобновившихся закупок валюты Центральным банком, позволив рублю укрепиться. К середине года тренд на постепенное укрепление рубля по-прежнему продолжался – сказываются фундаментальный фактор недооцененности российской валюты в целом, а также интерес зарубежных инвесторов к российскому рынку акций и облигаций, который в 2019 году демонстрировал рекордные показатели по доходности.

Рис. 3. Помесячная динамика курса доллара США, январь 2016 г. – октябрь 2021 г., прогноз на II полугодие 2021 г. – II полугодие 2022 г., ₽



Источник: ЦБ РФ, РБК Исследования рынков, дата актуализации – октябрь 2021 года

На начало 2020 года рубль укрепился до отметки в $\text{R}61$ за $\text{S}1$. Данные показатели были достигнуты несмотря на высокие объемы закупок иностранной валюты со стороны Минфина. Тем не менее, вслед за начавшейся пандемией коронавируса и самым падением цен на энергоносители – основной экспортный товар России – рубль продемонстрировал ослабление до уровней в районе $\text{R}80$ за $\text{S}1$. Однако благодаря возобновившимся продажам российской валюты со стороны российского ЦБ, в том числе, под финансирование сделки по покупке Сбербанка, а также совершению сделки ОПЕК+ и стабилизации нефтяных цен на уровне $\text{S}40$ за баррель, рубль значительно укрепился и в июне 2020 года торговался в диапазоне от $\text{R}68$ до $\text{R}70$ за $\text{S}1$.

Тем не менее, с июля 2020 года начался новый виток ослабления российской валюты. К концу октября – началу ноября курс доллара достиг отметки в $\text{R}80$. При этом очевидно, что рубль оторвался от фундаментальной справедливой цены вследствие возросших геополитических рисков, санкционного давления, выборов в США, отравления Навального, а также обострения ситуации с пандемией COVID-19.

В этих условиях в ЦБ РФ было принято решение о возобновлении продажи валюты в октябре – декабре 2020 года. На этом фоне к концу 2020 года наблюдалась тенденция к укреплению российской валюты, которая в целом продолжается и по состоянию на октябрь 2021 года. Укреплению курса рубля способствуют высокие цены на энергоносители, а также фактор значительной перепроданности российской валюты. В случае отсутствия новых значительных санкционных потрясений, к которым не относятся возможные санкции США против покупок российских государственных долговых бумаг на вторичном рынке, мы ожидаем дальнейшего укрепления курса российской национальной валюты до $\text{R}67\text{--}68$ за $\text{S}1$ во II полугодии 2022 года.

Тем не менее, описанные колебания курса национальной валюты не могут пройти бесследно для внутреннего рынка и населения. Помимо того, что ослабление курса рубля к доллару и евро увеличивает риски для предприятий, получающих доход только в рублях, данный процесс также уменьшает реальные зарплаты в переводе в валюту и, как следствие, благосостояние населения.

Отметим, что представленный прогноз будет релевантным в случае, если против экономики России не будет введено новых масштабных санкций, включающих ограничения для проведения внешнеторговых операций через систему SWIFT, а также ограничения против крупных государственных банков и санкций против нефтегазовой отрасли.

Ключевые индикаторы социальной сферы

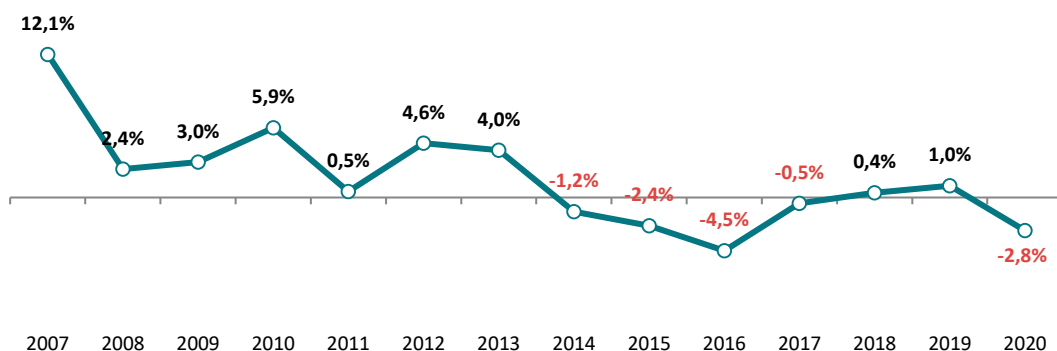
Ослабление российской валюты, начавшееся в конце 2014 года, стало главной причиной снижения реальных располагаемых доходов населения, которое стало самым затяжным в истории современной России. Так, рост показателя на 4% в 2013 году стал последним за пять лет. В 2014–2017 годах наблюдалось ощутимое сжатие возможностей личного потребления и сбережения. Негативно сказывались высокая долговая нагрузка и отсутствие роста реальных заработных плат. Темп прироста показателя в 2018 году был близок к нулю, однако медленный экономический рост, ускорение потребительской инфляции во второй половине 2018 года, повышение обязательных платежей и взносов обусловили вялую динамику реальных располагаемых доходов по итогам года.

Незначительный восстановительный рост, на 0,4% по итогам 2018 и на 1% по итогам 2019 года, несколько укрепил уверенность россиян в завтрашнем дне. Положительную динамику реальных доходов в основном обеспечил рост реальных зарплат на фоне фактической стагнации динамики остальных компонентов (доходов от предпринимательства, теневых доходов) и замедление инфляции. Впрочем, из-за глубокого падения в предыдущие годы и вследствие пандемии COVID-19 реальные

располагаемые доходы россиян по итогам 2020 года оставались ниже уровня 2014 года на 8,6%.

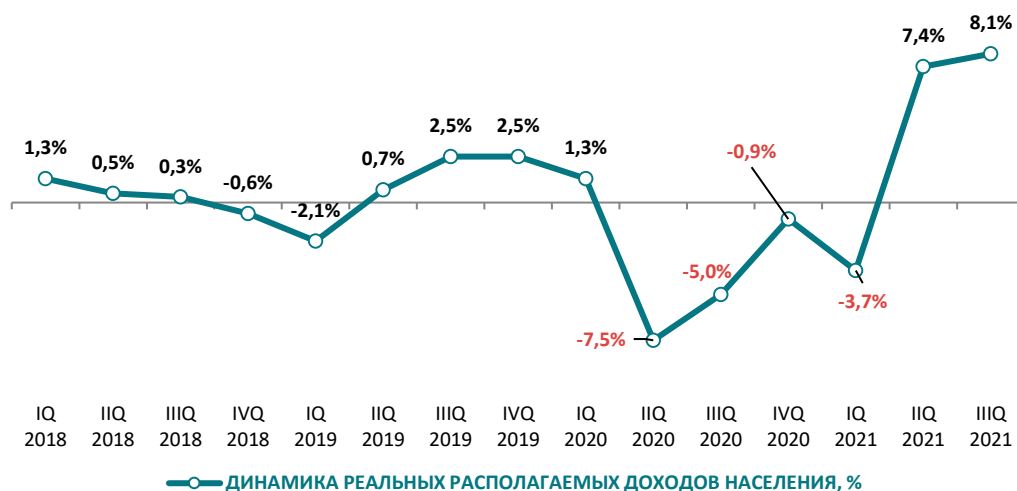
Пандемия COVID-19, разразившаяся весной 2020 года, заставила потребителей вернуться к сберегательной модели поведения. Однако признаки улучшения ситуации были зафиксированы во II-III кварталах 2021 года, когда реальные располагаемые доходы населения увеличились на 7,4% и 8,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года соответственно. Показатель за III квартал и вовсе стал рекордным за 11 лет наблюдений, однако такой результат связан, прежде всего, с низкой базой 2020 года. Тем не менее, уже можно говорить о смене тенденции и возобновлении роста доходов россиян относительно уровня 2019 года.

Рис. 4. Годовая динамика темпов прироста располагаемых доходов населения РФ, 2007-2020 гг., %



Источник: Росстат, Министерство экономического развития, дата актуализации – октябрь 2021 года

Рис. 5. Квартальная динамика темпов прироста располагаемых доходов населения РФ, IQ 2018-IIQ 2021 гг., %



Источник: Росстат, РБК Исследования рынков, Министерство экономического развития, дата актуализации – октябрь 2021 года

На фоне неоднозначной динамики доходов год от года увеличивается за кредитованность российского населения. Объемы розничного кредитования росли двузначными темпами на протяжении последних 10 лет за исключением 2015-2016 гг. В 2015 году на фоне резкого повышения ключевой ставки, ослабления курса рубля и общей нестабильности в экономике объемы кредитования снизились на 5,7% год-

к-году. В дальнейшем политика ЦБ по снижению ключевой ставки, а также запуск ряда госпрограмм по поддержке кредитования вновь вернули показатель в стадию роста.

В 2018-2019 годах показатель кредитной задолженности демонстрировал самый высокий прирост с 2013 года. По итогам 2020 года объем задолженности по кредитам вырос на 13% год-к-году до $\text{₽}19,9$ трлн, то есть налицо было замедление темпов роста кредитования населения.

Действительно, во время начальной фазы пандемии наблюдалось замедление темпов роста закредитованности населения на фоне закрытия банковских офисов из-за карантинных ограничений. Однако в 2021 году ситуация полностью изменилась и теперь рост закредитованности населения идет с ускорением темпов. Например, в январе-сентябре 2021 года по сравнению с январем-сентябрем 2020 года объем задолженности по кредитам, выданным физическим лицам, вырос на 22,3%. Подобный рост кредитования был особенно сильным в летние месяцы 2021 года, то есть в период активного повышения ключевой ставки со стороны ЦБ – россияне стремились получить кредиты по более низким ставкам в преддверии их повышения. В будущем это приведет к некоторому снижению темпов роста объемов розничного и ипотечного кредитования, но они все равно останутся выше показателей 2020 года.

Рис. 6. Динамика задолженности по кредитам, выданным физическим лицам, РФ, 2009 – 2021 гг., ₽ млрд, %



Источник: ЦБ РФ, * – прирост рассчитан по сравнению с аналогичным периодом 2019 г., дата актуализации – октябрь 2021 года

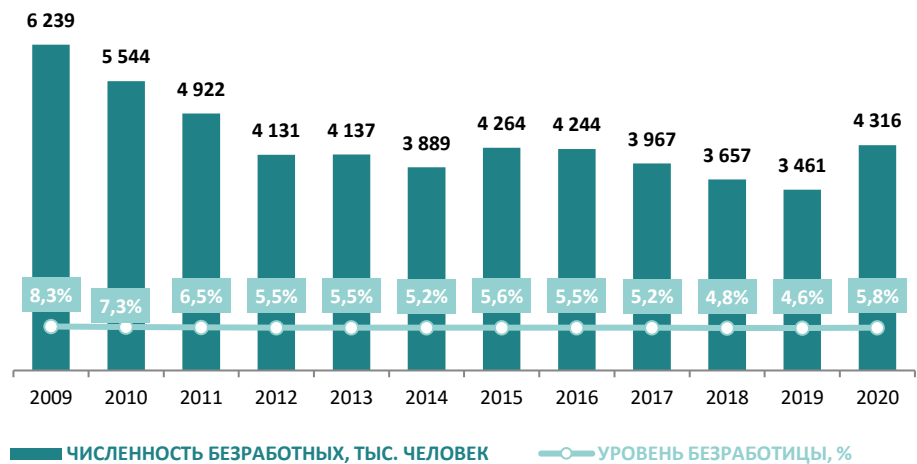
За последние 10 лет в России наблюдается общий тренд к постепенному снижению уровня безработицы и числа безработных. Так, за указанный период показатель снизился на 3,7 процентных пункта и 2,8 млн человек. Впрочем, одна из ключевых проблем отечественной экономики – низкая способность создавать новые рабочие места, обеспечивающие рост производительности труда, привела к тому, что с 2009 года в сегменте крупных и средних предприятий страна потеряла порядка 4,5 млн рабочих мест.

По итогам 2019 года средний уровень безработицы по стране, то есть отношение числа безработных к числу экономически активных граждан, составил 4,6%. Показатель снизился на 0,2 процентных пункта год-к-году. Очевидно, что последствия пандемии негативно повлияли на данный наблюдавшийся нисходящий тренд. Как следствие локдауна, уровень безработицы в России по итогам 2020 года составил 5,8%. Это на 1,2 процентных пункта выше, чем годом ранее. В августе безработица была максимальной за более чем 8 лет – с марта 2012 года, тогда

соответствующий показатель равнялся 6,5%. Годом ранее, в сентябре 2019 года, безработица составила 4,5%, поднявшись после достигнутого в августе минимального за всю историю наблюдений значения в 4,3%.

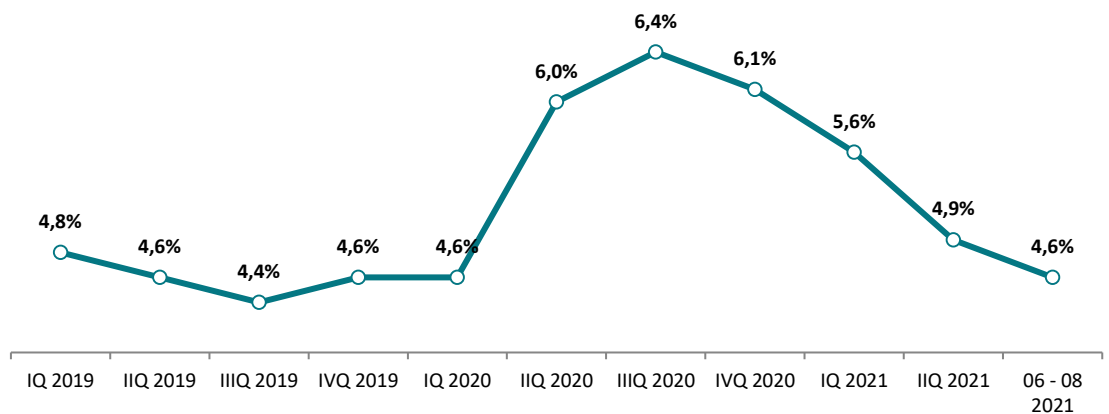
Тем не менее, к III кварталу 2021 года показатель безработицы продолжает снижаться и составил уже 4,6%. Подобная динамика свидетельствует о том, что экономика, несмотря на рост заболеваемости, в целом успешно преодолевает последствия спада, и по итогам 2021 года мы ожидаем возврат данного показателя к уровням, близким к 2019 году. При этом риском возобновления роста безработицы являются новые карантинные ограничения в связи с четвертой волной пандемии COVID-19, введенные в конце октября 2021 года. Если данные ограничения продлятся дольше 1 месяца, то это вновь может привести к росту безработицы в IV квартале 2021 года и в I квартале 2022 года. Тем не менее, сценарий с долгим локдауном по состоянию на конец октября 2021 года представляется маловероятным, в то время как закрепление практик предъявления QR-кодов о вакцинации для посещения общественных мест скорее всего станет постоянным уже до самого конца пандемии COVID-19, то есть как минимум в течение всего 2022 года.

Рис. 7. Динамика уровня безработицы населения в возрасте 15-72 лет, 2009-2020 гг., тыс. чел., %



Источник: Росстат

Рис. 8. Уровень безработицы населения в возрасте 15-72 лет, I квартал 2019 – август 2021 гг., %

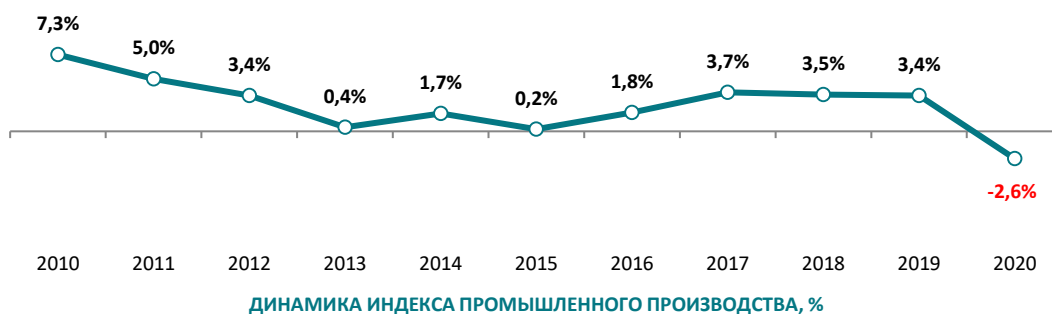


Источник: Росстат

Состояние деловой активности

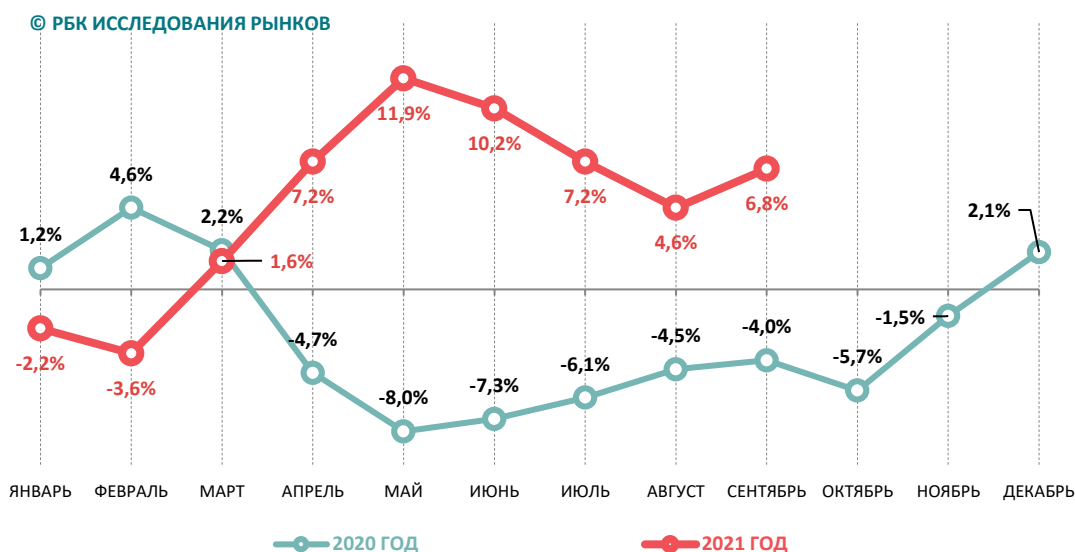
В отличие от социальной сферы, за последние 5 лет российская промышленность демонстрировала устойчивые показатели роста. С 2017 года индекс промышленного производства стабильно превышал 3% год-к-году, вернувшись тем самым к докризисному уровню 2012 года. Одним из основных драйверов роста российской промышленности стал дешевый рубль, что положительно повлияло на экспортно-ориентированные отрасли. На конец 2019 года индекс промышленного производства составил 3,3%. Начав 2020 год с восходящих показателей роста, многие промышленные отрасли были вынуждены сбавить развитие, а некоторые – приостановить работу в связи с началом пандемии COVID-19. Вследствие этого для большинства секторов II квартал оказался неудачным, что в перспективе пагубно повлияло на результаты всего 2020 года. Так, промышленное производство во втором квартале 2020 года снизилось на 6,5% год-к-году, но при этом выпуск товаров первой необходимости продолжал устойчиво расти. К концу года индекс промышленного производства практически вернулся в положительную плоскость. 2021 год показывает сильную динамику роста темпов промышленного производства в марте и особенно в апреле-июле по причине сравнения данного показателя с низкой базой 2020 года, когда были введены карантинные ограничения. Кроме того, в сентябре 2021 года было отмечено ускорение темпов роста промышленного производства, которые значительно превысили темпы падения сентября 2020 года. Поскольку ежемесячные темпы прироста индекса промышленного производства, начиная с апреля 2021 года, превышают соответствующие значения 2020 года, мы ожидаем полного восстановления рассматриваемого показателя до уровня 2019 года уже к концу 2021 года.

Рис. 9. Годовая динамика индекса промышленного производства, 2010-2020 гг., % к прошлому году



Источник: Росстат, Министерство экономического развития, дата актуализации – октябрь 2021 года

Рис. 10. Месячная динамика индекса промышленного производства, 2020 – 2021 гг., % к соответствующему месяцу прошлого года



Источник: Росстат, Министерство экономического развития, дата актуализации – октябрь 2021 года

Розничная торговля и общественное питание

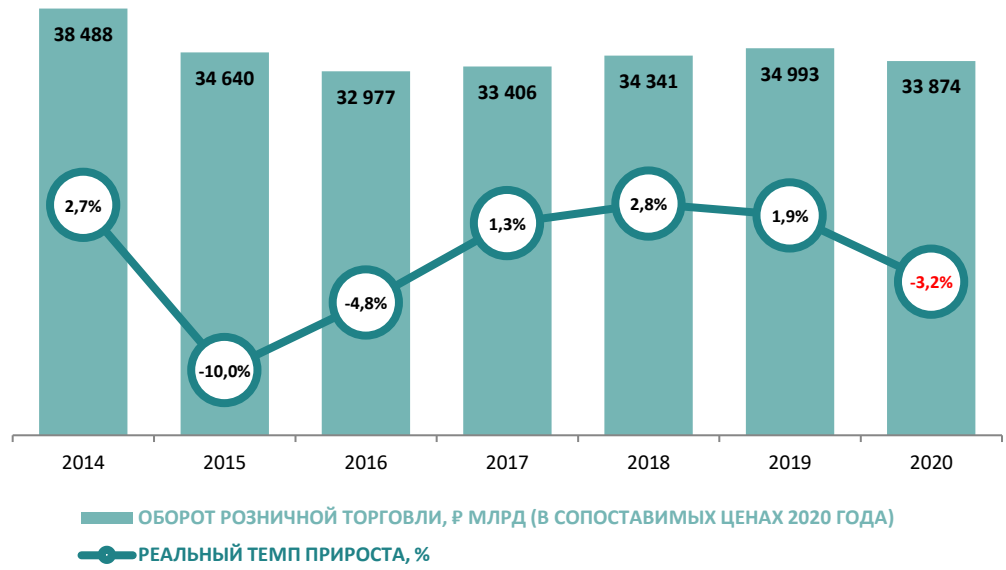
Отечественный сектор розничной торговли пока так и не смог оправиться от последствий кризиса 2014-2015 гг. Это было связано с падением реальных располагаемых доходов населения прежде всего из-за ослабления национальной валюты. В условиях недостатка свободных средств, несмотря на общий рост объемов кредитования, потребительская активность оставалась на низком уровне.

2020 год должен был стать переломным и обеспечить значительный рост оборота розничной торговли в России, но этому помешала ситуация с пандемией COVID-19. Отличные результаты I квартала 2020 года сменились стремительным падением на фоне эпидемии коронавируса начиная уже со второго квартала. Так, в апреле 2020 года показатель оборота розничной торговли снизился более чем на 20%. Несмотря на то, что устойчивые потребности населения в товарах повседневного спроса несколько компенсировали возможное падение отрасли, по итогам 2020 года оборот розничной торговли сократился на 3,2%.

Апрель 2021 года показал отличные результаты роста оборота розничной торговли на 35,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Прирост розничной торговли в данном периоде значительно превышает величину прошлогоднего падения в период карантинных ограничений. В последующие месяцы темпы прироста оборота розничной торговли также опережали соответствующие темпы падения, наблюдавшиеся годом ранее, что позволяет говорить о том, что розничная торговля в России полностью восстановится от последствий кризиса раньше ожиданий – уже в 2021 году.

Рис. 11. Динамика оборота розничной торговли в 2014 – 2020 гг., ₽ млрд (в сопоставимых ценах), %

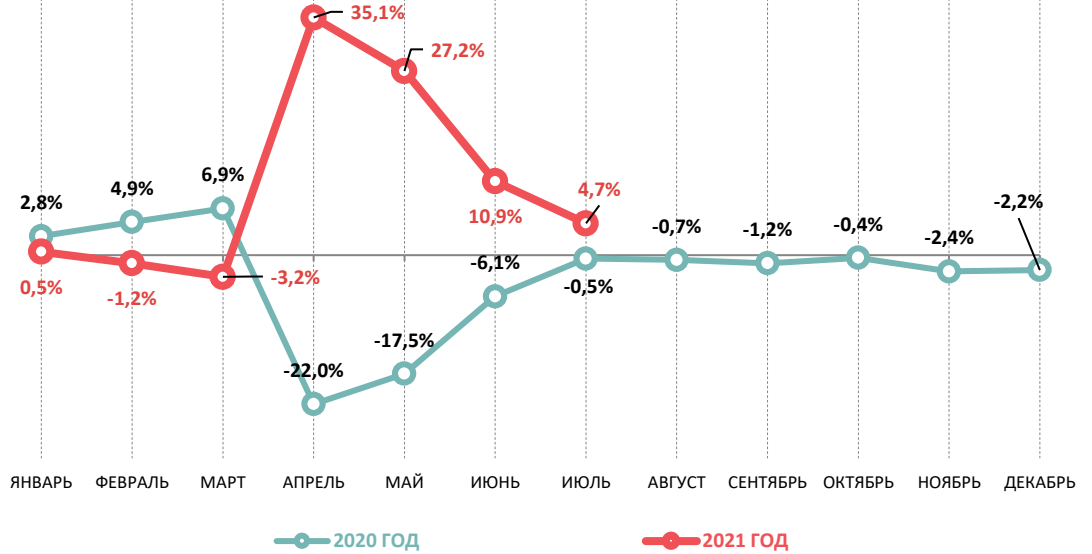
© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ



Источник: Росстат, расчеты РБК исследования рынков, дата актуализации – октябрь 2021 года

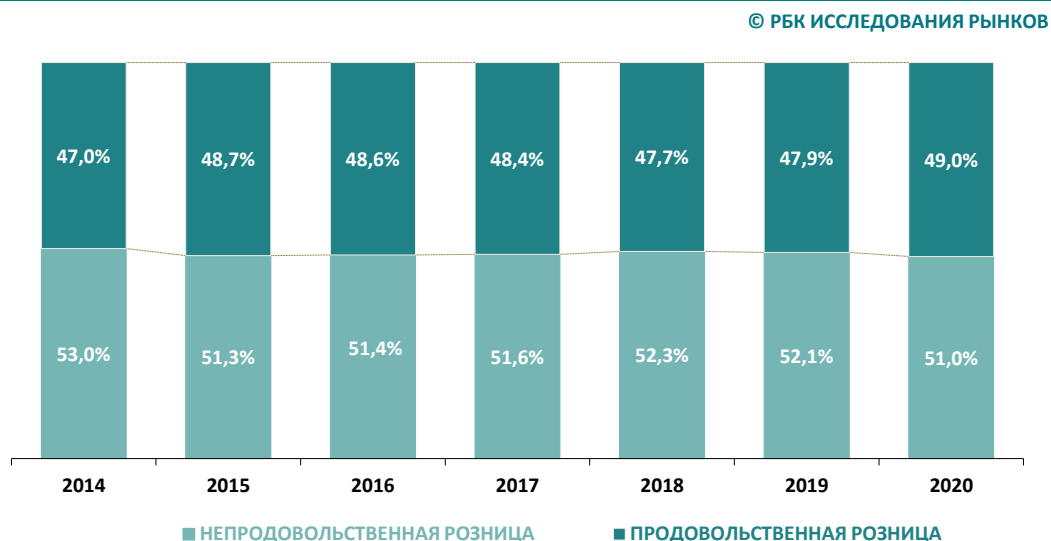
Рис. 12. Прирост оборота розничной торговли в России, 2020 – 2021 гг., % по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ



Источник: Росстат, расчеты РБК исследования рынков, дата актуализации – октябрь 2021 года

Рис. 13. Структура розничной торговли в России, 2014 – 2020 гг., %



Источник: Росстат, расчеты РБК исследования рынков, дата актуализации – октябрь 2021 года

Прогноз восстановления российской экономики на 2021-2023 гг.

Российская экономика в целом смогла преодолеть последствия экономического кризиса, начавшегося в конце 2014 года, только в 2018 году. По большей части это было вызвано опережающим развитием некоторых отраслей промышленности и сельского хозяйства, тогда как сфера розничной торговли так и не восстановилась, а некоторые сегменты и вовсе продолжили стагнировать.

В этих непростых условиях неожиданная пандемия коронавируса COVID-19 очень больно ударила, прежде всего, по слабому потребительскому сектору. Тем не менее, по мере снятия карантинных ограничений последовало быстрое восстановление продаж потребительских товаров и услуг до уровней, близких тем, которые наблюдались до пандемии. У российской экономики есть все шансы полностью восстановиться до уровней 2019 года уже к концу 2021 года. Этому будут способствовать следующие факторы:

1. Низкий уровень ключевой ставки ЦБ в острый период развития эпидемии в 2020 и начале 2021 гг. Низкие процентные ставки на розничные кредиты и программы субсидирования ставок по жилищным кредитам способствовали росту розничного и ипотечного кредитования, что позитивно сказалось на всей отечественной рознице.
2. Высокие мировые цены на основные ресурсы поддержали производственный сектор, в первую очередь, предприятия, ориентированные на экспорт.
3. Грамотные и своевременные действия правительства по целевой поддержке бизнеса и субъектов МСП позволили сдержать рост безработицы и спасли от обвального падения доходов населения из-за неконтролируемого роста числа увольнений сотрудников пострадавших компаний.

Тем не менее, в будущие годы российская экономика столкнется с рядом проблем, которые могут помешать выходу на устойчивую траекторию экономического роста:

1. Внутренний рынок по-прежнему будет сталкиваться с дефицитом спроса со стороны населения из-за массового сокращения доходов россиян по сравнению с уровнем 2013 года. Несмотря на рост ожидаемый рост доходов населения в 2021-2023 гг. быстро от подобных последствий экономика оправиться не сможет.
2. Дополнительным негативным фактором, мешающим быстрому восстановлению, будет возросшее инфляционное давление, возникшее из-за ослабления курса

рубля на фоне мировой эпидемии коронавируса, а также за счет общемирового роста цен на ряд сырьевых товаров, продуктов питания и продукцию промышленного производства.

3. Риск новых штаммов коронавируса, от которых не будут защищать вакцины. Наряду с проблемами по вакцинации населения от COVID-19 данный фактор может сыграть негативную роль и привести к новым карантинным ограничениям в 2022 году и позже.

Рис. 14. Прогноз российского ВВП на 2021-2023 гг., ₴ млрд в ценах 2016 года, %

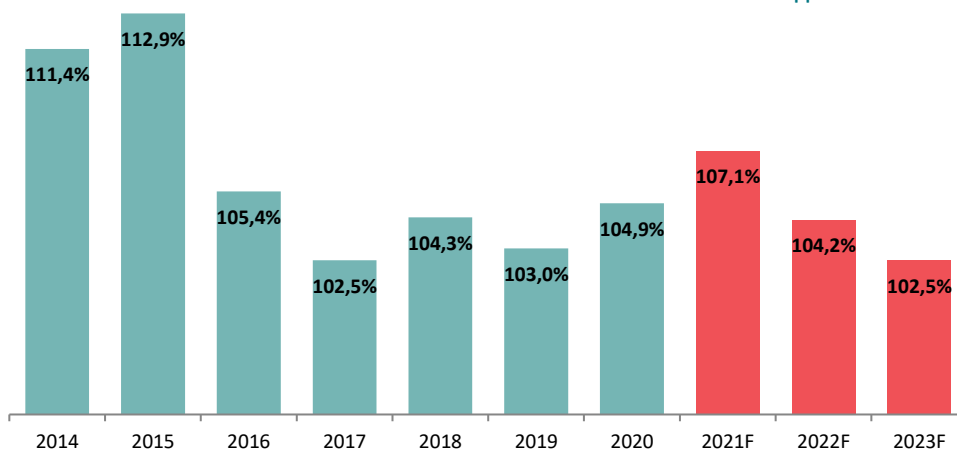
© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ



Источник: Росстат, расчеты и прогнозы РБК исследования рынков, дата актуализации – октябрь 2021 года

Рис. 15. Прогноз индекса потребительских цен на 2021-2023 гг., %

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ



Источник: Росстат, прогнозы РБК Исследования рынков, МЭР, дата актуализации – октябрь 2021 года

Соответственно, мы ожидаем рост российского ВВП на 3,3% в 2021 году после падения на 3,0% в 2020 году. Учитывая значительную глубину падения, полного восстановления российской экономики от последствий эпидемии коронавируса COVID-19 следует ожидать уже к ноябрю 2021 года.

Из-за пандемии COVID-19 ожидаемый рост реальных располагаемых доходов населения сменился падением в 2020 году на 2,8%, что полностью объясняется введением карантинных ограничений во время острой фазы пандемии коронавируса в России. С начала 2021 года ожидается постепенное улучшение ситуации. Будет

наблюдаться рост доходов населения на фоне восстановления экономики и постепенного укрепления российского рубля по отношению к ведущим мировым валютам.

Рис. 16. Прогноз реальных располагаемых доходов населения РФ на 2021-2023 гг., %



Источник: Росстат, РБК Исследования рынков, Министерство экономического развития, дата актуализации – октябрь 2021 года

Рис. 17. Прогноз оборота розничной торговли на 2021-2023 гг., ₽ млрд в ценах 2020 года, %



Источник: Росстат, расчеты РБК исследования рынков, дата актуализации – октябрь 2021 года

Позитивные изменения в доходах населения, наряду с рекордными показателями рынка потребительского кредитования, приведут к восстановлению оборота розничной торговли, показатели которой превысят 2019 год уже в конце 2021 года. В 2023 году ожидается ускорение роста рассматриваемого показателя.

Представленный в настоящем исследовании макроэкономический прогноз предполагает:

1. Затухание эпидемии COVID-19 в мире до конца 2022 года в связи с массовой вакцинацией населения либо в силу естественных причин жизненного цикла вируса (что менее вероятно).

2. Отсутствие крупных геополитических потрясений в мире, включая масштабные войны и конфликты.
3. Отсутствие крупных стихийных бедствий, землетрясений, цунами и прочих катастроф планетарного масштаба.
4. Не введение жестких санкций для российской экономики, включая отключение от системы SWIFT, запрет операций с валютой для крупнейших российских банков, а также масштабных санкций против российских компаний, работающих в нефтегазовой отрасли.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА МВА

Рынок бизнес-образования, как и любая другая отрасль, испытала на себе влияние пандемии и связанных с ней событий. Все участники рынка были вынуждены перестраивать учебные процессы, реагировать на изменяющиеся требования со стороны слушателей. По мнению основных игроков рынка, среди ключевых тенденций рынка бизнес-образования следует отметить следующие:

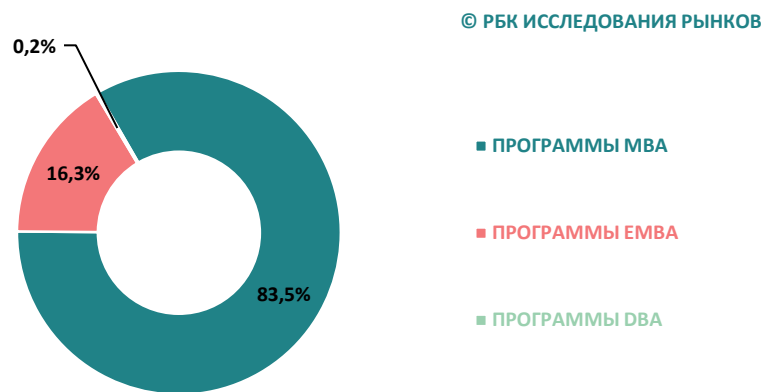
- переход к формату обучения blended learning. В связи с тем, что в рамках программ бизнес-образования важное место занимает очное взаимодействие между слушателями, лектором, командная работа, перевод занятий полностью в онлайн режим невозможен и нецелесообразен – снижается эффект присутствия и вовлеченность слушателей в образовательный процесс. Единственным вариантом, который предоставляет максимально возможный эффект присутствия как для слушателя, так и для преподавателя, является использование мультимедийных аудиторий, которые в России есть только у двух бизнес-школ: бизнес-школа Сколково и ИБДА РАНХиГС. Игроки рынка бизнес-образования отмечают, что слушатели программ не готовы полностью возвращаться в оффлайн формат, так как имеют опасения за свое здоровье, поэтому будущее бизнес-образования за гибридным форматом обучения.
- обогащение программ digital-курсами, которые учат слушателей управляться с большими данными, использовать искусственный интеллект, достижения робототехники;
- увеличение количества запросов на развитие навыков, связанных с изменчивостью и принятием решений в ситуациях неопределенности;
- увеличивающийся спрос на короткие и специализированные онлайн-программы, включая корпоративные, а также на платформы онлайн-образования. Несмотря на нестабильную обстановку и неопределенное будущее, спрос на обучение в 2021 году возрастает: практически все опрошенные участники рынка подтвердили рост новых наборов слушателей на уровне допандемийного 2019 года. Управленцы понимают и готовы нести ответственность за то, что им необходимо будет менять стратегию, имеют стремление получить новый опыт, знания;
- переформатирование международных модулей с посещением компаний и производств за пределами России. Закрытие границ во многие страны, где проходят выездные модули, вынуждает бизнес-школы временно не осуществлять выездные модули, несмотря на растущий спрос или осуществлять выезды только в открытые для россиян открытые страны, где имеются филиалы зарубежных бизнес-школ, например, в Турцию или ОАЭ.

РЫНОК МВА И БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

Структура рынка

Традиционно наиболее популярной программой среди опрошенных бизнес-школ является программа Master of Business Administration (MBA) – более 80% выпускников. Программа Executive Master of Business Administration (EMBA) менее популярна в связи с большей стоимостью и сроками обучения в сравнении с MBA. По оценкам «РБК Исследований рынков», доля выпускников по данной программе составляет 16%.

Рис. 18. Общая структура выпускников программ MBA, EMBA и DBA за все годы существования подобных программ в России



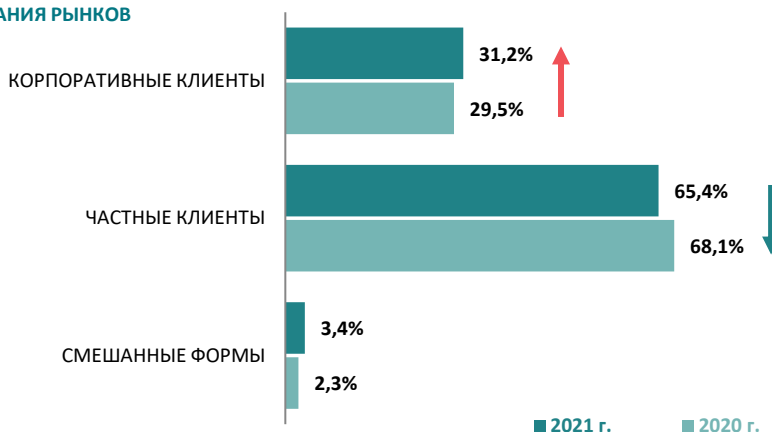
Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года

Ведущие бизнес-школы сотрудничают с российскими и зарубежными компаниями, а также с международными бизнес-школами, создавая совместные модули для обучения. Ограничения, вызванные пандемией, привели к временному приостановлению международных программ. Только несколько ведущих российских бизнес-школ отметили, что им удалось организовать зарубежные модули в филиалах международных школ в других странах (Дубае, Турции). Основная часть бизнес-школ уже сформировала группы на международные модули и ждет снятия ограничений в ближайшее время.

По оценкам игроков рынка, в 2021 году наборы на все программы бизнес-образования будут находиться на уровне допандемийного 2019 года. Основную долю клиентов бизнес-школ составляют частные клиенты, корпоративные программы организуются в индивидуальном порядке и их темпы прироста менее существенны.

Рис. 19. Структура клиентов в бизнес-школах (только программы MBA, EMBA и DBA), 2020-2021 гг., %

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

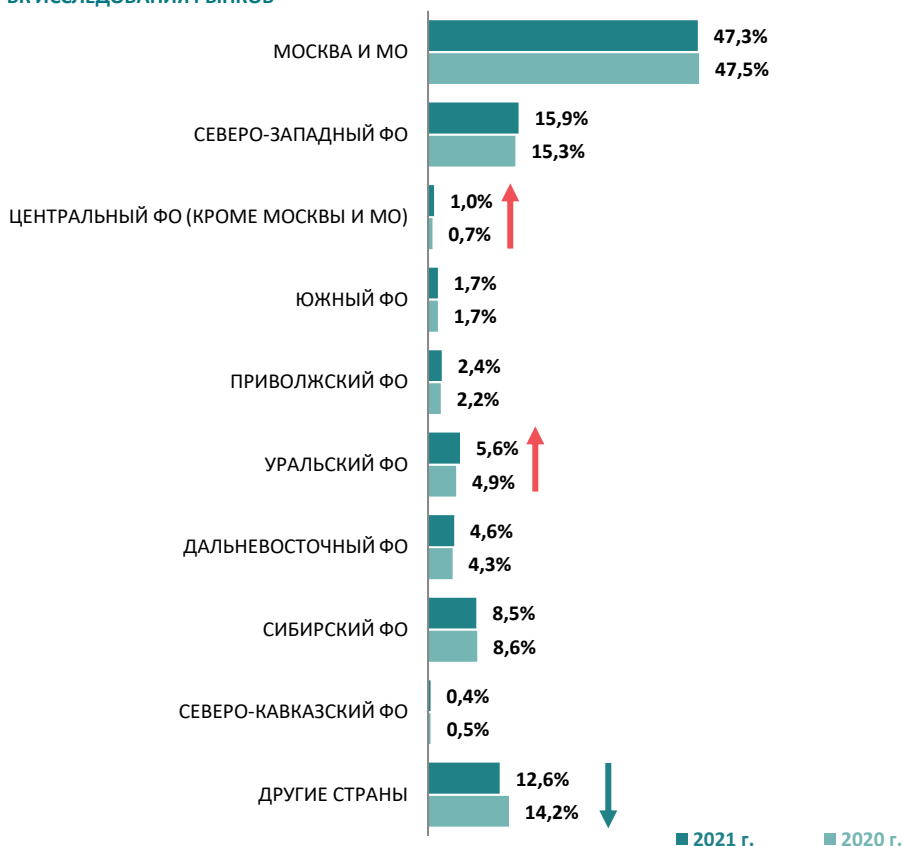


Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года. ↑↓ отмечены значимые различия

Введение бизнес-школами гибридного и онлайн обучения позволило привлекать на программы слушателей не только из региона расположения, но и со всей России. Доля слушателей из Москвы и Московской области по-прежнему лидирует в структуре обучающихся (47%), но в последующие годы, по оценкам «РБК Исследований рынков», будет сокращаться в пользу других регионов, включая зарубежные страны, после снятия ограничений.

Рис. 20. Географическая структура MBA по количеству обучающихся, 2020-2021 гг., %

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

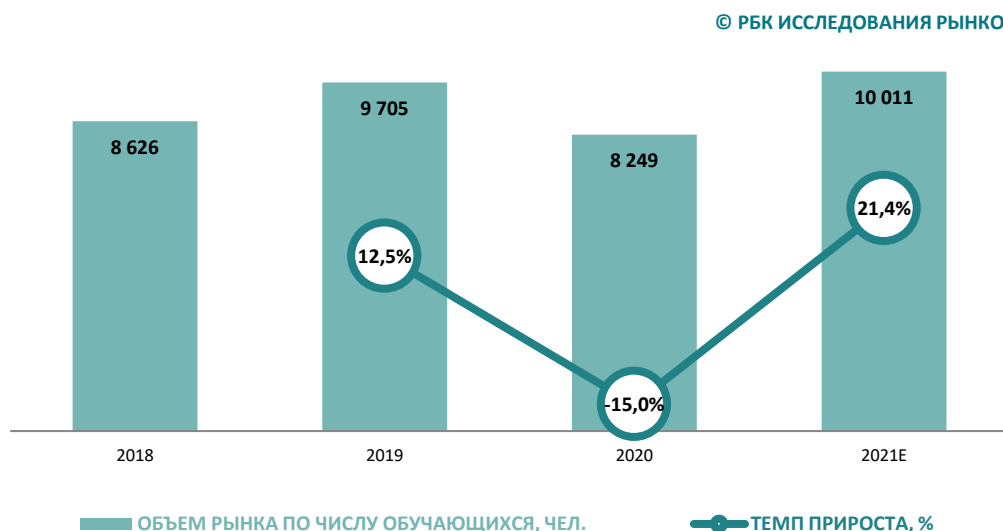


Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года. ↑↓ отмечены значимые различия

Объем и динамика рынка

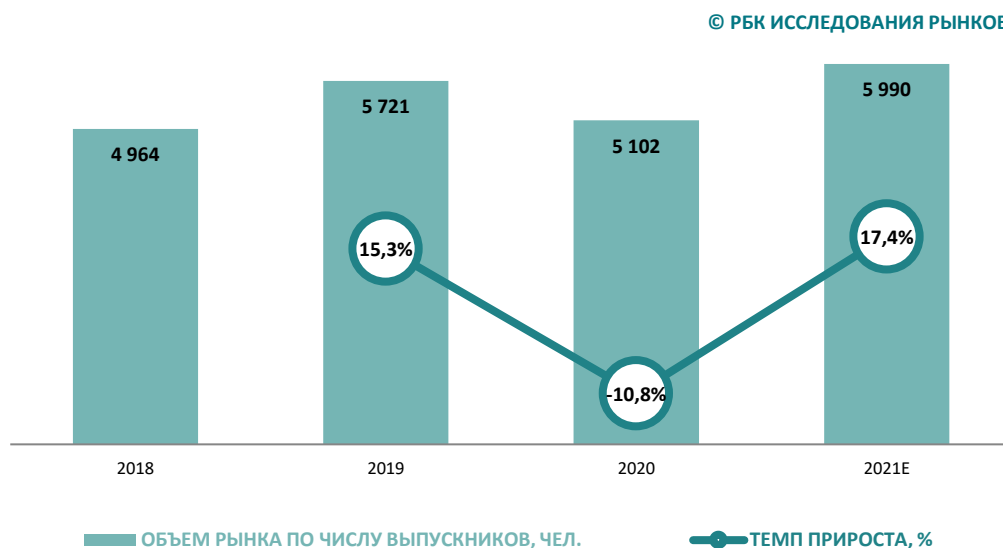
2020 год, по мнению игроков рынка, был для всего рынка бизнес-образования непростым. Карантинные ограничения, экономическая обстановка, связанная с пандемией, повлияли на потребителей образовательных услуг: изменились не только их запросы на обучение, но и финансовые возможности.

Рис. 21. Динамика объема рынка бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) по числу обучающихся, 2018-2021 гг., чел., %



Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

Рис. 22. Динамика объема рынка бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) по числу выпускников, 2018-2021 гг., чел., %



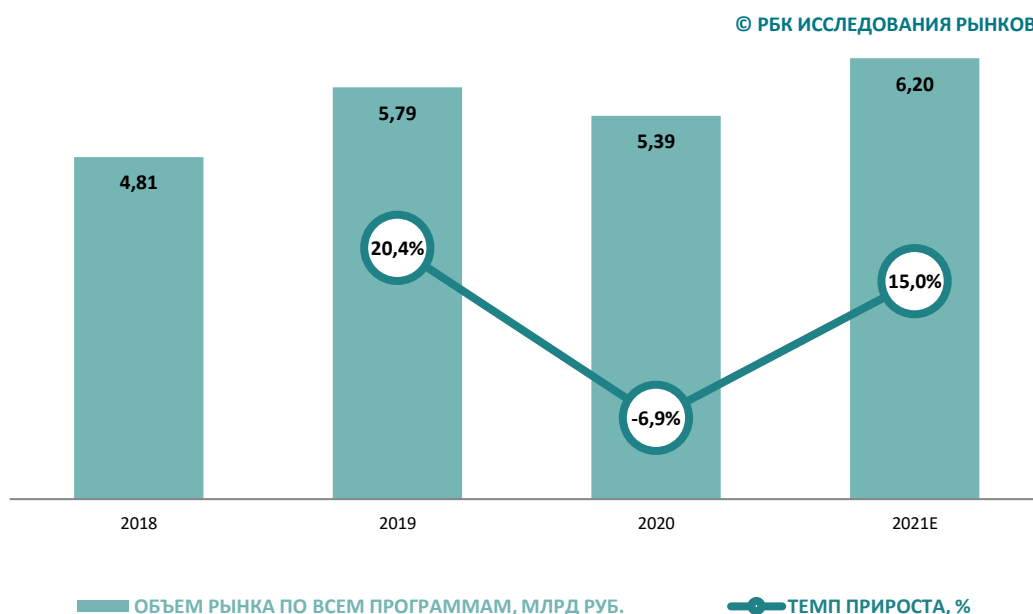
Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

До пандемии в 2019 году наборы в бизнес-школах росли в среднем на 10-15%, но по итогам 2020 года наборы сократились в среднем на 15%. В 2021 году, по оценкам «РБК Исследований рынков» на основе анкетирования ведущих бизнес-школ России, темпы прироста ожидаются на уровне 21% по отношению к 2020 году по числу обучающихся и на 17% по числу выпускников. Рынок бизнес-образования быстро восстанавливается, разрабатываются новые программы в гибридном формате с

учетом текущей экономической и эпидемиологической ситуации, часть программ полностью переведена в онлайн формат.

В 2021 году часть игроков рынка изменила стоимость обучения по программам бизнес-образования, что было связано с увеличением спроса, преобразованием существующих и разработкой новых учебных программ с учетом новых потребностей слушателей. Темпы снижения рынка в стоимостном выражении по итогам 2020 года были менее существенны (-7% к 2019 году), чем в количественном, что было связано с активной политикой игроков рынка по предоставлению скидок за раннюю оплату курсов, возможных рассрочек оплат и сотрудничества с банками по предоставлению кредитов на обучение для слушателей. По итогам наборов в 2021 году, в связи с увеличивающимся спросом количество предоставляемых рассрочек и кредитных программ на оплату бизнес-образования сократилось. По оценкам «РБК Исследований рынков», в 2021 году темп прироста рынка в стоимостном выражении составит 15% по отношению к 2020 году. Кроме того, важно отметить, что стоимость программ бизнес-образования в России в последние годы в целом росла в связи с общей инфляционной моделью развития экономики.

Рис. 23. Динамика объема рынка бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) в стоимостном выражении, 2018-2021 гг., млрд руб., %



Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

Основные игроки на рынке бизнес-образования

Согласно данным, которые предоставили ведущие игроки рынка, доли на российском рынке бизнес-образования в стоимостном выражении распределились следующим образом: первые три места занимают бизнес-школы, средняя стоимость обучения у которых по программам бизнес-образования составляет более 1 млн. руб. – Московская школа управления СКОЛКОВО – 9,7%, ИБДА РАНХиГС – 5,7%, бизнес-школа АМИ – 5,5%. Остальные участники рынка занимают доли не более 3%. Следует обратить внимание, что текущий рейтинг включает только те бизнес-школы, которые прислали нам заполненные опросные анкеты. Соответственно в сегмент «остальные участники рынка» включаются как крупные, так и небольшие бизнес-школы, которые не предоставили нам статистику.



Рис. 24. Доли игроков на рынке бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) в стоимостном выражении, 2021 г., %



Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

Прогноз развития рынка

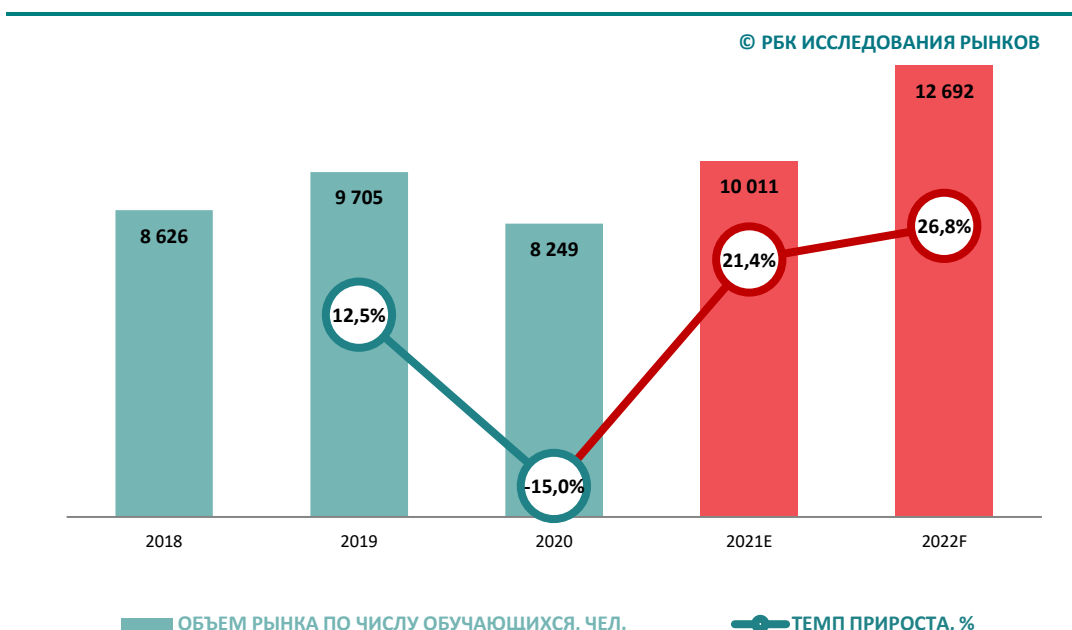
Развитие рынка бизнес-образования в 2021-2022 гг. будет зависеть от восстановления экономики России после пандемии и, как следствие, увеличения доходов и уровня образования населения.

По мнению президента Российской Лиги МВА, Юрия Тазова, «на темпы прироста рынка бизнес-образования в ближайшее время окажет влияние процесс сокращения объемов деятельности и ухода с рынка небольших бизнес-школ, не сумевших соответствовать возросшим требованиям менеджеров к содержанию программ МВА и технической оснащенности обучения. Все это приведет к замедлению прироста числа слушателей, но одновременно – к росту объема рынка в денежном выражении, т.к. у цен на программы МВА ведущих бизнес-школ резервы роста далеко не исчерпаны. С другой стороны, многие небольшие бизнес-школы, стремясь удержать долю рынка, вынуждены демпинговать».

По оценкам «РБК Исследований рынков», по итогам 2022 году темп прироста рынка как по числу обучающихся, так и выпускников будет еще выше и составит +26,8% к 2021 году, что связано с высокими показателями набора новых слушателей в 2021 году, исходя из анализа анкетных данных бизнес-школ. По мнению аналитиков «РБК Исследования рынков», текущий рост числа слушателей и выпускников в значительной мере связан с реализацией накопленного спроса на образовательные услуги в условиях пандемии. В обществе и экономике происходят масштабные изменения, что требует адаптации и получения новых знаний для менеджмента компаний. Текущая тенденция сохранится и после 2022 года, но будет иметь более умеренные темпы развития.

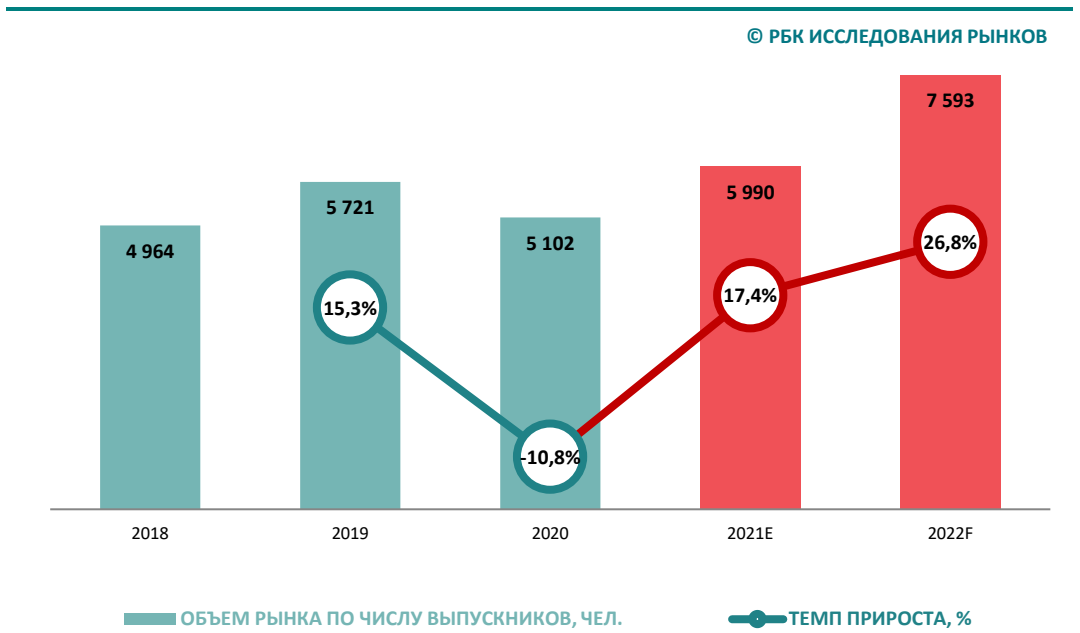
В стоимостном выражении темпы прироста будут выше темпов прироста рынка в количественном выражении: +37,5% к 2021 году. Это будет связано с ожидаемым продолжением тенденции увеличения стоимости программ бизнес-образования в целом.

Рис. 25. Прогноз объема рынка бизнес-образования (программы МВА, ЕМВА и ДВА) по числу обучающихся, 2021-2022 гг., чел., %



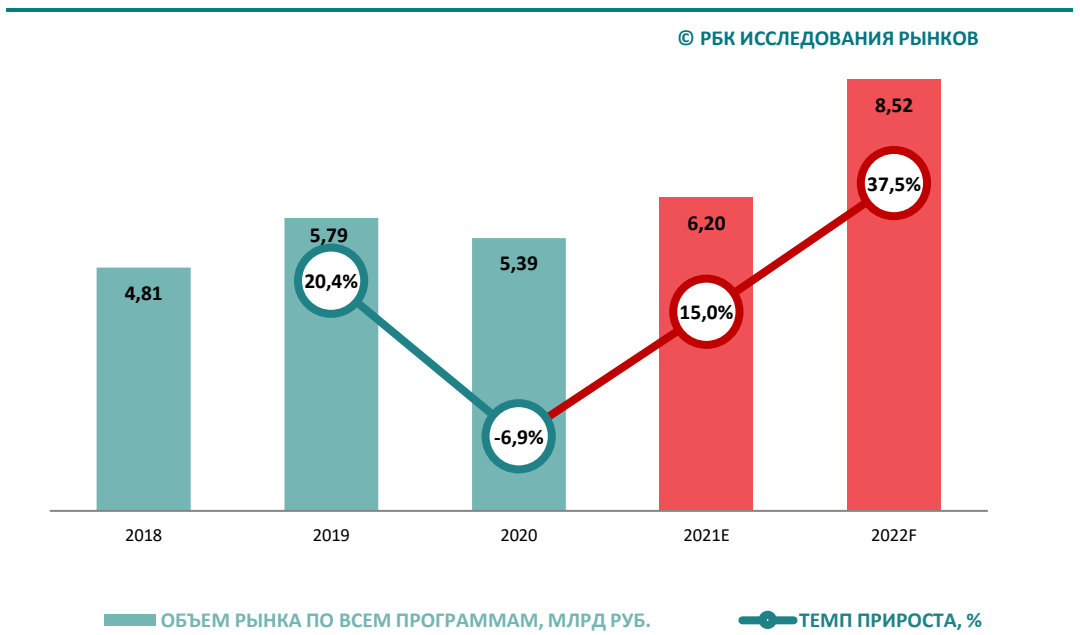
Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

Рис. 26. Прогноз объема рынка бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) по числу выпускников, 2021-2022 гг., чел., %



Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

Рис. 27. Прогноз объема рынка бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) в стоимостном выражении, 2021-2022 гг., млрд руб., %



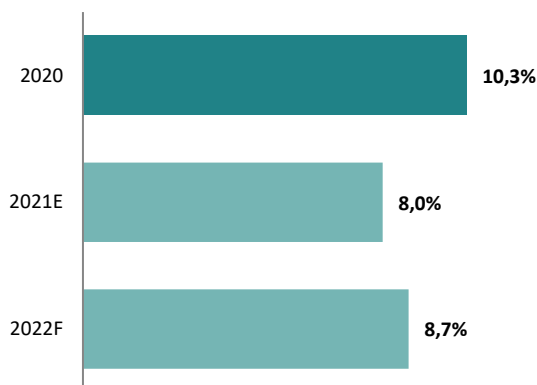
Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

Онлайн-сегмент бизнес-образования

Пандемия COVID-19 показала, что нужно быть готовым к быстрым изменениям на рынке. Ведущие бизнес-школы перешли в онлайн формат без особых проблем в связи с имеющимися онлайн-платформами для обучения, разработанными до 2020 года. Максимальное время для перевода ресурсов в онлайн составило 1 неделю. Для другой части бизнес-школ переход в онлайн формат потребовал большее количество времени и ресурсов. На текущий момент российские бизнес-школы уже приспособились к работе в онлайн и гибридном формате и не планируют отменять его. Тем не менее, согласно данным анкетирования бизнес-школ, доля полностью онлайн-программ (без учета blended learning) в общей структуре всех программ бизнес-школ незначительная и составляет около 8% по итогам 2021 года, а в 2022 году составит 8,7%, по оценкам «РБК Исследований рынков». В основном полностью в онлайн формате бизнес-школы проводят только короткие или специализированные программы.

По мнению участников рынка, бизнес-образование и квалификация MBA тесно связаны не только с получением знаний и навыков, усвоением информации, но и с изменением психологии как руководителя, культуры мышления, развитием коммуникаций. Все это не передается без личного взаимодействия с преподавателями, нужные навыки не вырабатываются без общения с коллегами, другими слушателями. Полноценные программы MBA и EMBA требуют очного участия слушателей.

Рис. 28. Доля выпускников онлайн-программ, 2020-2022 гг., %



© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

Аккредитации российских бизнес-школ

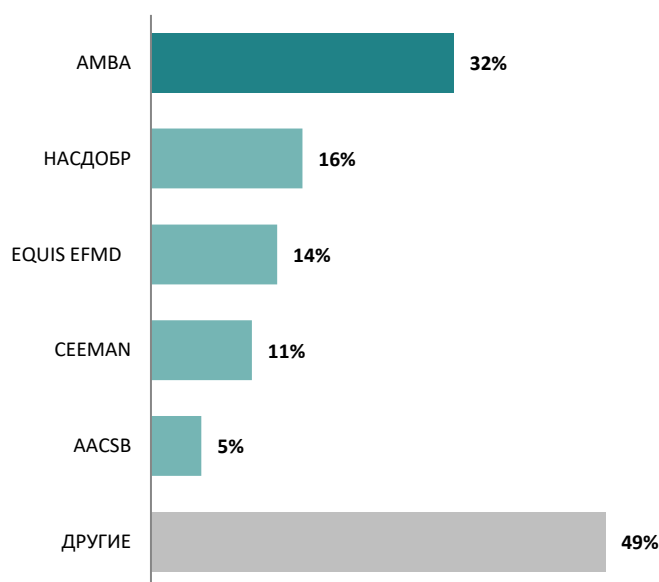
Важное значение для каждой бизнес-школы имеют аккредитация и участие в авторитетных рейтингах образовательных учреждений. По мнению директора Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС, президента РАБО, Сергея Павловича Мясоедова, «в бизнес-образовании сила школы определяется наличием аккредитации тройной короны. Самая высшая международная аккредитация – это AACSB International. В AACSB аккредитовано порядка 800 школ по всему миру. В России единственной школой, которой удалось получить данную сертификацию в 2019 году, является ИБДА РАНХиГС. Аккредитация AACSB длится от 5 до 6 лет. За вами закрепляются менторы, которые два раза в год к вам приезжают и проверяют в течение 5-6 лет. Вторая по силе аккредитация, это аккредитация европейского фонда развития менеджмента (EFMD). Данную аккредитацию в России имеют Московская школа управления «Сколково» и Санкт-Петербургская школа менеджмента. Мы также подали заявку на данную аккредитацию и планируем ее

получить в ближайшие несколько лет. Третья аккредитация – это АМВА. Аккредитацию АМВА имеют в России 14 бизнес-школ, включая ИБДА РАНХиГС. Существует негласное требование, согласно которому количество бизнес-школ, имеющих аккредитацию «тройной короны», в мире не должно быть более 100. Считается, что если у Вас есть хотя бы одна высшая аккредитация, Вы имеете право называть себя школой мирового уровня».

По данным анкет участников рынка, наибольшее количество бизнес-школ имеют аккредитацию АМВА – 32%, доля остальных аккредитаций не превышает 16% от общего числа опрошенных бизнес-школ. Кроме аккредитаций российские бизнес-школы участвуют в различных рейтингах. Например, практически все бизнес-школы участвуют в «народном» рейтинге портала MBA.SU.

По мнению директора Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС, президента РАБО, Сергея Павловича Мясоедова, «Самым престижным рейтингом является рейтинг газеты Financial Times. На текущий момент в рейтинге присутствуют 3 бизнес-школы из России: Московская школа управления «Сколково», Санкт-Петербургская школа менеджмента, ИБДА РАНХиГС. ИБДА РАНХиГС и Санкт-Петербургская школа менеджмента присутствует в рейтинге бизнес-школ целиком».

Рис. 29. Наличие аккредитаций/участие в рейтингах бизнес-школ, 2021 г., % от общего количества опрошенных бизнес-школ



© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

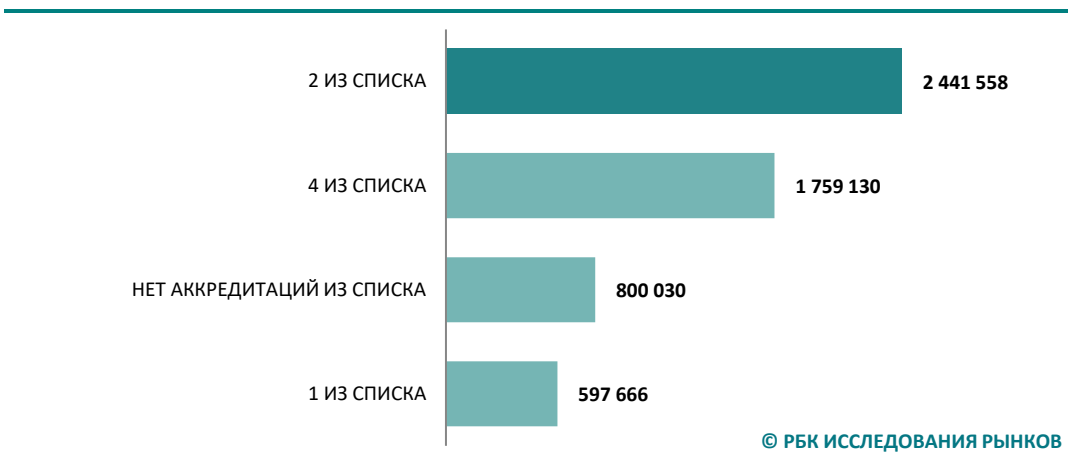
Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

При сравнении средней стоимости программ в зависимости от аккредитации минимальная стоимость отмечается у школ, которые имеют одну из аккредитаций (НАСДОБР, АМВА, AACSB, EQUIS EFMD, СЕЕМАН). Как правило, участники с единственной аккредитацией получили аккредитацию Национального совета по оценке качества делового и управленческого образования (НАСДОБР). По оценкам «РБК Исследований рынков», минимальная стоимость программ была связана с меньшими затратами на прохождение аккредитации НАСДОБР (стоимость аккредитации на 3 года – 467,5 тыс. руб.)¹ в сравнении с прохождением аккредитации в других организациях (АМВА, AACSB, EQUIS EFMD, СЕЕМАН) и

¹ <https://nasdobr.ru/accreditation/programs-of-additional-vocational-training/>

месторасположением бизнес-школ, имеющих одну аккредитацию, которые чаще всего работают не в московском регионе (стоимость программ бизнес-образования различается в зависимости от регионов нахождения бизнес-школ).

Рис. 30. Средняя стоимость программ бизнес-образования в зависимости от наличия одной из аккредитаций (НАСДОБР, АМВА, AACSB, EQUIS EFMD, CEFEMAN), 2021 г., руб.



Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

Стоимость и продолжительность обучения по программам бизнес-образования

Традиционно самой дорогой программой бизнес-образования считается программа EMBA – для первых лиц компаний, которые принимают решения о стратегии развития на перспективу. Средняя стоимость данных программ в России составляет 2 557 483 руб. Как правило, в рамках EMBA организуются зарубежные модули и посещения инновационных российских компаний. Средняя стоимость программы для среднего менеджмента (MBA) составляет 642 524 руб. Программы DBA ориентированы на тех, кто хотел бы продолжать карьеру в сфере практической деятельности в качестве топ-менеджеров или консультантов в бизнесе. Данные программы среди опрошенных бизнес-школ не являются популярными, поскольку доля в общей структуре выпускников по данным программам за все годы существования рынка бизнес-образования в России составляет лишь 0,2%.

Табл. 4. Средняя стоимость программ и продолжительность обучения в бизнес-школах, 2021 г.

ТИП ПРОГРАММЫ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ, РУБ.	СРЕДНЯЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ, МЕС.
DBA	1 226 667	34
EMBA	2 557 483	19
MBA	642 524	16

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

Как уже было отмечено ранее, российские бизнес-школы преимущественно используют формат blended learning. Также на рынке представлены программы в виде интенсивных курсов в выходные дни, но средняя стоимость обучения по ним выше традиционных программ (1 367 304 руб.), что связано с необходимостью привлечения большего количества ресурсов для интенсивного обучения. Максимальная стоимость была отмечена у модульных программ, которые осуществляются в партнерстве с международными бизнес-школами.

Табл. 5. Средняя стоимость программ и продолжительность обучения в бизнес-школах в зависимости от формата обучения, 2021 г.

ТИП ПРОГРАММЫ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ, РУБ.	СРЕДНЯЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ, МЕС.
ВЕЧЕРНИЙ	689 167	22
ВЕЧЕРНИЙ / ВЫХОДНЫЕ	973 264	17
ВЕЧЕРНИЙ / МОДУЛЬНЫЙ	849 357	23
ВЫХОДНЫЕ	1 367 304	22
МОДУЛЬНЫЙ	1 581 685	17
ОНЛАЙН	292 017	11
ОЧНО-ЗАОЧНЫЙ	400 000	15
ОЧНЫЙ	320 520	6
СМЕШАННЫЙ	836 500	21

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

Рейтинги бизнес-школ и программ бизнес-образования

На основе данных по собранным анкетам аналитики «РБК Исследования рынков» провели сравнительную оценку бизнес-школ и программ бизнес-образования по следующим параметрам:

- количество корпоративных клиентов;
- стоимость программ бизнес-образования;
- количество выпускников с момента запуска программ;
- количество выпускников программ в 2020-2021 гг.

По результатам исследования были составлены следующие рейтинги бизнес-школ и программ бизнес-образования:

- рейтинг бизнес-школ по доле корпоративных клиентов;
- рейтинг программ российских бизнес-школ по стоимости обучения;
- рейтинг программ российских бизнес-школ по общему числу выпускников с момента запуска программ и в 2020-2021 гг.;
- рейтинг бизнес-школ по стоимости обучения;
- рейтинг бизнес-школ по числу выпускников программ.

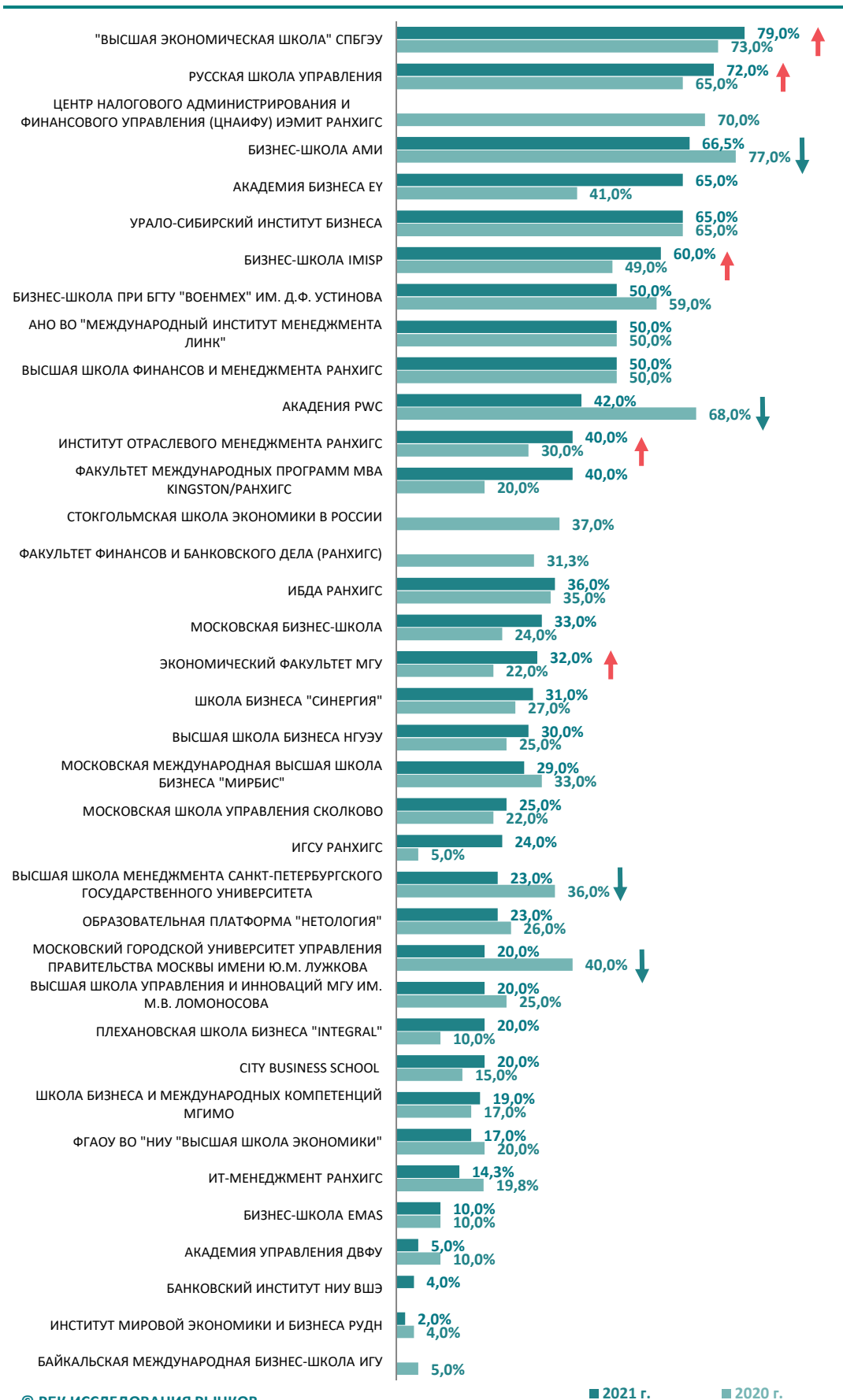
С результатами рейтингов можно ознакомиться ниже в соответствующих разделах отчета.

Рейтинг бизнес-школ по доле корпоративных клиентов

Спрос на корпоративные программы, как и на другие виды программ, сместился в сторону смешанного формата обучения и предложения более специализированных коротких программ, например, «базовые навыки управления для руководителей с опытом работы до 3 лет». Также изменилась структура групп по корпоративному обучению – прибавилось количество обучающихся собственников бизнеса и предпринимателей, а не наемных сотрудников по корпоративным квотам.

В 2021 году минимальная доля корпоративных клиентов среди российских бизнес-школ составляла 2%, максимальная – 79%. В ТОП-5 бизнес-школ по доле корпоративных программ входят: Высшая экономическая школа СПбГЭУ (79%), Русская школа управления (72%), Урало-Сибирский институт бизнеса (65%), бизнес-школа IMISP (60%) и бизнес-школа при БГТУ «Военмех» им. Д.Ф.Устинова (50%).

Рис. 31. Рейтинг школ бизнес-образования по доле корпоративных клиентов, 2020-2021 гг., %



© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

■ 2021 г. ■ 2020 г.

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года. ↑↓ отмечены значимые различия

Рейтинг программ российских бизнес-школ по стоимости обучения

Табл. 6. ТОП-25 программ российских бизнес-школ по стоимости бизнес-образования, 2021 г.

БИЗНЕС-ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП ПРОГРАММЫ	СРОК ОБУЧЕНИЯ, МЕС.	СТОИМОСТЬ, РУБ. ²
БИЗНЕС-ШКОЛА АМИ	КОРПОРАТИВНАЯ EMBA "РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО IQ"	EMBA	15	10 000 000
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО»	HKUST-SKOLKOVO EMBA PROGRAM FOR EURASIA	EMBA	16	9 457 000
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО»	СКОЛКОВО EXECUTIVE MBA	EMBA	18	8 100 000
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО»	СКОЛКОВО MBA	MBA	18	4 680 000
СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ	EXECUTIVE MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ С СИНХРОННЫМ ПЕРЕВОДОМ НА РУССКИЙ ЯЗЫК	EMBA	18	3 885 545
СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ	EXECUTIVE MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ	EMBA	18	3 391 021
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	EXECUTIVE MBA ANTWERP MANAGEMENT SCHOOL	EMBA	21	2 310 460
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА СПБГУ	EXECUTIVE MBA	EMBA	24	2 300 000
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ MBA KINGSTON/РАНХИГС	EMBA KINGSTON/РАНХИГС	EMBA	24	2 021 073
ФАКУЛЬТЕТ ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА (РАНХИГС)	EXECUTIVE MBA – EMBA «PRIVATE CAPITAL MANAGEMENT & LUXURY INDUSTRY»	EMBA	24	1 950 000
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	EXECUTIVE MBA "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ЛИДЕРСТВО"	EMBA	21	1 935 000
БИЗНЕС-ШКОЛА IMISP	EXECUTIVE MBA	EMBA	18	1 820 000
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	РОССИЙСКО-ФРАНЦУЗСКАЯ ПРОГРАММА DOUBLE DEGREE MBA	MBA	27	1 803 190
АКАДЕМИЯ PWC	MBA PWC "ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТА" С ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯМИ	MBA	12	1 765 851
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	ДОКТОР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ	DBA	36	1 650 000
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ MBA KINGSTON/РАНХИГС	MBA KINGSTON/РАНХИГС	MBA	24	1 503 522
АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДВФУ	EXECUTIVE MBA	EMBA	12	1 500 000
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "МИРБИС"	EXECUTIVE MBA "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ"	EMBA	20	1 500 000
ШКОЛА БИЗНЕСА «СИНЕРГИЯ»	SYNERGY EXECUTIVE MBA	EMBA	18	1 500 000
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	EXECUTIVE MBA	EMBA	20	1 500 000
ШКОЛА БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МГИМО	MBA "FINANCE"	MBA	20	1 500 000
БИЗНЕС-ШКОЛА АМИ	EXECUTIVE MBA	EMBA	12	1 469 000
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	ДОКТОР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ – DOCTOR OF BUSINESS ADMINISTRATION (DBA)	DBA	36	1 440 000
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА СПБГУ	MBA-ВЫЗОВЫ ЦИФРОВОГО МИРА	MBA	15	1 400 000
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ MBA KINGSTON/РАНХИГС	EMBA НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ	EMBA	24	1 350 000

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

² Стоимость представлена в рублях. Перевод в рубли по среднегодовому курсу ЦБ за 2021 год для программ обучения, стоимость которых номинирована в иностранной валюте.

Рейтинг программ российских бизнес-школ по общему числу выпускников

Табл. 7. ТОП-25 программ российских бизнес-школ по общему числу выпускников с момента запуска программ, 2021 г.

БИЗНЕС-ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП ПРОГРАММЫ	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ, ЧЕЛ.
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "МИРБИС"	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (МВА)	МВА	9 005
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (МВА)	МВА	7 251
ШКОЛА БИЗНЕСА «СИНЕРГИЯ»	SYNERGY MBA ONLINE	МВА	2 268
ПЛЕХАНОВСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "INTEGRAL"	МВА ВЕЧЕР	МВА	2 160
УРАЛО-СИБИРСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА	МВА	МВА	2 154
АНО ВО "МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ЛИНК"	МВА "СТРАТЕГИЯ"	МВА	2 000
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	EXECUTIVE MBA "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ЛИДЕРСТВО"	EMBA	1 592
ИТ-МЕНЕДЖМЕНТ РАНХИГС	МВА ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ (CIO, CISO, CDO)	МВА	1 452
ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА РАНХИГС	МВА "УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ"	МВА	1 300
АКАДЕМИЯ РВС	МВА-INTENSIVE. КУРС ДЛЯ ЛИДЕРОВ БИЗНЕСА	МВА	1 200
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	EXECUTIVE MBA ANTWERP MANAGEMENT SCHOOL	EMBA	1 183
АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА EY	MINI MBA (ОЧНЫЙ ФОРМАТ, ГИБРИДНЫЙ ФОРМАТ)	МВА	1 122
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	МВА "СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ", СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ "СТРАТЕГИЯ"	МВА	1 067
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ МГУ	"МВА «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО», «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ», «ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»"	МВА	1000
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ MBA KINGSTON/РАНХИГС	МВА KINGSTON/РАНХИГС	МВА	996
CITY BUSINESS SCHOOL	МВА GENERAL	МВА	867
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО»	СКОЛКОВО EXECUTIVE MBA	EMBA	819
ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ – "ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА" СПБГЭУ	EMBA «УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ»	EMBA	765
БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ НИУ ВШЭ	"МВА – УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ"	МВА	669
СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ	EXECUTIVE MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ	EMBA	654
ВЫСШАЯ ШКОЛА ФИНАНСОВ И МЕНЕДЖМЕНТА РАНХИГС	EXECUTIVE MBA «СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ & УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ»	EMBA	620
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	МВА "УПРАВЛЕНИЕ ЦИФРОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ", СПЕЦИАЛИЗАЦИИ "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ СИСТЕМАМИ", "БИЗНЕС-АНАЛИТИКА"	МВА	612
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА СПБГУ	EXECUTIVE MBA	EMBA	605
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ (ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ)	МВА-СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	МВА	600
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "МИРБИС"	EXECUTIVE MBA "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ"	EMBA	580

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

Рейтинг программ российских бизнес-школ по общему числу выпускников в 2020-2021 гг.

Табл. 8. ТОП-25 программ российских бизнес-школ по общему числу выпускников, 2020 г.

БИЗНЕС-ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП ПРОГРАММЫ	СТОИМОСТЬ, РУБ. ³	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, ЧЕЛ.
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (МВА)	МВА	1 097 000	303
CITY BUSINESS SCHOOL	MINI-MBA	МВА	117 000	267
ШКОЛА БИЗНЕСА «СИНЕРГИЯ»	SYNERGY MBA ONLINE	МВА	220 000	232
CITY BUSINESS SCHOOL	MBA GENERAL	МВА	275 000	230
CITY BUSINESS SCHOOL	MBA INTENSIVE	МВА	198 000	135
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ МГУ	МВА «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО», «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ», «ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»	МВА	517 500	107
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "МИРБИС"	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (МВА)	МВА	765 000	104
АКАДЕМИЯ РВС	МВА-INTENSIVE. КУРС ДЛЯ ЛИДЕРОВ БИЗНЕСА	МВА	210 000	104
ИТ-МЕНЕДЖМЕНТ РАНХИГС	МВА ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ (CIO, CISO, CDO)	МВА	700 000	97
АНО ВО "МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ЛИНК"	МВА "СТРАТЕГИЯ"	МВА	610 000	80
ШКОЛА БИЗНЕСА «СИНЕРГИЯ»	SYNERGY EXECUTIVE MBA	EMBA	1 500 000	74
БИЗНЕС-ШКОЛА EMAS	EXECUTIVE MBA	EMBA	472 500	74
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО»	СКОЛКОВО EXECUTIVE MBA	EMBA	8 100 000	73
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	EXECUTIVE MBA "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ЛИДЕРСТВО"	EMBA	1 935 000	69
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ	МВА-ЭФФЕКТИВНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ	МВА	240 000	60
АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА EY	MINI MBA (ОНЛАЙН ФОРМАТ)	МВА	145 200	57
БИЗНЕС-ШКОЛА EMAS	МВА	МВА	289 500	56
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	МВА "УПРАВЛЕНИЕ ЦИФРОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ", СПЕЦИАЛИЗАЦИИ "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ СИСТЕМАМИ", "БИЗНЕС-АНАЛИТИКА"	МВА	800 000	44
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА «НЕТОЛОГИЯ»	"ЦИФРОВАЯ СТРАТЕГИЯ И БИЗНЕС-МОДЕЛИ", "МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ И MARTECH", "ЛИДЕРСТВО В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ", "ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ"	МВА	130 000	44
МОСКОВСКАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ "УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ И ПРОДАЖАМИ"	МВА	Н/Д	39
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ МВА KINGSTON/РАНХИГС	МВА KINGSTON/РАНХИГС	МВА	1 503 522	36
МОСКОВСКАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ	МВА	Н/Д	36
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ МВА KINGSTON/РАНХИГС	EMBA KINGSTON/РАНХИГС	EMBA	2 021 073	35
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО»	СКОЛКОВО MBA	МВА	4 680 000	35
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ МВА KINGSTON/РАНХИГС	EMBA НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ	EMBA	1 350 000	35

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

³ Стоимость представлена в рублях. Перевод в рубли по среднегодовому курсу ЦБ за 2021 год для программ обучения, стоимость которых номинирована в иностранной валюте.

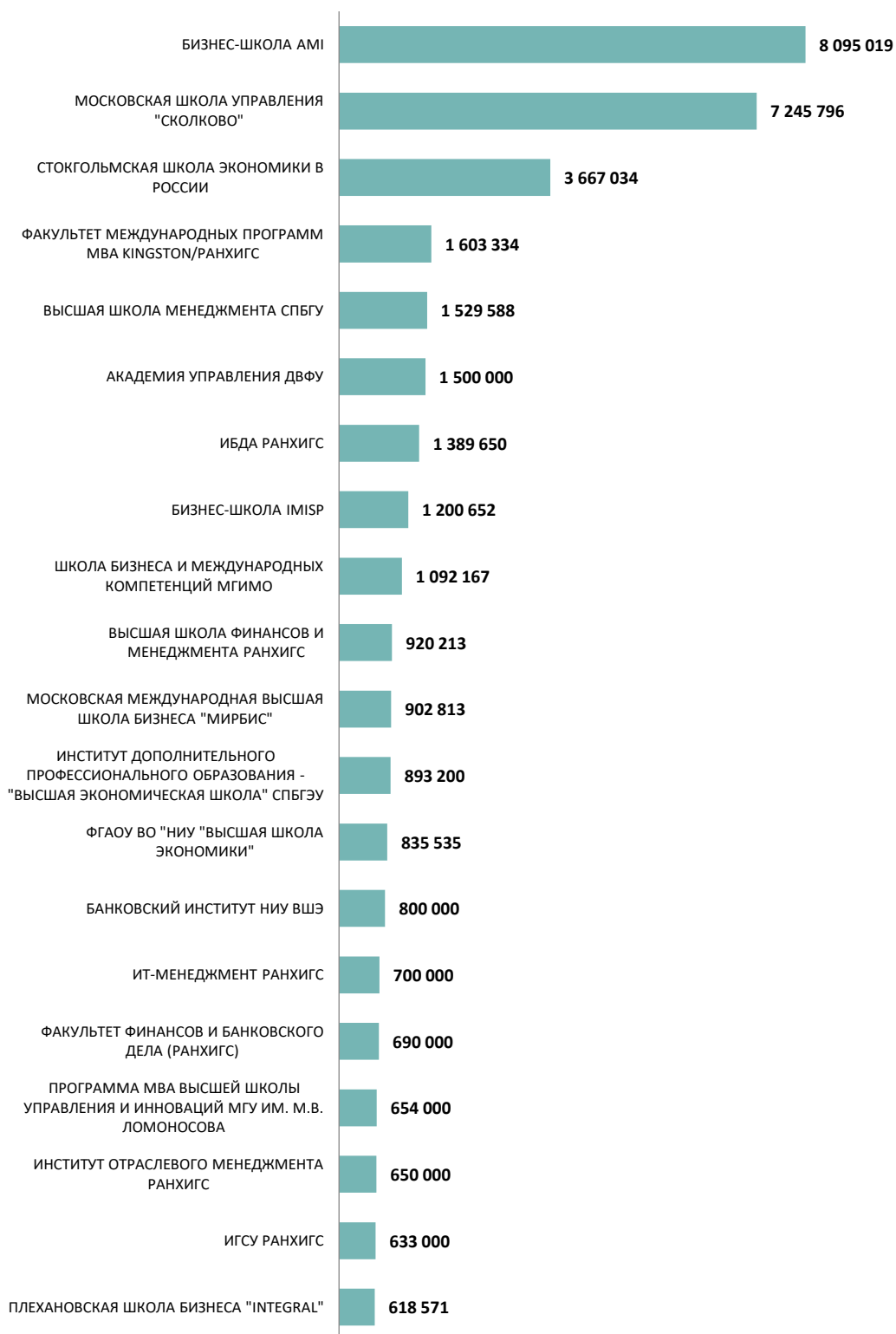
Табл. 9. ТОП-25 программ российских бизнес-школ по общему числу выпускников, 2021 г.

БИЗНЕС-ШКОЛА	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ТИП ПРОГРАММЫ	СТОИМОСТЬ, РУБ. ⁴	ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ, ЧЕЛ.
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (МВА)	МВА	1 097 000	292
CITY BUSINESS SCHOOL	MINI-MBA	МВА	117 000	290
ШКОЛА БИЗНЕСА «СИНЕРГИЯ»	SYNERGY MBA ONLINE	МВА	220 000	250
CITY BUSINESS SCHOOL	MBA GENERAL	МВА	275 000	243
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ МГУ	МВА «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО», «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ», «ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»	МВА	517 500	174
CITY BUSINESS SCHOOL	MBA INTENSIVE	МВА	198 000	156
АКАДЕМИЯ RWC	MBA-INTENSIVE. КУРС ДЛЯ ЛИДЕРОВ БИЗНЕСА	МВА	210 000	144
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "МИРБИС"	МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (МВА)	МВА	765 000	143
БИЗНЕС-ШКОЛА EMAS	EXECUTIVE MBA	EMBA	472 500	93
ИТ-МЕНЕДЖМЕНТ РАНХИГС	МВА ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ (CIO, CISO, CDO)	МВА	700 000	88
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС	EXECUTIVE MBA "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ЛИДЕРСТВО"	EMBA	1 935 000	88
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ	МВА-ЭФФЕКТИВНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ	МВА	240 000	70
БИЗНЕС-ШКОЛА EMAS	МВА	МВА	289 500	67
АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА EY	MINI MBA (ОЧНЫЙ ФОРМАТ, ГИБРИДНЫЙ ФОРМАТ)	МВА	145 200	63
АНО ВО "МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ЛИНК"	МВА "СТРАТЕГИЯ"	МВА	610 000	60
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	МВА "УПРАВЛЕНИЕ ЦИФРОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ", СПЕЦИАЛИЗАЦИИ "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ СИСТЕМАМИ", "БИЗНЕС-АНАЛИТИКА"	МВА	800 000	52
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА СПбГУ	МВА-ВЫЗОВЫ ЦИФРОВОГО МИРА	МВА	1 400 000	52
ФГАОУ ВО "НИУ "ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ"	МВА "СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ", СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ "СТРАТЕГИЯ"	МВА	950 000	49
ПЛЕХАНОВСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА "INTEGRAL"	МВА ВЕЧЕР	МВА	640 000	46
ШКОЛА БИЗНЕСА «СИНЕРГИЯ»	SYNERGY EXECUTIVE MBA	EMBA	1 500 000	41
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА «НЕТОЛОГИЯ»	"ЦИФРОВАЯ СТРАТЕГИЯ И БИЗНЕС-МОДЕЛИ", "МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ И MARTECH", "ЛИДЕРСТВО В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ", "ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ"	МВА	130 000	41
МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО»	СКОЛКОВО EXECUTIVE MBA	EMBA	8 100 000	40
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА НГУЭУ	МВА-УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ	МВА	240 000	40
ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА РАНХИГС	МВА "УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ"	МВА	650 000	40
БИЗНЕС-ШКОЛА АМИ	КОРПОРАТИВНАЯ EMBA "РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО IQ"	EMBA	10 000 000	40

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

⁴ Стоимость представлена в рублях. Перевод в рубли по среднегодовому курсу ЦБ за 2021 год для программ обучения, стоимость которых номинирована в иностранной валюте.

Рейтинг бизнес-школ по стоимости обучения

Рис. 32. ТОП-20 бизнес-школ по усредненной⁵ стоимости обучения, 2021 г., руб.

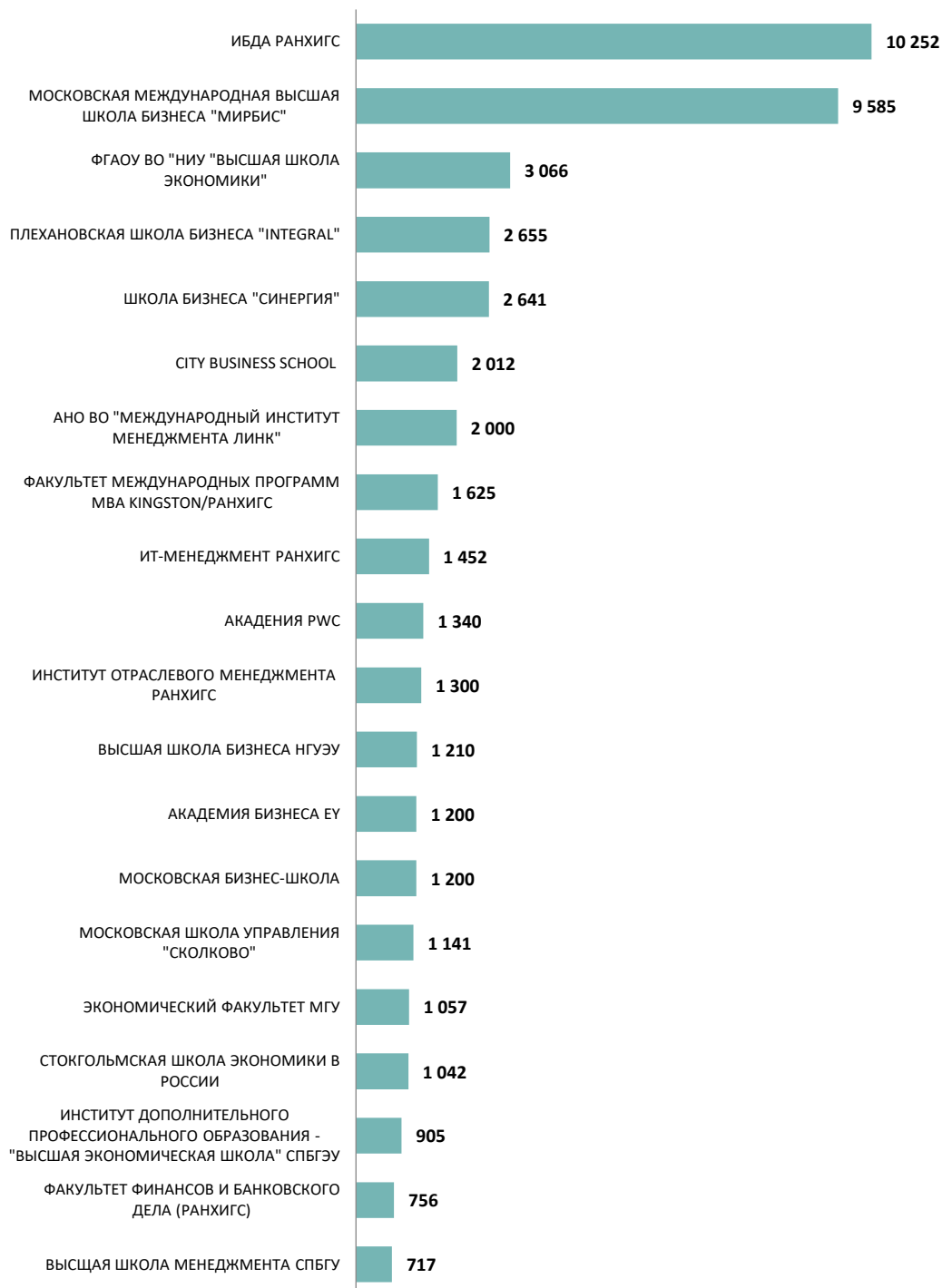
© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года.

⁵ Под усредненной стоимостью обучения понимается средневзвешенная стоимость программ с учетом количества выпускников по каждой программе в бизнес-школе.

Рейтинг бизнес-школ по числу выпускников программ

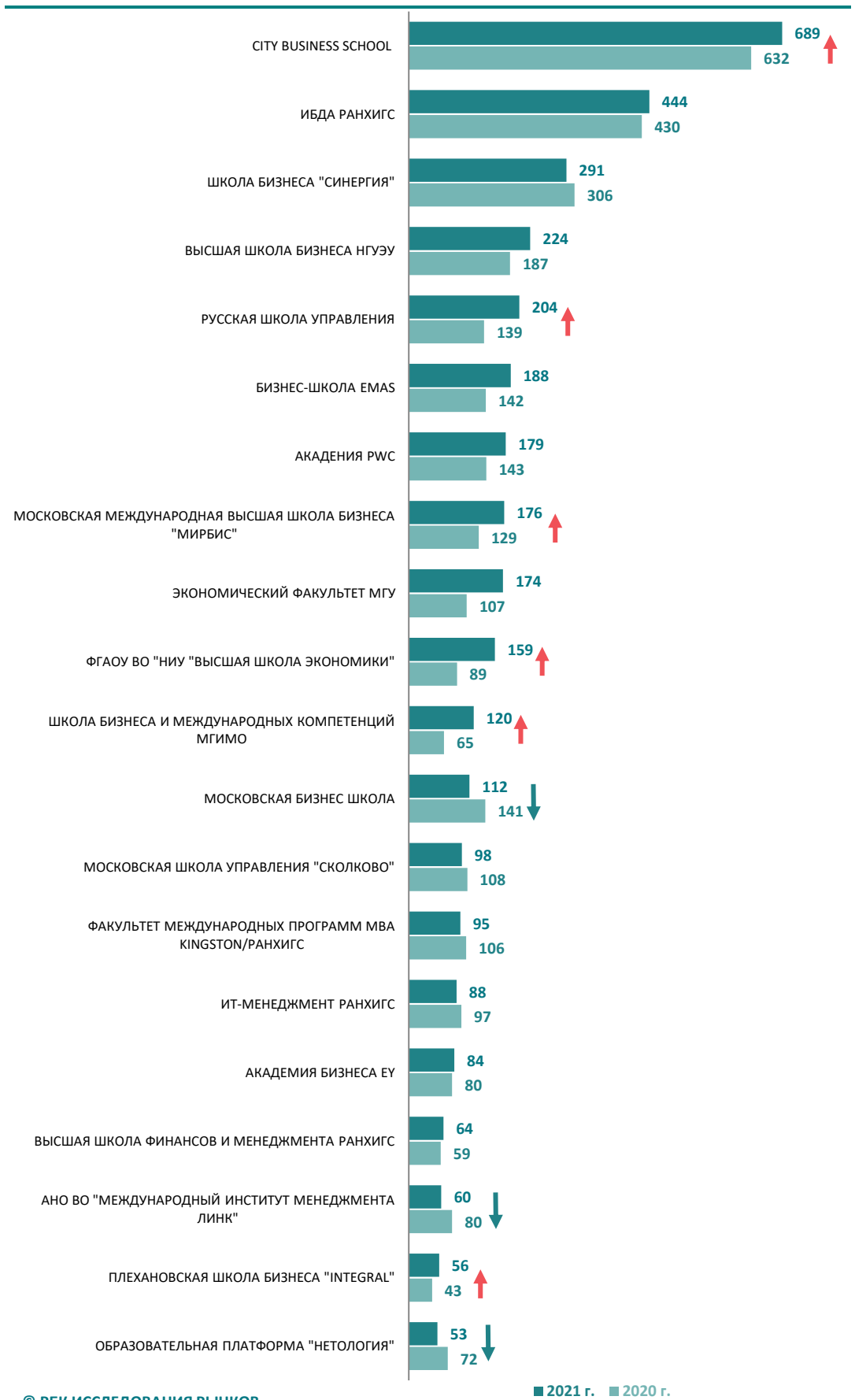
Рис. 33. ТОП-20 бизнес-школ по общему числу выпускников с момента запуска программ, чел.



© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года

Рис. 34. ТОП-20 бизнес-школ по общему числу выпускников программ, 2020-2021 гг., чел.



© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

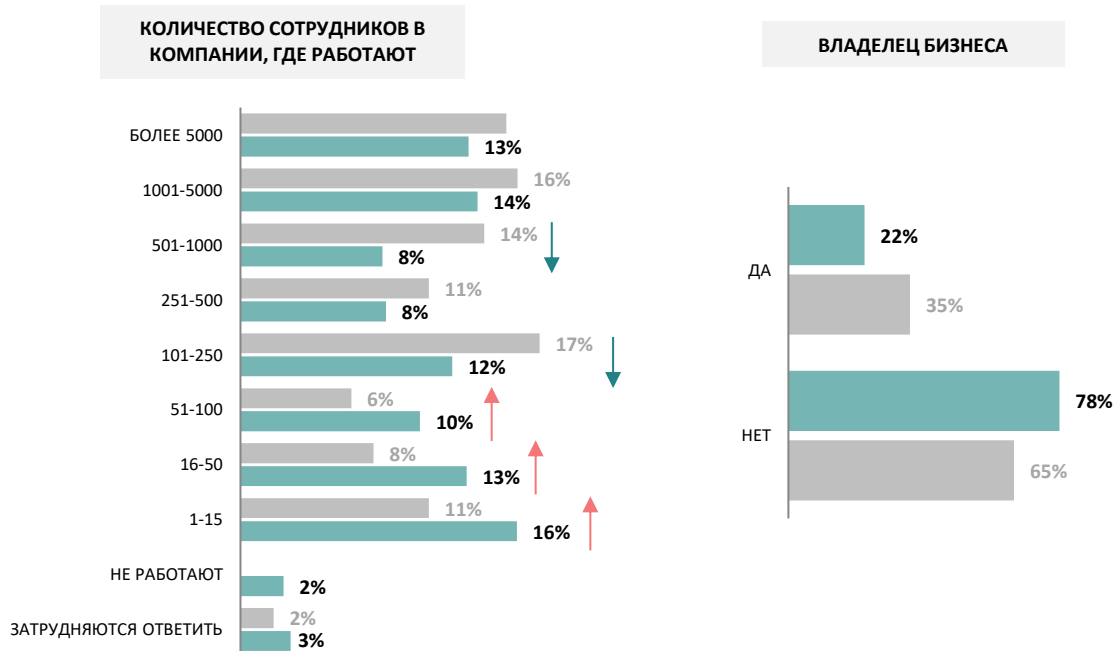
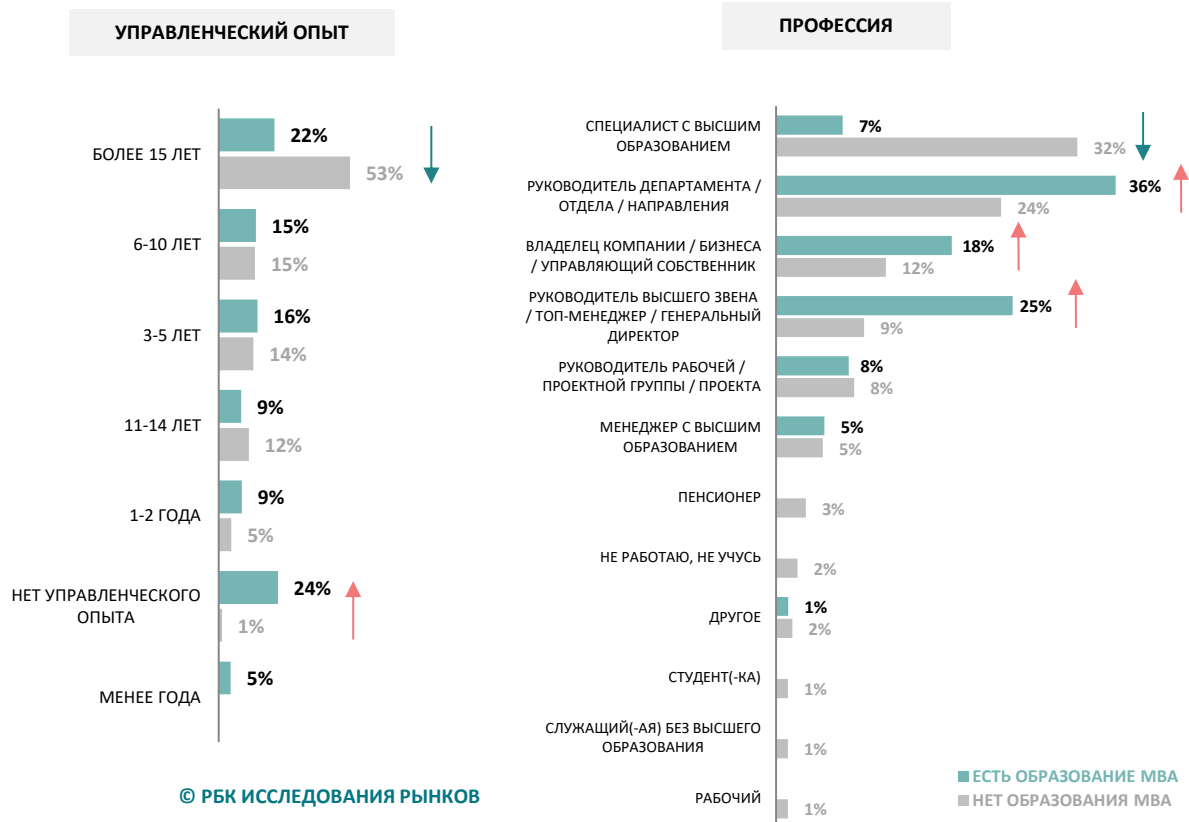
■ 2021 г. ■ 2020 г.

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года. ↑↓ отмечены значимые различия

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НА РЫНКЕ МВА И БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

Портрет потребителя программ МВА

Рис. 35. Профессиональные отличия выпускников программ МВА, % от опрошенных, имеющих образование МВА, и респондентов без образования МВА



Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года. ↑↓ отмечены значимые различия

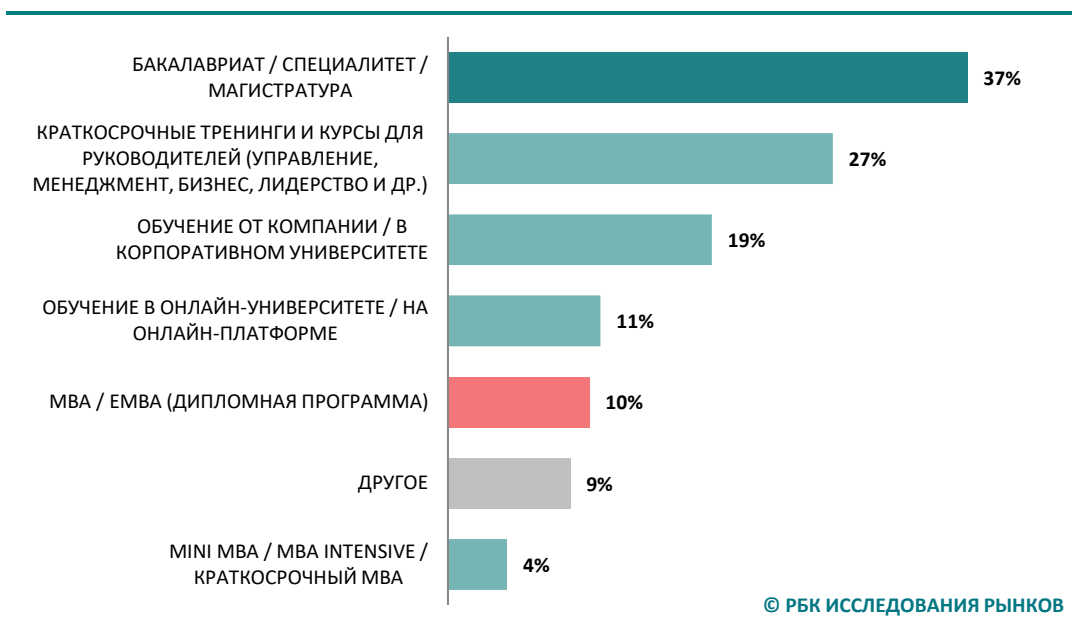
По данным опроса посетителей портала rbc.ru (участниками опроса стали 1 228 респондентов, опрос был проведен в сентябре-октябре 2021 года), среди респондентов, не имеющих образование МВА, отмечался наиболее существенный управленческий опыт – более 15 лет. При этом, доля респондентов без управленческого опыта и с образованием МВА составляла около 24%. По мере роста управленческого опыта доля респондентов без образования МВА увеличивалась. Полученные выводы говорят о высоких перспективах роста спроса на образование МВА в России.

Бизнес-образование получают преимущественно руководители департаментов/направлений (36%) и руководители высшего звена (25%). Специалисты с высшим образованием без руководящих должностей получают образование МВА реже. Сотрудники с МВА чаще работают в компаниях среднего и малого бизнеса, не являясь при этом владельцами бизнеса.

Имеющееся образование

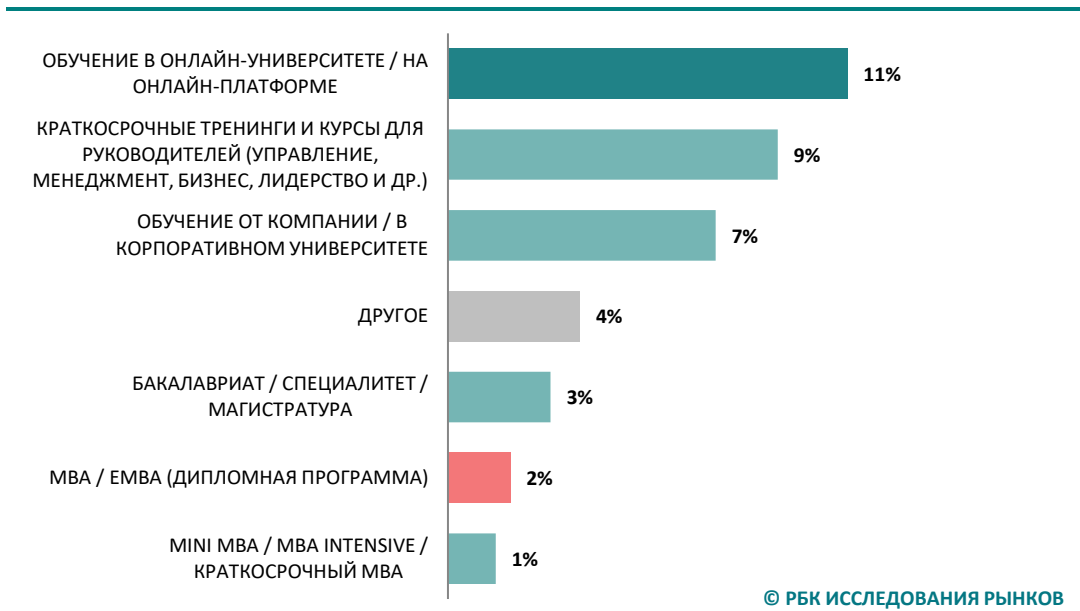
В ходе опроса, проведенного «РБК Исследованиями рынков», был задан вопрос о получении бизнес-образования. Результаты опроса показали, что большинство респондентов (37%) имеют высшее образование (бакалавриат, специалитет, магистратура) и проходили различные тренинги, курсы для руководителей, либо обучались от компании / в корпоративном университете.

Рис. 36. «Получали ли Вы бизнес-образование / управленческое образование когда-либо?», 2021 г., % от общего количества опрошенных



Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года

Рис. 37. «Получали ли Вы бизнес-образование / управленческое образование за последний год?», 2021 г., % от общего количества опрошенных



Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года

За последний год респонденты чаще всего проходили краткосрочное онлайн обучение.

Рис. 38. Сравнение ответов респондентов по вопросам получения управленческого образования когда-либо и за последний год, 2021 г., в % от общего количества опрошенных



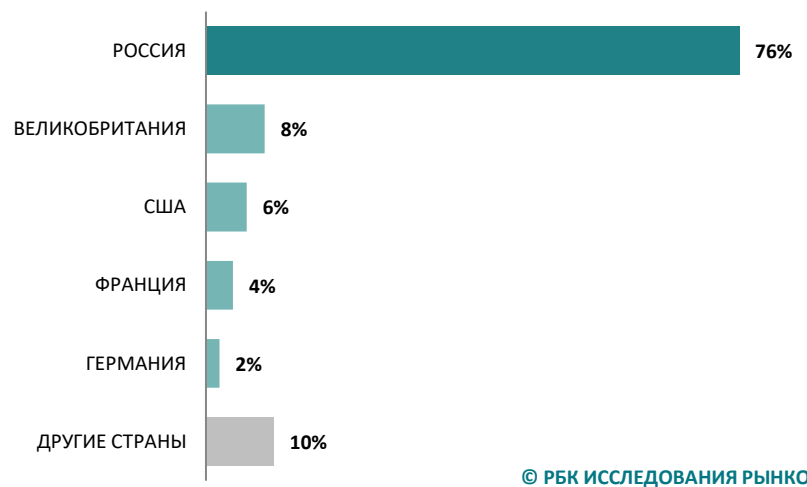
Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года

Страны получения бизнес-образования

По мнению участников рынка, последние два года спрос на программы МВА растет опережающими темпами. Клиенты стремятся комплексно подходить к своему профессиональному развитию, предъявляя новые требования к бизнес-школам, которые стараются им соответствовать, совершенствуя свои программы бизнес-образования.

В основном респонденты проходили обучение программам бизнес-образования в России (76%). В целом же россияне получали бизнес-образование и в таких странах как: Великобритания, США, Франция и Германия. Среди других стран для получения степени МВА респонденты отмечали Казахстан, Беларусь, Латвию, Сингапур, Финляндию и Швейцарию.

Рис. 39. «В какой стране / странах Вы получили степень МВА/ЕМВА?», 2021 г., % от количества опрошенных, получавших когда-либо/за последний год МВА, ЕМВА, Mini МВА

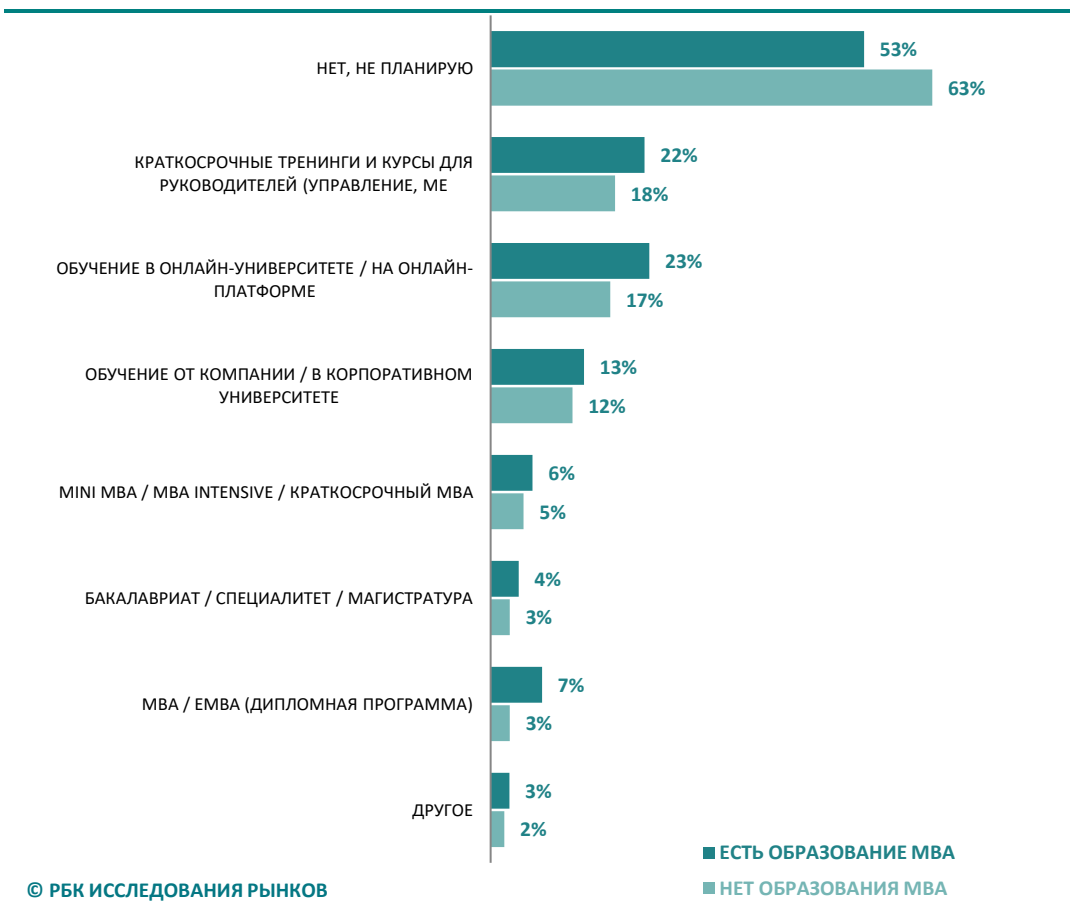


Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года

Планы по получению образования МВА

Наибольшая часть респондентов с образованием МВА (53%) не планирует получать дополнительное бизнес-образование. При этом доля среди тех, кто не имеет образования МВА, составляет 63%. В целом результаты исследования говорят о том, что аудитория с уже имеющимся образованием МВА больше стремится к новым знаниям и компетенциям и чаще готова получать новые виды образования.

Рис. 40. «Планируете ли Вы получение дополнительного бизнес-образования / управленческого образования в ближайший год (2021-2022)?», 2021 г., в % от опрошенных, имеющих образование МВА, и респондентов без образования МВА

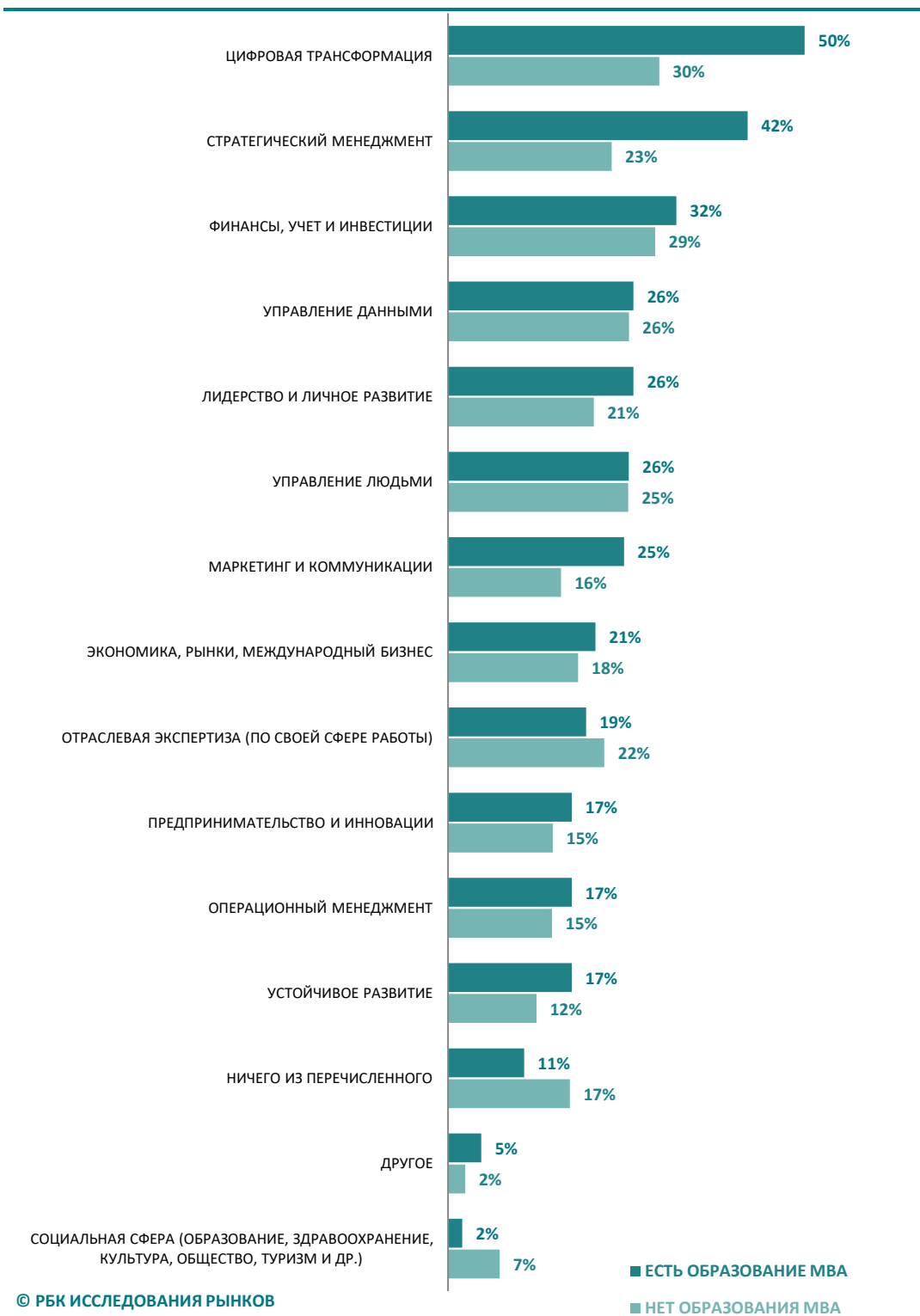


Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года

Ожидания от программ бизнес-образования

Все большее значение на программах бизнес-образования уделяется цифровой трансформации бизнеса. Уже сейчас некоторые бизнес-школы выделяют на это отдельные модули. Опрошенные с МВА подтверждают, что, в первую очередь, им полезны темы по цифровой трансформации и стратегическому менеджменту. Среди респондентов, не имеющих МВА, наиболее полезными темами являются цифровая трансформация, финансы и инвестиции, управление данными и людьми.

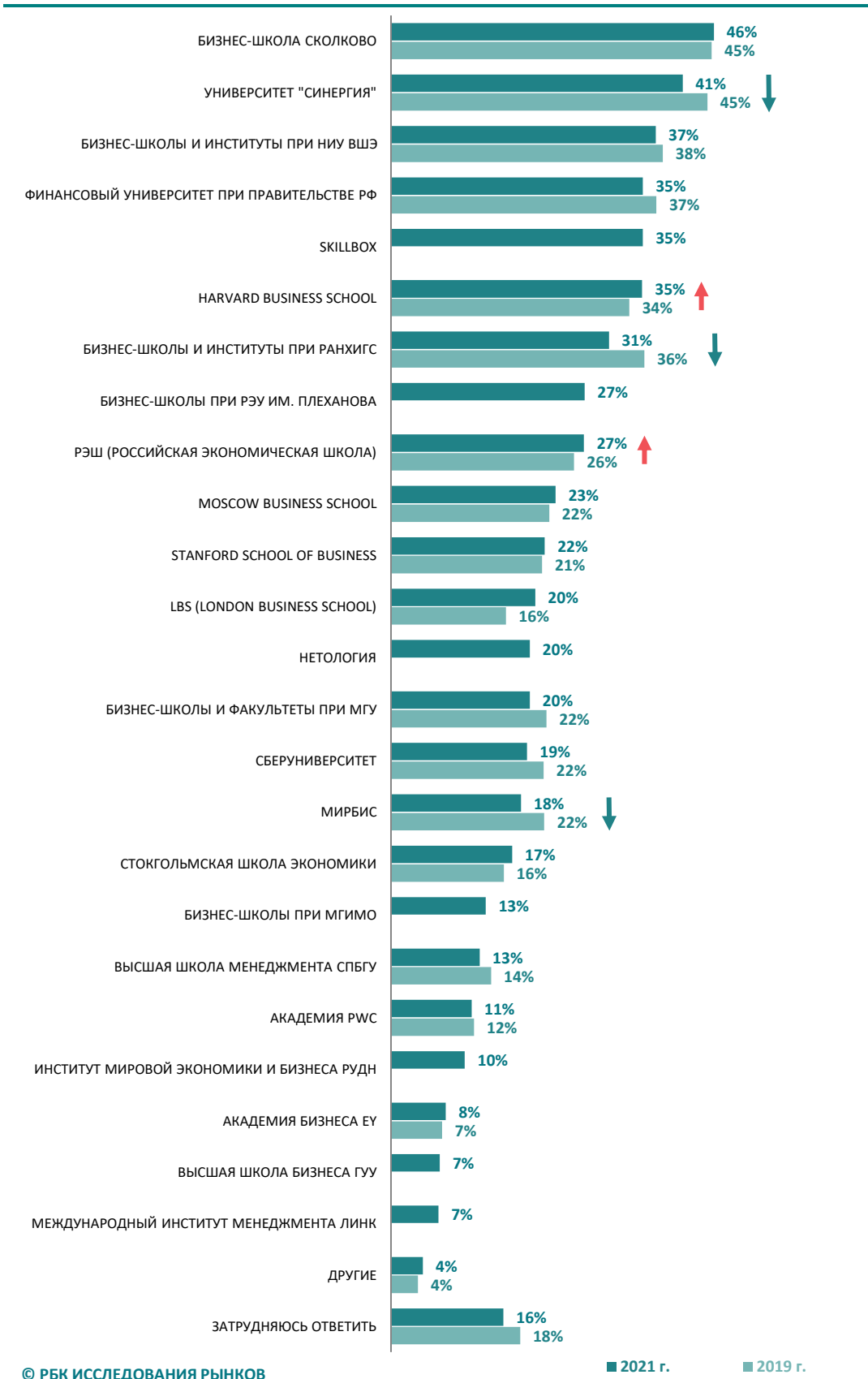
Рис. 41 . «Какие темы обучения и развития будут полезны и актуальны для Вас в ближайшем будущем?», 2021 г., в % от опрошенных, имеющих образование МВА, и респондентов без образования МВА



Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года

Узнаваемость российских бизнес-школ

Рис. 42. «Какие бизнес-школы, университеты, компании дополнительного образования Вы знаете?», 2021 г., % от общего количества опрошенных



© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ
 Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года. ↑↓ отмечены значимые различия. Сумма не равна 100%, так как респондент мог указать несколько вариантов ответа

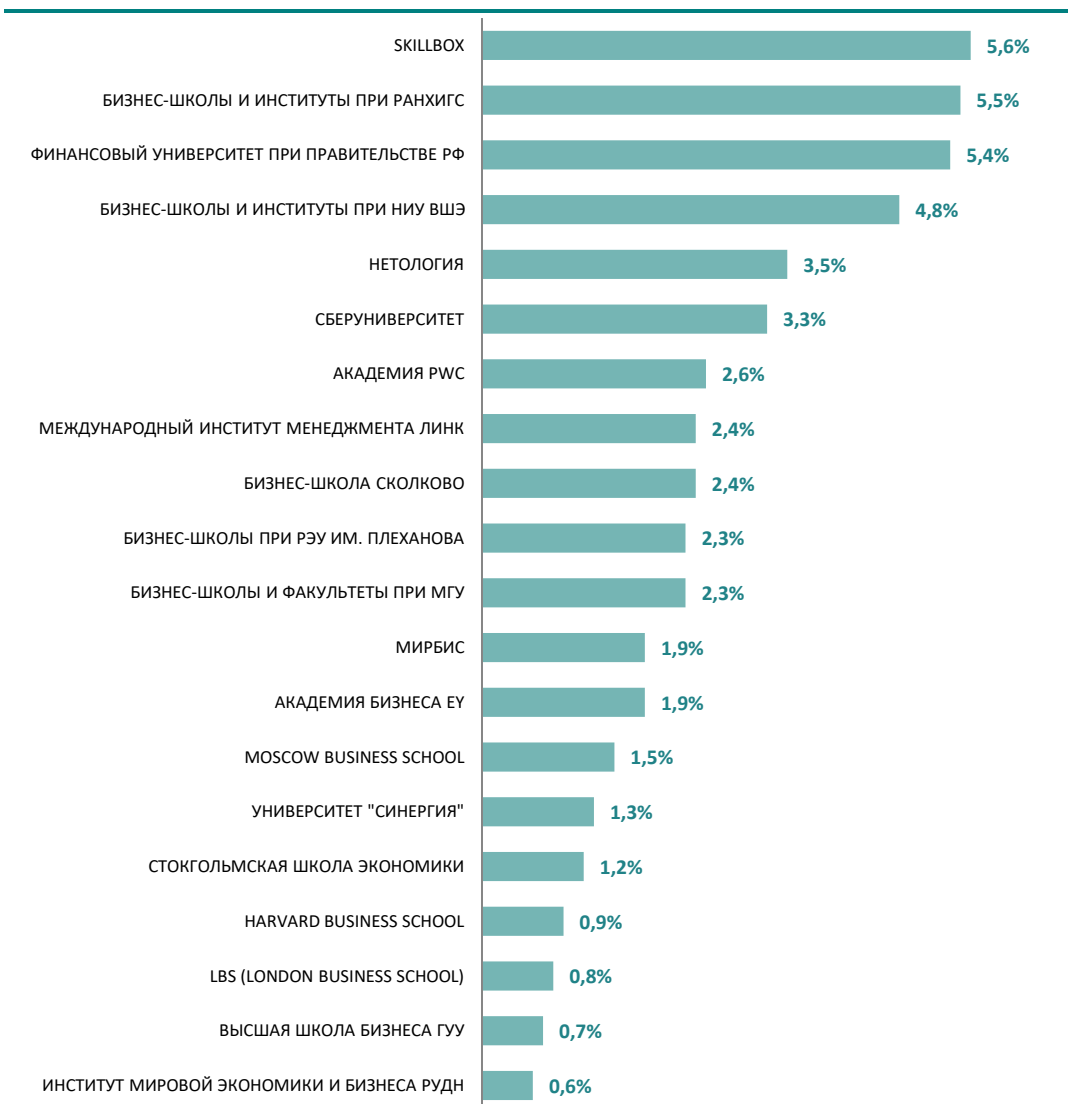
Во время проведения исследования была определена узнаваемость бизнес-школ в России. Респондентам было предложено ответить на следующие вопросы:

- «Какие бизнес-школы, университеты, компании дополнительного бизнес-образования Вы знаете?»
- «Какие бизнес-школы, университеты, компании Вы рассматривали бы для себя как возможные для обучения в будущем?»

По результатам проведенного опроса, самая высокая узнаваемость наблюдается у бизнес-школы СКОЛКОВО, университет «Синергия» и бизнес-школ при НИУ ВШЭ. В сравнении с 2019 годом показатели узнаваемости по ТОП-3 бизнес-школам изменились незначительно.

Лидером по доле обучавшихся была названа платформа Skillbox (5,6%), что еще раз подтверждает увеличивающуюся популярность программ онлайн-обучения (не только МВА). Также среди лидеров по обучению респонденты отметили бизнес-школы и институты при РАНХиГС. 62,3% респондентов не получали бизнес-образования в предложенном списке бизнес-школ и университетов.

Рис. 43. «В каких бизнес-школах, университетах, компаниях дополнительного образования Вы проходили обучение?», 2021 г., % от общего количества опрошенных

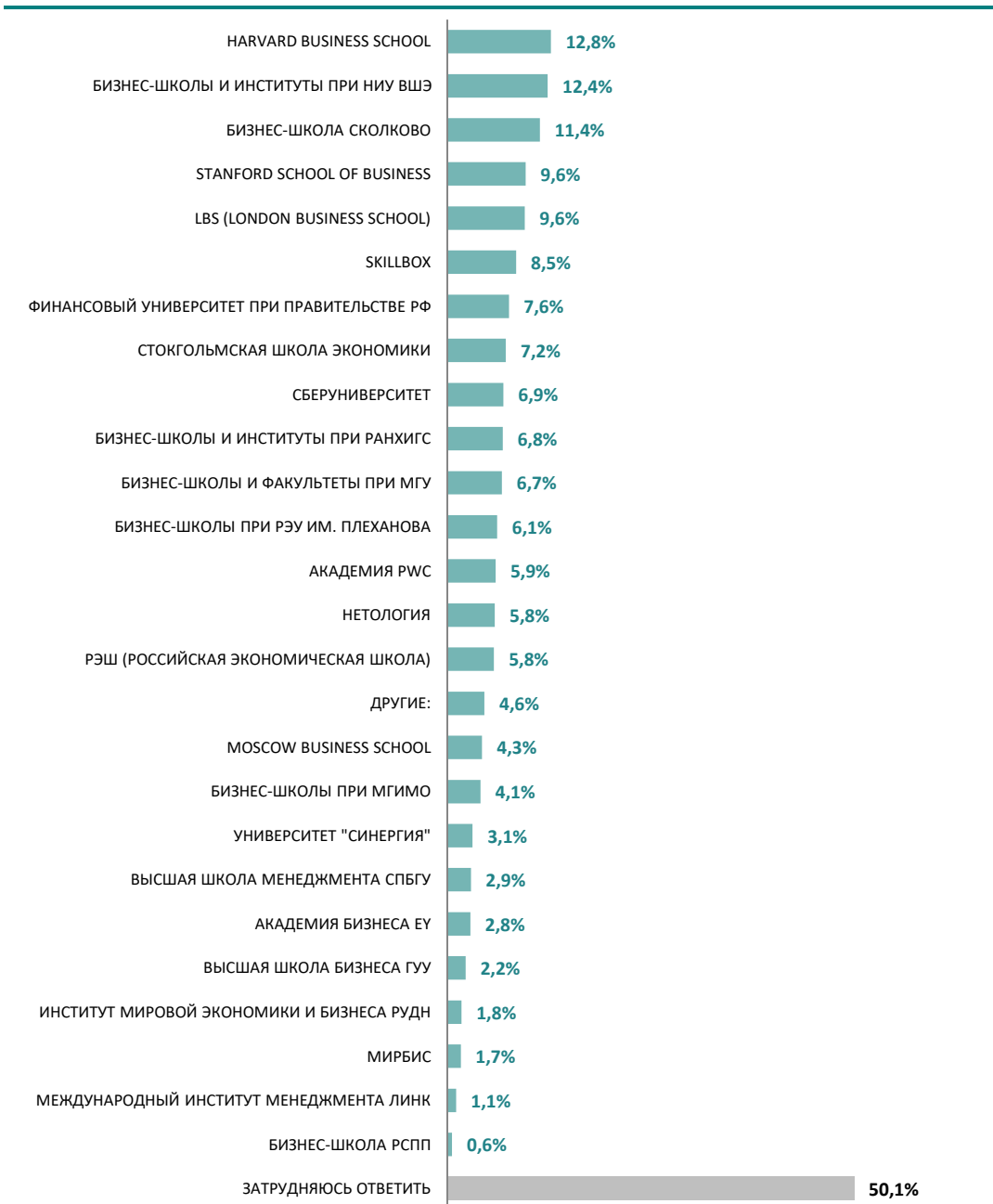


© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года

Респонденты отметили, что в будущем рассматривают для себя обучение в Harvard Business School (12,8%), бизнес-школах при НИУ ВШЭ и бизнес-школе «Сколково». 50% респондентов затруднились ответить на данный вопрос. Также некоторые респонденты отметили, что рассматривают такие бизнес-школы, как INSEAD, SBS Oxford, SF Education, Wharton School и т.д.

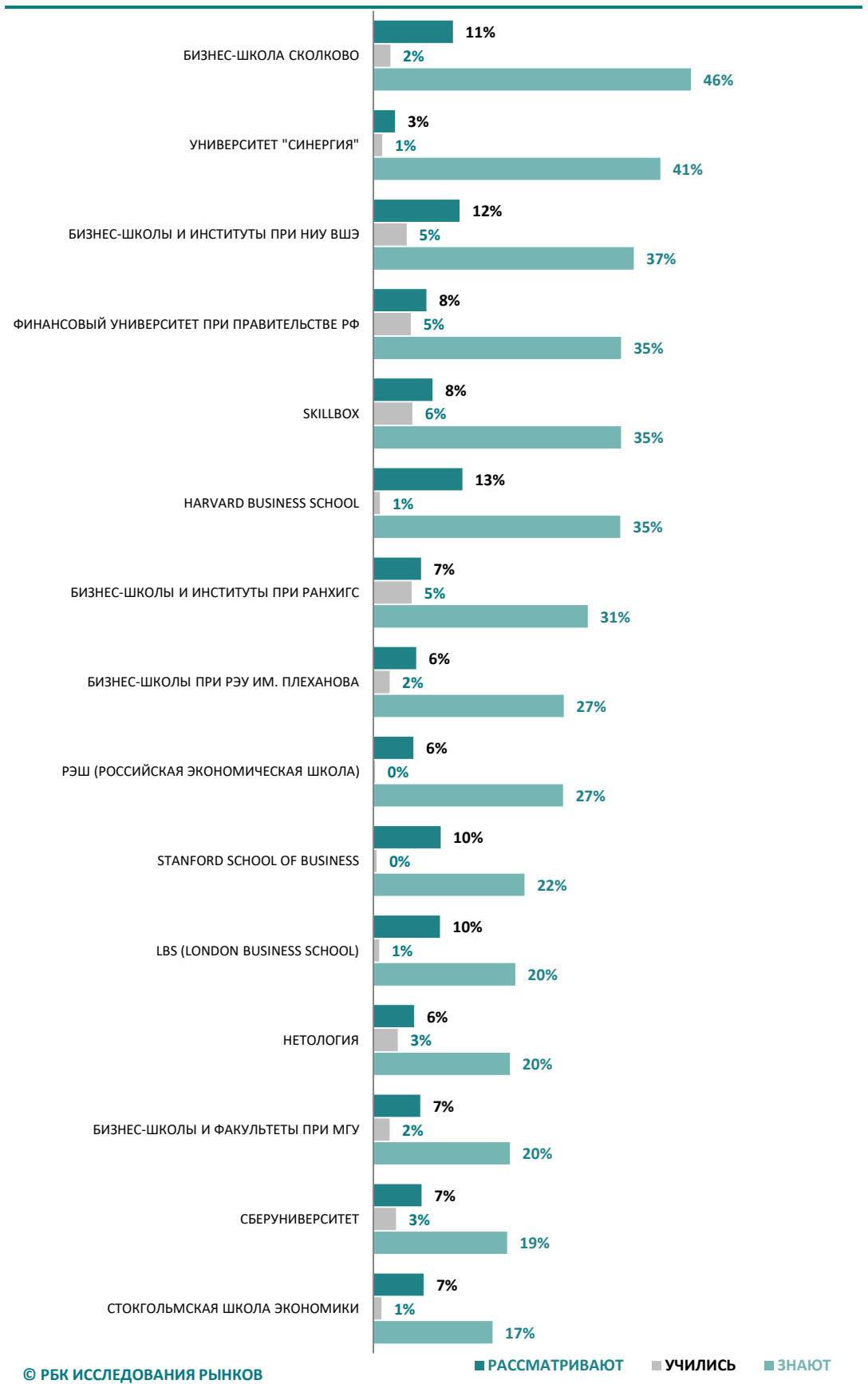
Рис. 44. «Какие бизнес-школы, университеты, компании Вы рассматривали бы для себя как возможные для обучения в будущем?», 2021 г., % от общего количества опрошенных



© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года. Сумма не равна 100%, так как респондент мог указать несколько вариантов ответа

Рис. 45. ТОП-15 бизнес-школ по 3 критериям: узнаваемость, обучение, планы по будущему обучению, % от общего количества опрошенных



Источник: РБК Исследования рынков, дата актуализации – ноябрь 2021 года

ОБУЧЕНИЕ РОССИЯН НА ПРОГРАММАХ МВА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Пандемия существенно изменила структуру спроса российских студентов на образование в иностранных вузах. Закрытие границ и снижение потребительских расходов заставило российских студентов пересмотреть свои предпочтения в пользу российских программ или приостановить выбор обучения за рубежом до открытия границ. По данным ресурса universityworldnews.com, к январю 2021-го, то есть когда заканчивается срок подачи заявлений, количество потенциальных абитуриентов из стран ЕС сократилось на 40%, до 26 тыс. после 43 тыс. в прошлом году. При этом количество заявлений из стран, не входящих в ЕС, увеличилось на 17%.

По данным ЮНЕСКО, ежегодно примерно 1,5% всех российских студентов уезжают за дипломом о высшем образовании за границу, что является низким значением в сравнении с развитыми странами, например, в Норвегии доля выезжающих студентов оценивается на уровне 20%.

В России не ведется статистика по количеству российских студентов, обучающихся за рубежом. Последние данные международных организаций, осуществляющих анализ выезжающих студентов по странам (Institute of International Education, UNESCO, World Bank Group) датируются 2019 годом, см. таблицу ниже. По данным UNESCO за 2019 год, из России уехало около 48 тыс. студентов на обучение за рубеж. Основные регионы, в которых проходили обучение российские студенты: Центральная и Восточная Европа, Северная Америка и Западная Европа.

Табл. 10. Количество студентов из России, обучающихся по всем образовательным программам за границей по странам, 2018-2019 гг., чел.

РЕГИОН	2018	2019
ЦЕНТРАЛЬНАЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА	13 021	11 554
ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ	5 340	5 950
ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И КАРИБСКИЙ БАССЕЙН	248	253
СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА И ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА	35 169	26 933
ЮЖНАЯ И ЗАПАДНАЯ АЗИЯ	299	238
ЮЖНАЯ АФРИКА	82	74

Источник: <http://data.uis.unesco.org/>

Оценка показателей стандартизированного теста GMAT для российских граждан позволяет оценить потенциальные траектории в бизнес-образовании и их характеристики.

На фоне снижения ежегодного количества сдающих стандартизированный тест GMAT из России, доля участников тестирования как в возрасте до 25 лет, так и участников по другим условиям сокращается.

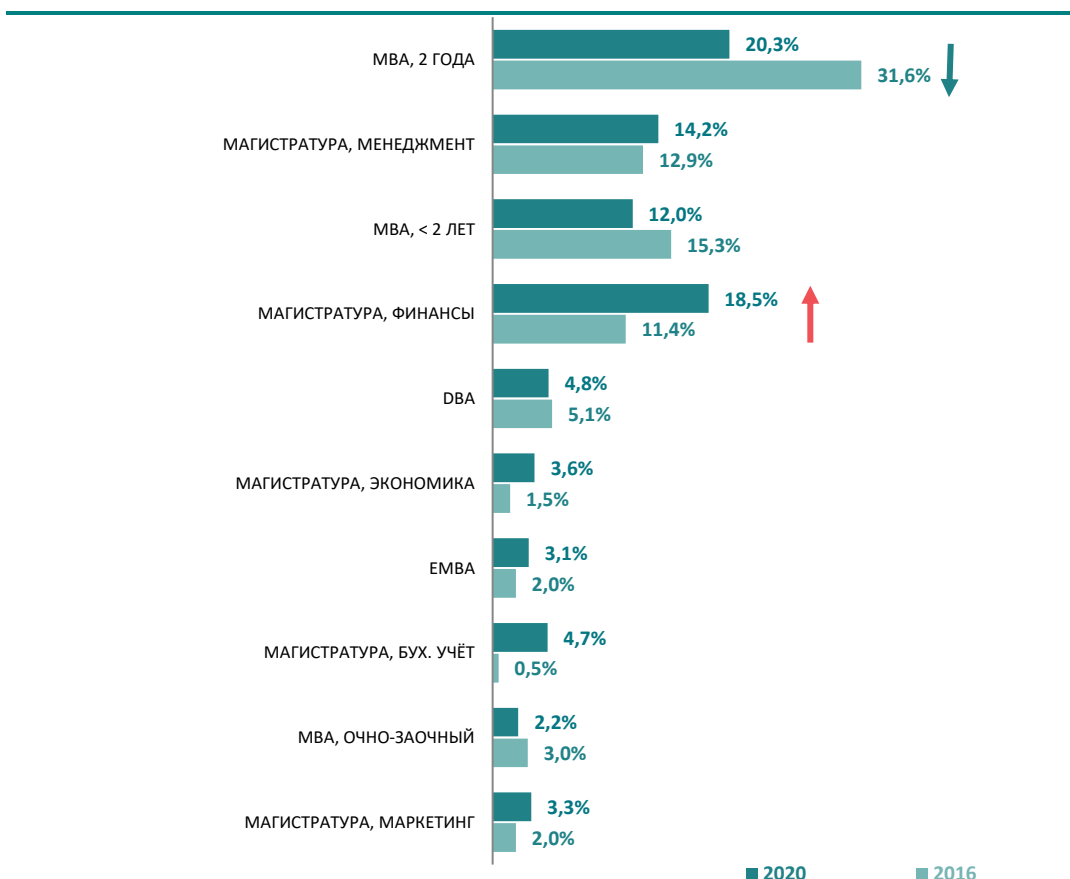
Табл. 11. Динамика показателей студентов из России, сдающих GMAT, 2018-2020 гг., чел.

ПРИЗНАКИ	2018	2019	2020
ЖЕНЩИНЫ	807	782	588
СДАЮЩИЕ ДО 25 ЛЕТ	825	871	628
ОБЩИЙ БАЛЛ < 600	888	814	580
ОБЩИЙ БАЛЛ 600-690	524	513	374
ОБЩИЙ БАЛЛ 700+	158	158	132
ВСЕГО ЭКЗАМЕНОВ	1 570	1 485	1 086

Источник: GMAC Geographic Trend Report 2020

Среди тех россиян, кто сдал GMAT в 2020 году, 20,3% отправили заявки на обучение по двухгодичным программам МВА, однако их доля существенно сократилась по отношению к 2016 году. 12% участников тестирования хотели бы попробовать себя в сокращенной программе МВА, однако их доля по сравнению с предыдущим периодом (2016 годом) также сократилась. В программах DBA заинтересованы 4,8% сдающих GMAT, EMBA – 3,1%, очно-заочные программы МВА – 2,2%. С учетом общего сокращения количества сдающих GMAT можно говорить о том, что поток россиян, выбирающих бизнес-школы за границей, сокращается.

Рис. 46 . Рейтинг типов образовательных программ обучения, 2016 г., 2020 г., % заявок, сдающих GMAT из России

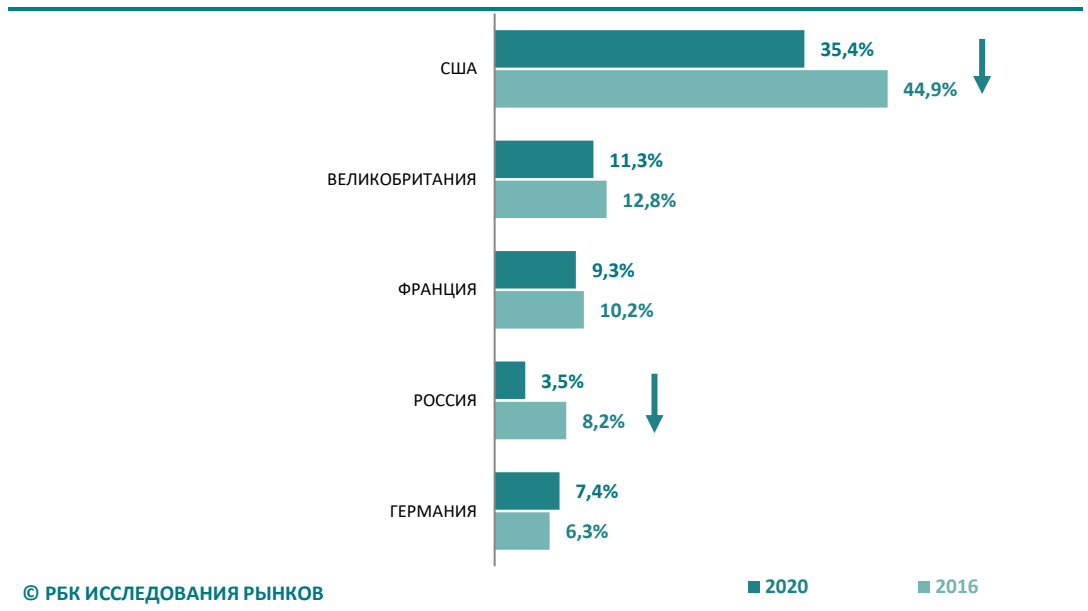


Источник: GMAC Geographic Trend Report 2020

Успешное прохождение тестирования необходимо для зачисления на любую программу бизнес-образования, вне зависимости от страны бизнес-школы. В общем рейтинге направлений для россиян сама Россия занимает лишь 4 место по итогам 2020 года (3,5%). 35,4% сдающих GMAT из России подают заявки на обучение по программам бизнес-образования в США. Также популярными направлениями являются Великобритания (11,3%) и Франция (9,3%).

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 закрытие границ из-за пандемии, 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).

Рис. 47. Рейтинг направлений по доле подачи заявок, сдающих GMAT из России, 2016 г., 2020 г., %

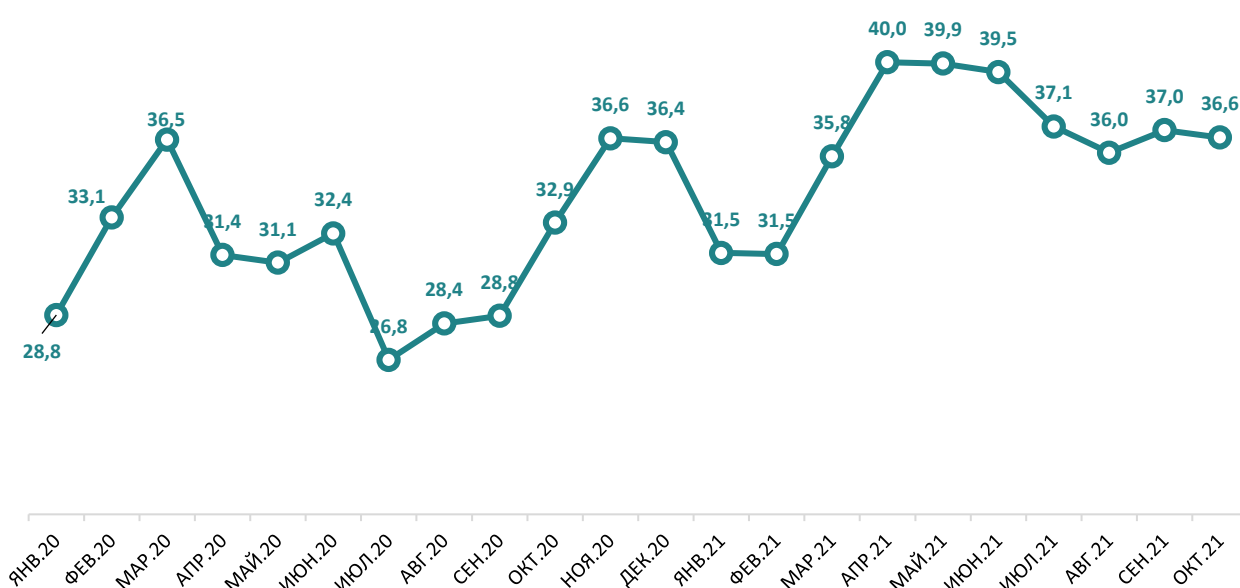


Источник: GMAC Geographic Trend Report 2020

АНАЛИЗ СПРОСА НА МВА ПРОГРАММЫ ПО ДАННЫМ ПОИСКОВЫХ СИСТЕМ

Динамика запросов «МВА» в поисковой системе «Яндекс» за январь 2020 – октябрь 2021 гг. показывает, что пик запросов в 2020 году приходился на летние месяцы, а также традиционно на октябрь-ноябрь. Вероятнее всего, в летний период потенциальные слушатели начали сравнивать варианты по стоимости программ, которые начинаются в октябре-ноябре. При этом показатели запросов в 2021 году значительно превосходят показатели 2020 года, что говорит о высокой активности рынка бизнес-образования в России.

Рис. 48. Количество показов по запросу «МВА» в поисковой системе «Яндекс», январь 2020 г. – октябрь 2021 г., тыс. показов



Источник: Яндекс

В ноябре 2021 года лидером по числу показов является Центральный федеральный округ (более 23 тыс. показов), минимальные значения были отмечены у Северо-Кавказского федерального округа (506 показов).

Табл. 12. Количество показов по запросу «МВА» в поисковой системе «Яндекс» по федеральным округам, ноябрь 2021 г., число показов

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	ЧИСЛО ПОКАЗОВ	РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОПУЛЯРНОСТЬ ⁶
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	23 196	129%
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	5 192	93%
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	5 183	57%
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	2 494	58%
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	2 453	62%

⁶ «Региональная популярность» – это доля, которую занимает регион в показах по данному слову, деленная на долю всех показов результатов поиска, пришедших 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.

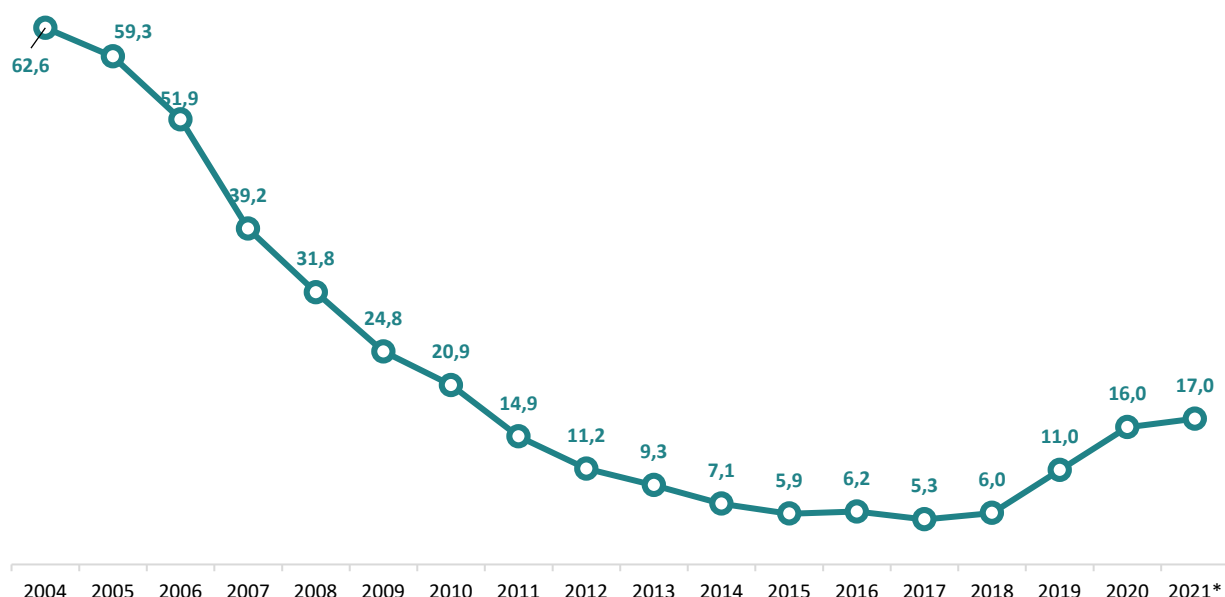
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	ЧИСЛО ПОКАЗОВ	РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОПУЛЯРНОСТЬ ⁶
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	2 403	48%
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	988	56%
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	506	35%

Источник: Яндекс

В целом же по данным Google Trends популярность МВА в мире сокращалась с 2004 по 2018 год. Замедление темпов падения стало наблюдаться с 2011-2012 гг., после чего в целом динамика показателя стабилизировалась, а с 2019 года наблюдается рост.

На основе собранных данных можно говорить о том, что глобально за последние 15 лет количество запросов, посвященных МВА в поисковых системах, снизилось. Однако в последние 3 года можно наблюдать разворот тренда – растет как количество запросов в Google, так и в «Яндексе». Пандемия COVID-19 стала новым вызовом для глобальной экономики и стимулирует спрос на бизнес-образование не только в России, но и во всем мире.

Рис. 49. Динамика популярности⁷ запроса «МВА» в поисковой системе Google, 2004 – 2021⁸ гг., %



Источник: Google Trends, *представлены среднегодовые значения данных

⁷ Динамика популярности – относительное значение показателя, выраженное в процентах, по отношению к самому высокому значению за указанный период.

⁸ Данные за 11 месяцев 2021 года

МВА И КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ РОССИИ

Во время проведения исследования РБК-500 за 2021 год (рейтинг 500 крупнейших компаний России по выручке) представителями РБК была подготовлена анкета, содержащая вопросы о наличии степени МВА у руководителей крупнейших компаний в России. Руководители 58 из 500 компаний, участвовавших в рейтинге, имеют степень МВА. 33 из 58 руководителей получили степень МВА в России, 25 – 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 МВА-программ бизнес-школ, работающих в рамках РАНХиГС (7 руководителей), INSEAD (3), Высшей школы бизнеса МГУ (3), Стокгольмской школы экономики (3).

Табл. 13. Руководители крупнейших компаний России, имеющие степень МВА, 2021 г.

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ РБК-500	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ИМЯ РУКОВОДИТЕЛЯ	ДОЛЖНОСТЬ	МЕСТО ПОЛУЧЕНИЯ МВА
7	«МАГНИТ»	ДЮННИНГ ЯН ГЕЗИНЮС	ПРЕЗИДЕНТ	УНИВЕРСИТЕТ АМСТЕРДАМА
22	НЛМК	ФЕДОРИШИН ГРИГОРИЙ ВИТАЛЬЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	INSEAD
24	«РУСАЛ»	НИКИТИН ЕВГЕНИЙ ВИКТОРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	УНИВЕРСИТЕТ АНТВЕРПЕНА
28	«СИБУР ХОЛДИНГ»	КОНОВ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	IMD
30	«СЕВЕРСТАЛЬ»	ШЕВЕЛЕВ АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СЕВЕРСТАЛЬ МЕНЕДЖМЕНТ	УНИВЕРСИТЕТ НОРТУМБРИЯ
32	«МЕТАЛЛОИНВЕСТ»	ЭФЕНДИЕВ НАЗИМ ТОФИКОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УК МЕТАЛЛОИНВЕСТ	АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
39	ГРУППА «М.ВИДЕО-ЭЛЬДОРАДО»	ИЗОСИМОВ АЛЕКСАНДР ВАДИМОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	INSEAD
45	ОБЪЕДИНЕННАЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ	РАХМАНОВ АЛЕКСЕЙ ЛЬВОВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ	UNIVERSITY OF CHICAGO BOOTH SCHOOL OF BUSINESS
63	ГРУППА «РОЛЬФ»	ВИНОГРАДОВА СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
75	«УРАЛКАЛИЙ»	ВИТАЛИЙ ЛАУК	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА
76	ТИНЬКОФФ БАНК	БЛИЗНЮК СТАНИСЛАВ ВИКТОРОВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	LONDON BUSINESS SCHOOL
80	ПРОМСВЯЗЬБАНК	ПЁТР МИХАЙЛОВИЧ ФРАДКОВ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ	БИЗНЕС-ШКОЛА КИНГСТОНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
81	«ЛАНИТ»	ГЕНС ФИЛИПП ГЕОРГИЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ	ЧИКАГСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА (UNIVERSITY OF CHICAGO BOOTH SCHOOL OF BUSINESS)
82	«РУСЭНЕРГОСБЫТ»	АНДРОНОВ МИХАИЛ СЕРГЕЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ	МАГИСТР ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ ФИЗИЧЕСКАЯ ГАЗОДИНАМИКА

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ РБК-500	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ИМЯ РУКОВОДИТЕЛЯ	ДОЛЖНОСТЬ	МЕСТО ПОЛУЧЕНИЯ МВА
96	«ЗАРУБЕЖНЕФТЬ»	КУДРЯШОВ СЕРГЕЙ ИВАНОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
99	«НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ»	САФИН АЙРАТ ФОАТОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
-	ЧТПЗ	КОВАЛЕНКОВ БОРИС ГЕННАДЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РАНХИГС
109	NORDGOLD	ЗЕЛЕНСКИЙ НИКОЛАЙ ГЕОРГИЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	VANDERBILT UNIVERSITY
113	ОХК «УРАЛХИМ»	МОМЦЕМЛИДЗЕ СЕРГЕЙ РАУЛИЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ
126	«СОВКОМФЛОТ»	ТОНКОВИДОВ ИГОРЬ ВАСИЛЬЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	INSEAD
129	ГРУППА РЕСО	САВЕЛЬЕВ АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ РЕСО	LONDON BUSINESS SCHOOL
140	«НЕФТИСА»	ЗАРУБИН АНДРЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
147	VK GROUP	ДОБРОДЕЕВ БОРИС ОЛЕГОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР MAIL.RU GROUP	ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА МГУ
169	ГРУППА НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»	МИЛЮКОВ АНАТОЛИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ГАРВАРДСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА
170	ХОЛДИНГ «ТАГРАС»	НАЗИПОВ ЛЕНАР ЛИМОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	АНО ДПО "СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ"
181	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ	КАРАТАЕВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	СТЕПЕНЬ МВА, ПОЛУЧЕННАЯ В INSEAD (ФРАНЦИЯ, СИНГАПУР).
-	«ЮНИПРО» (UNIPER)	ШИРОКОВ МАКСИМ ГЕННАДЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	PACIFIC COAST UNIVERSITY
204	«СЕГЕЖА»	ШАМОЛИН МИХАИЛ ВАЛЕРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	WHARTON BUSINESS SCHOOL
213	«СОЛЛЕРС»	СОБОЛЕВ НИКОЛАЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	БИЗНЕС-ШКОЛА УНИВЕРСИТЕТА KINGSTON
214	«СИЛОВЫЕ МАШИНЫ»	КОНЮХОВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	СТЕПЕНЬ EMBA СТОКГОЛЬМСКОЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ
215	«ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНДИТЕРЫ»	БУТКО КИРИЛЛ ВИКТОРОВИЧ	УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР	МИРБИС
217	БАШКИРСКАЯ СОДОВАЯ КОМПАНИЯ	ДАВЫДОВ ЭДУАРД МАЛИКОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ
223	«КНГК-ИЛЬСКИЙ НПЗ»	ШАМАРА ЮРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ	МГИМО
226	«БЕЛУГА ГРУПП»	МЕЧЕТИН АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	OXFORD UNIVERSITY
229	ТРАНСПОРТНАЯ ГРУППА FESCO	КОРОСТЕЛЕВ АРКАДИЙ НИКОЛАЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	УНИВЕРСИТЕТ ЧИКАГО
-	«ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК» (PPF)	ПЕШНЕВ-ПОДОЛЬСКИЙ ДМИТРИЙ ИГОРЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	СОВМЕСТНАЯ ПРОГРАММА LSE, NYU STERN И HEC PARIS

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ РБК-500	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ИМЯ РУКОВОДИТЕЛЯ	ДОЛЖНОСТЬ	МЕСТО ПОЛУЧЕНИЯ МВА
234	ГК «САМОЛЕТ»	ЕЛИСТРАТОВ АНТОН НИКОЛАЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	CHICAGO BOOTH
236	«ЭКСМО-АСТ»	КАПЬЕВ ЕВГЕНИЙ ВИКТОРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	IMD
241	«ЭРКАФАРМ»	КАРПОВА АНАСТАСИЯ ГЕННАДЬЕВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	OXFORD UNIVERSITY, SAID BUSINESS SCHOOL
246	«КВАДРА»	САЗОНОВ СЕМЕН ВИКТОРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
250	«АВТОДОМ»	ОЛЬХОВСКИЙ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА ПРИ ОМСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ ПЕДАГОГИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ
258	«КУЙБЫШЕВАЗОТ»	ГЕРАСИМЕНКО АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	OXFORD BROOKES UNIVERSITY
-	СИТИБАНК (CITIGROUP)	МАРИЯ ЛЬВОВНА ИВАНОВА	ПРЕЗИДЕНТ	БИЗНЕС-ШКОЛА ПРИ КАЛИФОРНИЙСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ В БЕРКЛИ
-	ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК	СОКОЛОВ КИРИЛЛ ЮРЬЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	LONDON BUSINESS SCHOOL
348	ГК «ФАВОРИТ МОТОРС»	ПОПОВ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ	МГУ
349	«ПЕТРОЛЕУМ ТРЕЙДИНГ»	ВЕНДРОВ ДЕНИС ВАЛЕНТИНОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	НОУ ВПО «МФПУ «СИНЕРГИЯ»»
359	«СВЕЗА»	ФРИШМАН АНАТОЛИЙ СЕМЁНОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	БИЗНЕС-ШКОЛА УНИВЕРСИТЕТА НОРТУМБРИЯ (НЬЮКАСЛ, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)
403	ФИРМА «АВГУСТ»	УСКОВ АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ИНСТИТУТ ХИМИЧЕСКОЙ ФИЗИКИ АН СССР
405	ГК «МОСКАБЕЛЬМЕТ»	МОРЯКОВ ПАВЕЛ ВАЛЕРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА (МИРБИС)
-	ГК «АСКОНА»	ЕРШОВ РОМАН ВЛАДИМИРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	МИРБИС
414	«ФАРМЭКО»	КОНОПЛЯННИКОВ ИВАН ГЕОРГИЕВИЧ	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	РЭА ИМ. ПЛЕХАНОВА(НОУ ВПО ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ "СИНЕРГИЯ"
422	ВОСТОЧНАЯ ГОРНОРУДНАЯ КОМПАНИЯ	КУЗЕМЧЕНКО МАКСИМ НИКОЛАЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	DUKE UNIVERSITY
424	«АЙ-ТЕКО»	ПОДШИВАЛОВ ВИТАЛИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА УНИВЕРСИТЕТА АНТВЕРПЕНА (UAMS)
437	КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	БЕРСЕНЕВ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ УК АЛЮМИНИЕВЫЕ ПРОДУКТЫ	ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА МГУ ИМ. ЛОМОНОСОВА
450	КОНЦЕРН «КАЛАШНИКОВ»	ТАРАСОВ ДМИТРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	MOSCOW SCHOOL OF MANAGEMENT SKOLKOVO

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ РБК-500	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ИМЯ РУКОВОДИТЕЛЯ	ДОЛЖНОСТЬ	МЕСТО ПОЛУЧЕНИЯ МВА
473	FAMILIA	МОЖАЕВА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	МИРБИС (МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА), LONDON METROPOLITAN UNIVERSITY
476	ГК «МЕДСИ»	БРУСИЛОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА	ПРЕЗИДЕНТ АО "ГРУППА КОМПАНИЙ "МЕДСИ"	2004 – АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «МЕНЕДЖМЕНТ-МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС»
493	СЕТЕВАЯ КОМПАНИЯ	ФАРДИЕВ ИЛЬШАТ ШАЕХОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ

Источник: рейтинг РБК-500

СПИСОК ДИАГРАММ

Рис. 1. Динамика цен на нефть марки Brent, январь 2016 г. – октябрь 2021 г., прогноз на II полугодие 2021 г. – II полугодие 2022 г., долл. за баррель	160
Рис. 2. Динамика курса доллара США и евро, январь 2015 г. – октябрь 2021 г., ₽	161
Рис. 3. Помесячная динамика курса доллара США, январь 2016 г. – октябрь 2021 г., прогноз на II полугодие 2021 г. – II полугодие 2022 г., ₽	162
Рис. 4. Годовая динамика темпов прироста располагаемых доходов населения РФ, 2007-2020 гг., %	164
Рис. 5. Квартальная динамика темпов прироста располагаемых доходов населения РФ, IQ 2018-IIQ 2021 гг., %	164
Рис. 6. Динамика задолженности по кредитам, выданным физическим лицам, РФ, 2009 – 2021 гг., ₽ млрд, %	165
Рис. 7. Динамика уровня безработицы населения в возрасте 15-72 лет, 2009-2020 гг., тыс. чел., %	166
Рис. 8. Уровень безработицы населения в возрасте 15-72 лет, I квартал 2019 – август 2021 гг., %	166
Рис. 9. Годовая динамика индекса промышленного производства, 2010-2020 гг., % к прошлому году	167
Рис. 10. Месячная динамика индекса промышленного производства, 2020 – 2021 гг., % к соответствующему месяцу прошлого года	168
Рис. 11. Динамика оборота розничной торговли в 2014 – 2020 гг., ₽ млрд (в сопоставимых ценах), %	169
Рис. 12. Прирост оборота розничной торговли в России, 2020 – 2021 гг., % по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года	169
Рис. 13. Структура розничной торговли в России, 2014 – 2020 гг., %	170
Рис. 14. Прогноз российского ВВП на 2021-2023 гг., ₽ млрд в ценах 2016 года, %	171
Рис. 15. Прогноз индекса потребительских цен на 2021-2023 гг., %	171
Рис. 16. Прогноз реальных располагаемых доходов населения РФ на 2021-2023 гг., %	172
Рис. 17. Прогноз оборота розничной торговли на 2021-2023 гг., ₽ млрд в ценах 2020 года, %	172
Рис. 18. Общая структура выпускников программ MBA, EMBA и DBA за все годы существования подобных программ в России	175
Рис. 19. Структура клиентов в бизнес-школах (только программы MBA, EMBA и DBA), 2020-2021 гг., %	176
Рис. 20. Географическая структура MBA по количеству обучающихся, 2020-2021 гг., %	176
Рис. 21. Динамика объема рынка бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) по числу обучающихся, 2018-2021 гг., чел., %	177
Рис. 22. Динамика объема рынка бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) по числу выпускников, 2018-2021 гг., чел., %	177
Рис. 23. Динамика объема рынка бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) в стоимостном выражении, 2018-2021 гг., млрд руб., %	178
Рис. 24. Доли игроков на рынке бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) в стоимостном выражении, 2021 г., %	179
Рис. 25. Прогноз объема рынка бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) по числу обучающихся, 2021-2022 гг., чел., %	180

Рис. 26. Прогноз объема рынка бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) по числу выпускников, 2021-2022 гг., чел., %	181
Рис. 27. Прогноз объема рынка бизнес-образования (программы MBA, EMBA и DBA) в стоимостном выражении, 2021-2022 гг., млрд руб., %.....	181
Рис. 28. Доля выпускников онлайн-программ, 2020-2022 гг., %	182
Рис. 29. Наличие аккредитаций/участие в рейтингах бизнес-школ, 2021 г., % от общего количества опрошенных бизнес-школ	183
Рис. 30. Средняя стоимость программ бизнес-образования в зависимости от наличия одной из аккредитаций (НАСДОБР, AMBA, AACSB, EQUIS EFMD, SEEMAN), 2021 г., руб.....	184
Рис. 31. Рейтинг школ бизнес-образования по доле корпоративных клиентов, 2020-2021 гг., %	186
Рис. 32. ТОП-20 бизнес-школ по усредненной стоимости обучения, 2021 г., руб.....	191
Рис. 33. ТОП-20 бизнес-школ по общему числу выпускников с момента запуска программ, чел.....	192
Рис. 34. ТОП-20 бизнес-школ по общему числу выпускников программ, 2020-2021 гг., чел.	193
Рис. 35. Профессиональные отличия выпускников программ MBA, % от опрошенных, имеющих образование MBA, и респондентов без образования MBA.....	194
Рис. 36. «Получали ли Вы бизнес-образование / управленческое образование когда-либо?», 2021 г., % от общего количества опрошенных	195
Рис. 37. «Получали ли Вы бизнес-образование / управленческое образование за последний год?», 2021 г., % от общего количества опрошенных	196
Рис. 38. Сравнение ответов респондентов по вопросам получения управленческого образования когда-либо и за последний год, 2021 г., в % от общего количества опрошенных	196
Рис. 39. «В какой стране / странах Вы получили степень MBA/EMBA?», 2021 г., % от количества опрошенных, получавших когда-либо/за последний год MBA, EMBA, Mini MBA	197
Рис. 40. «Планируете ли Вы получение дополнительного бизнес-образования / управленческого образования в ближайший год (2021-2022)?», 2021 г., в % от опрошенных, имеющих образование MBA, и респондентов без образования MBA.....	198
Рис. 41. «Какие темы обучения и развития будут полезны и актуальны для Вас в ближайшем будущем?», 2021 г., в % от опрошенных, имеющих образование MBA, и респондентов без образования MBA	199
Рис. 42. «Какие бизнес-школы, университеты, компании дополнительного образования Вы знаете?», 2021 г., % от общего количества опрошенных	200
Рис. 43. «В каких бизнес-школах, университетах, компаниях дополнительного образования Вы проходили обучение?», 2021 г., % от общего количества опрошенных.....	201
Рис. 44. «Какие бизнес-школы, университеты, компании Вы рассматривали бы для себя как возможные для обучения в будущем?», 2021 г., % от общего количества опрошенных.....	202
Рис. 45. ТОП-15 бизнес-школ по 3 критериям: узнаваемость, обучение, планы по будущему обучению, % от общего количества опрошенных	203
Рис. 46. Рейтинг типов образовательных программ обучения, 2016 г., 2020 г., % заявок, сдающих GMAT из России	205
Рис. 47. Рейтинг направлений по доле подачи заявок, сдающих GMAT из России, 2016 г., 2020 г., %	206
Рис. 48. Количество показов по запросу «MBA» в поисковой системе «Яндекс», январь 2020 г. – октябрь 2021 г., тыс. показов	207
Рис. 49. Динамика популярности запроса «MBA» в поисковой системе Google, 2004 – 2021 гг., %.....	208

СПИСОК ТАБЛИЦ

Табл. 1. Основные результаты анкетирования российских бизнес-школ / университетов (часть 1).....	5
Табл. 2. Основные результаты анкетирования российских бизнес-школ / университетов (часть 2).....	9
Табл. 3. Мнения игроков о развитии рынка, изменениях в рамках бизнес-школ и планов по развитию	18
Табл. 4. Средняя стоимость программ и продолжительность обучения в бизнес-школах, 2021 г.....	184
Табл. 5. Средняя стоимость программ и продолжительность обучения в бизнес-школах в зависимости от формата обучения, 2021 г.....	185
Табл. 6. ТОП-25 программ российских бизнес-школ по стоимости бизнес-образования, 2021 г.....	187
Табл. 7. ТОП-25 программ российских бизнес-школ по общему числу выпускников с момента запуска программ, 2021 г.....	188
Табл. 8. ТОП-25 программ российских бизнес-школ по общему числу выпускников, 2020 г.	189
Табл. 9. ТОП-25 программ российских бизнес-школ по общему числу выпускников, 2021 г.	190
Табл. 10. Количество студентов из России, обучающихся по всем образовательным программам за границей по странам, 2018-2019 гг., чел.	204
Табл. 11. Динамика показателей студентов из России, сдающих GMAT, 2018-2020 гг., чел.....	204
Табл. 12. Количество показов по запросу «МВА» в поисковой системе «Яндекс» по федеральным округам, ноябрь 2021 г., число показов.....	207
Табл. 13. Руководители крупнейших компаний России, имеющие степень МВА, 2021 г.....	209