ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ - ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

ФАКУЛЬТЕТ БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ

**РЕФЕРАТ**

по дисциплине "Прикладной анализ отраслевых рынков"

на тему:

"**Анализ рынка бизнес-образования в России"**

Выполнили

студентки 3 курса группы №372

*Ночка Валентина,*

*Пономаренко Ольга.*

Проверила

*Соколова Яна Юрьевна*

МОСКВА, 2008 г.

Оглавление

Введение

1. Вид рыночной структуры

Модели бизнес-образования

Конкуренция на рынке и его концентрация

2. Параметры факторов производства

Инвестиции в бизнес-образование

Трудовые ресурсы отрасли бизнес-образования

3. Государственное регулирование

Сертификация и аккредитация образовательных программ

Влияние кризиса

Список использованной литературы

## Введение

Можно стать более востребованным на рынке труда, подняться по карьерной лестнице и добиться значительной прибавки к заработной плате, если получить хорошее основное или дополнительное бизнес-образование. Конечно, ни одна образовательная программа не дает гарантии престижной и высокооплачиваемой работы, однако в любом случае дополнительные знания в послужном списке кандидата будут рассмотрены работодателем как плюс.

В условиях быстро развивающейся экономики всегда есть потребность в сильных руководителях, тонких стратегах, хороших менеджерах, которые направят это развитие в нужном направлении. В Советском Союзе, при плановой экономике, острой необходимости в таких специалистах не было. Сегодняшняя Россия с ее "юной", пятнадцатилетней, рыночной экономикой, напротив, нуждается в них, но, к сожалению, спрос все еще значительно превышает предложение. Поэтому различные образовательные программы могут сыграть важную роль в окончательном переходе к рыночной экономике и установлению новой экономической инфраструктуры. Бизнес-образование зарождается буквально у нас на глазах, и в формировании этого нового рыночного сектора участвуют тысячи людей и сотни организаций по всей стране. Практически каждый менеджер рано или поздно начинает задаваться вопросом о том, как и где повысить свою квалификацию. Руководители компаний тоже ощущают прямую зависимость между собственной конкурентоспособностью и уровнем подготовки сотрудников, и доля средств, выделяемых на корпоративное обучение, в структуре расходов увеличивается.

С каждым годом все большее количество организаций предоставляют возможность стать обладателем степени MBA, посетить бизнес - тренинги, пройти профпереподготовку и получить другие виды бизнес - образования.

Рынок бизнес - образования в России предлагает свои услуги нескольким, и все же немногим, группам людей. В прохождении курса "делового бойца" могут быть заинтересованы как бизнесмены и менеджеры, так и люди, получившие математическое, физическое, химическое образование, то есть, способные организовать свои мысли и догадаться о сути многих (в том числе и экономических) моделей, но желающие получить практические навыки, чтоб впоследствии переквалифицироваться. На некоторых программах возможно встретить студента, активно готовящегося к деловой жизни. Состав участников зависит от требований к поступающим, от продолжительности обучения, его стоимости, длительности и характера прохождения. Когда рынок в России был живым и активным, далеко не все управляющие могли позволить себе отлучиться на значительный период времени, чтобы получить дополнительное образование, поэтому они выбирали краткосрочные программы.

После своего появления в начале 90-х годов, рынок бизнес - образования прошел количественные и качественные изменения. На начальном этапе главная трудность российского делового образования состояла в преодолении сложившихся взглядов на систему образования в целом. Люди скептически относятся к программах двухдневных тренингов и смотрят свысока на прикладное образование, основанное не на теоретических выкладках, а на опыте ведения реального бизнеса.

Целью данной работы является описание современного состояния российского рынка бизнес-образования. Цель определяет следующие задачи: описание общей ситуации на рынке и его ключевых показателей, определение объема и темпов роста, а также выявление основных тенденций и перспектив развития рынка. Мы охарактеризуем структуру отрасли, основных российских производителей и потребителей услуг бизнес - образования, смежные отрасли. Описав существующие виды бизнес - образования, показав основные тенденции каждого сектора и сегодняшнее многообразие предложений, можно будет сделать выводы о текущем положении дел на рынке и попытаться предсказать основные направления его развития.

## 1. Вид рыночной структуры

## Модели бизнес-образования

Говоря об образовании для бизнесменов и менеджеров, обычно выделяют три модели обучения. Первая - "германская" - заключается в подготовке квалифицированных руководителей с фундаментальными знаниями. Вторая - "американская" - готовит узких специалистов, так называемых профессиональных менеджеров. Третья модель - смешанная, она вбирает в себя одновременно черты первой и второй и характерна для стран, находящихся в состоянии перестройки образовательной системы.

Сегодняшняя система образования в России включает в себя высшее, дополнительное и последипломное образование. В области высшего образования выделяются следующие ступени: степень бакалавра (4 года), квалификация специалиста (5 лет) и академическая степень магистра (6 лет). Практически в каждом высшем учебном заведении есть факультеты, на которых обучают специалистов экономического и управленческого профиля на научно-практическом (бакалавр, специалист) или научно-аналитическом (магистр) уровне.

Дополнительное образование в России до недавнего времени не воспринималось всерьез, никак не контролировалось государством и на деле не приводило ни к получению дополнительной профессии (для этого существовало второе высшее образование), ни к серьезным изменениям в карьере специалиста. Однако узаконение Постановлением Правительства России нового вида профессиональной переподготовки с присвоением квалификации и введение нового вида диплома о дополнительном образовании создали широкое поле для применения американской системы образования, и сегодня можно уверенно говорить о том, что рынок бизнес-образования в России развивается по смешанной модели.

Систематизируя российскую систему образования, целесообразно будет выделить четыре основных пути получения профессии менеджера.

Первый путь - традиционный и наиболее привычный, это, конечно, "настоящее", то есть высшее образование. По гарантии Конституции Российской Федерации оно является бесплатным, однако до 25% контингента обучается платно. Высшее образование в сферах менеджмента и бизнеса направлено с одной стороны на общее развитие личности, а с другой - на подготовку специалиста в конкретной области предпринимательского дела. Однако в любом случае получаемые знания будут скорее теоретическими, и вряд ли кто-нибудь решится ждать от выпускника высшего учебного заведения, что он сможет принять на себя реальную ответственность за управление реальными людьми и реальной организацией. Первое высшее образование учит человека осваивать знания, а известная шутка вовсе определяет его как "то, что остается в голове, когда забываешь все, чему тебя учили". Еще один спорный вопрос - обучение в магистратуре людей с неэкономическим образованием, сдавших экзамен по программе бакалавриата. Действительно, обещание подготовить за два года из биолога или филолога, подготовившихся по нужным предметам за несколько месяцев до вступительных испытаний, профессионального руководителя того же уровня, что за шесть лет, вызывает определенные сомнения. И все же, несмотря на все противоречия, именно высшее образование включено в требования к кандидатам практически на все вакансии - его наличие означает, что человек умеет учиться.

Второй способ - это профессиональная переподготовка, то есть дополнительное образование в объеме приблизительно 500 часов без присвоения дополнительной квалификации. Ее цель - введение в профессию менеджера, развитие у студента практических навыков, расширение его кругозора. В результате прохождения такой программы, хоть и не приобретая сертификатов и дипломов, человек получает возможность профессионально сориентироваться в том, что ему придется делать на практике, раскрепоститься и почувствовать себя увереннее. Наиболее известные зарубежные программы такого типа - это трехмесячная программа Гарвардской школы бизнеса по интенсивному очному обучению менеджменту и десятимесячная программа Массачусетского технологического института. Они могут сыграть свою роль при перемещении менеджера из среднего в высшее звено управления, но не относятся к программам с присвоением степени.

Третий тип услуг бизнес - образования объединяет множество краткосрочных программ, тренингов и семинаров. По их результатам выдаются удостоверения о повышении квалификации или сертификаты об участии в программе. Ориентированы они на практическое изучение актуальных проблем в отрасли профессиональной деятельности руководителя, конкретного производства, специфических методик. Пожалуй, это наиболее популярный сектор рынка, предлагающий обновление знаний, приобретение новых навыков, ознакомление с последними тенденциями в области управления и т.д.

В последнюю, четвертую, категорию целесообразно выделить MBA (Master of Business Administration). Вообще говоря, именно эта престижнейшая программа составляет основу рынка бизнес - образования во всем мире. Главное отличие программ МВА от других программ дополнительного образования заключено в том, что, во-первых, здесь акцент делается на практических интерактивных занятиях (тренингах, кейсах), а, во-вторых, результаты обучения во многом зависят от активности самого слушателя. Тонкость в том, что человек, имеющий второе высшее образование, - это специалист, который обладает знаниями. А задача школ МВА - научить человека не знать, а быть - стратегом, менеджером, руководителем. Основная ценность программы - в том, что степень MBA является ощутимым толчком к развитию карьеры менеджера среднего или высшего звена и создает прекрасные условия для достижения высот в предпринимательской деятельности. Официальное принятие этой программы в России потребовало многих усилий, и с 2004 года законодательством Российской Федерации квалификация "Мастер делового администрирования" была закреплена как дополнительная к базовому высшему образованию. С тех пор процесс распространения MBA в России существенно ускорился, и в 2007 году число успешно закончивших школы МВА составило около пяти тысяч человек.

Резюмируя, можно сказать, что высшее образование учит думать, профессиональная подготовка - где искать ответ на поставленный вопрос, краткосрочные программы дают конкретные и точные правила действий в проблемных ситуациях, а MBA готовит профессиональных руководителей.

## Конкуренция на рынке и его концентрация

Вопрос о конкуренции - один из наиболее актуальных, о каком рынке ни шла бы речь. За последние двадцать лет количество высших учебных заведений в России увеличилось почти в два раза. Почему? Основная причина в том, что появилась возможность предоставлять образовательные услуги на платной основе. У государственных вузов появился новый источник финансирования, помимо государственного бюджета. На сегодняшний день объемы платного приема составляют около 40% от общего количества зачисленных в государственные университеты, институты и колледжи. Кроме того, появилось множество негосударственных вузов, где по приблизительным подсчетам обучается около 11% студентов.

Существуют вузы, у выпускников которых вне зависимости от наличия какой-либо дополнительной подготовки как правило нет проблем с трудоустройством. Результатом исследования, проведенного Советом ректоров России и Минобразования Российской Федерации, стал рейтинг высших учебных заведений, выпускники которых быстрее и легче остальных находят работу с достойной заработной платой. Лидерами рейтинга стали (в алфавитном порядке):

Белгородский государственный технологический университет имени В.Г. Шухова (БГТУ)

Воронежский государственный университет (ВГУ)

Государственный университет - Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ)

Иркутский государственный технический университет (ИрГТУ)

Кузбасский государственный технический университет (КузГТУ)

Московский государственный строительный университет (МГСУ)

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (МГТУ)

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (МГУ)

Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина (РГУНГ) http://www.ucheba.ru/r. php? www.ucheba.ru/vuz/first-9315.html

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет (СПБГАСУ)

Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ) http://www.ucheba.ru/r. php? www.ucheba.ru/vuz/first-9315.html

Тульский государственный университет (ТулГУ) http://www.ucheba.ru/r. php? www.ucheba.ru/vuz/first-9315.html

Тюменский государственный нефтегазовый университет (ТюмГНГУ) http://www.ucheba.ru/r. php? www.ucheba.ru/vuz/first-9315.html

Уфимский государственный нефтяной технический университет (УГНТУ)

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации (ФА при Правительстве РФ) http://www.ucheba.ru/r. php? www.ucheba.ru/vuz/first-9315.html

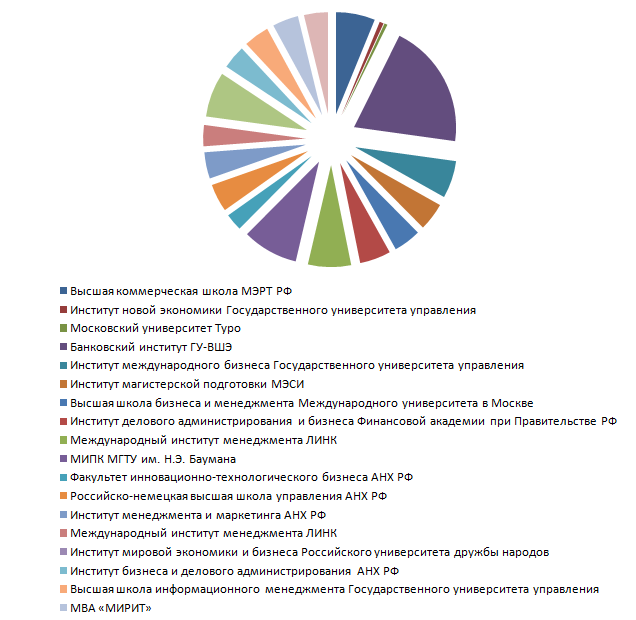
Южно-Уральский государственный университет (ЮУрГУ).

Из 16 вузов, представленных в этом списке 5 московских, 2 петербургских, остальные 9 - "добротные" региональные. Столичный образовательный рынок вообще сильно отличается от общероссийского - в частности, из-за налаженных контактов с зарубежными партнерами. Однако в последнее время наблюдается рост интереса столичных хед-хантеров к молодым специалистам из регионов. Объясняется он не только тем, что провинциалы - более ответственные, целеустремленные и неприхотливые сотрудники, но и тем, что зачастую уровень их профессиональной подготовки подчас выше.

Остановимся подробнее на конкуренции в сфере программ MBA. Как уже было отмечено, сегодня можно уверенно говорить, что этот образовательный сегмент в России сформировался, и является наиболее "рыночным", потому что существует для рынка и по законам рынка. Отечественные школы получили общественное признание и успешно работают. Многие менеджеры имеют возможность повысить квалификацию и получить диплом МВА в России, без "отрыва от производства". Ниже приведена сравнительная таблица различных организаций, предлагающих слушателям получить квалификацию Мастера делового администрирования.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Название программы | Кол-во одновременно обучающихся студентов | Продолжительность программы (ак. ч) | Диплом | | Стоимость обучения | |
| рос. гособразца | зап. | |  | |
| Московская международная высшая школа бизнеса "МИРБИС" | MBA | 1266 | 995 | + | + | | вечерняя - $9500, модульная - $9000, + 1980 евро за диплом London Metropolitan University (Великобритания) | |
| Высшая коммерческая школа МЭРТ РФ | Мастер делового администрирования | 120 | 1000 | + | + | | $10 200 + 1000 евро за диплом Европейского института международного менеджмента (IEMI, Франция) | |
| Институт новой экономики Государственного университета управления | MBA - General management | 133 | 1080 |  | - | | 264 000 руб. | |
| Московский Туро | MBA | 40 | 4068 | + | + | | 10 000 | |
| Банковский институт ГУ-ВШЭ | MBA "Финансы и банки" | 88 | 1030 | + | + \*\* | | 414 000 руб. | |
| Институт международного бизнеса Государственного университета управления | "Стратегия международного бизнеса" | 30 | 1100 | + | + | | 288 000 руб. | |
| Институт магистерской подготовки МЭСИ | MBA - General | 210 | 1187 | + | - | | 7500 у. е. \*\*\* | |
| Высшая школа бизнеса и менеджмента Международного университета в Москве | Мастер делового администрирования MBA | 100 | 1120 | + | - | | $9000 | |
| Институт делового администрирования и бизнеса Финансовой академии при Правительстве РФ | Мастер делового администрирования | 100 | 1400 | + | - | | 10 000 у. е. | |
| Международный институт менеджмента ЛИНК | MBA OUBS | 190 | 1200 | + | + | | $15000 | |
| МИПК МГТУ им. Н.Э. Баумана | MBA - Управление бизнесом | 140 | 1300 | + | - | | 150 400 руб. | |
| Факультет инновационно-технологического бизнеса АНХ РФ | MBA "Инновационный и проектный менеджмент" | 220 | 1136 | + | - | | вечерняя- $8400 заочная- $ 7500 | |
| Российско-немецкая высшая школа управления АНХ РФ | Российско-немецкая программа MBA | 240 | 1070 |  |  | | вечерняя - 8400 у. е., модульная - 6800 у. е. | |
| Институт менеджмента и маркетинга АНХ РФ | Топ-менеджер | 250 | 1000 |  |  | | 240 000 руб. | |
| Международный институт менеджмента ЛИНК | MBA ЛИНК "Стратегия" | 450 | 1468 | + | + | | 6500 (российский диплом) $10 000 (двойной) | |
| Институт мировой экономики и бизнеса Российского университета дружбы народов | MBA (Мастер делового администрирования) | 60 | 1003 | + | - | | $7600 | |
| Институт бизнеса и делового администрирования АНХ РФ | Мастер делового администрирования | 180 | 750 | + | - | | вечерняя - 11 500 у. е., модульная - 9900 у. е. | |
| Высшая школа информационного менеджмента Государственного университета управления | MBA - MBI "Master of Business Information" | 70 | 1170 | + | - | | 252 000 руб. | |
| MBA "МИРИТ" | Управление производством  Стратегический менеджмент IT менеджмент | 45 | 1150 | + | бонусы | | 6800 у. е. | |

По этой таблице можно рассчитать рыночные доли компаний, гистограмма будет выглядеть следующим образом:



На диаграмме достаточно ярко выделяются три лидера - это АНХ РФ, Банковский институт ГУ-ВШЭ, МИПК МГТУ им. Баумана. Доли остальных участников рынка приблизительно равны и колеблются в основном в пределах 3-6%. С 80-х годов прошлого века основным показателем концентрации рынка считается индекс Херфиндаля-Хиршмана, определяющийся как сумма квадратов долей всех фирм, действующих на рынке. Индекс Херфиндаля-Хиршмана предоставляет информацию о сравнительных возможностях фирм влиять на рынок в условиях разных рыночных структур. Если рассчитать этот индекс для организаций, предлагающих свои программы MBA, на основе вышеприведенной таблицы, получим приблизительно 1100, что говорит об умеренной концентрации рынка. Дисперсия долей фирм на рынке приблизительно равна 2, а это, в свою очередь, свидетельствует о небольшом "разбросе" рыночных долей. Емкость рынка MBA, исходя из этой же таблицы, приблизительно равна 200 млн. долларов. Любопытно отметить, что в 2004 году те же самые 200 млн. составляли емкость всего рынка российского бизнес - образования.

Оценить объем рынка бизнес - тренингов берутся не все эксперты: во-первых, компании неохотно предоставляют информацию о своих оборотах, а во-вторых, сложно оценивать функционирование рынка со значительной долей фрилансеров. Правдоподобной выглядит цифра в 1 - 1,5 млрд. долларов в год.

Противоречий не наблюдается в оценках концентрации рынка по регионам. В Москве и Московской области проводится 70% всех тренингов, в Санкт-Петербурге - 15%, а в регионах - 15%. В Москве зарегистрировано около 800 тренинговых компаний (а в 2006 году их было около 400).

Потребность в бизнес-тренингах почти целиком удовлетворяют частные компании. Однако государственные учреждения тоже участвуют в образовании предложения, запуская своеобразные образовательные мини-программы, которые предлагают многие вузы.

По оценке рынка предложения, тренинговые компании можно разделить на три большие группы:

крупные компании, с оборотом от 10 000 000 долларов действуют около десяти компаний, в сумме их обороты составляют до 200 000 000 долларов;

совокупный оборот средних можно оценить приблизительно на 500 млн. долларов;

малые компании и фрилансеры, зарабатывающие от 120 тыс. долларов, в общем обеспечивают 200 млн. на рынке;

мелкие компании, количество которых превосходит всех остальных вместе взятых, обладают доходами около 150 млн. долларов.

Бизнес-тренинги по рыночной структуре можно отнести к совершенной конкуренции. Выбор велик, а потребителям, в основном, несложно изменить свои предпочтения: ведь речь идет о товарах с примерно одинаковыми ценами, одинаковыми названиями и о двух днях жизни потребителей (не двух годах, как в случае MBA). Тем не менее, влияние на цены отдельными игроками возможны. В последнее время наблюдается снижение стоимости наиболее популярных программ, а причина этому - появление большого числа тренеров, работающих на себя, которые устанавливают низкие цены при выходе на рынок для привлечения потребителей.

## 2. Параметры факторов производства

## Инвестиции в бизнес-образование

Получение бизнес - образования само по себе является долгосрочным вложением с целью извлечения прибыли в будущем, но, как и всякая отрасль, оно без инвестиций не развивается. Как известно, инвестиции можно классифицировать по различным признакам: частные и государственные, прямые и портфельные, иностранные и внутренние. Ввиду того, что бизнес - школы еще не стали эмитентами ценных бумаг (финансирование образовательных учреждений ведется только за счет инвестиций), рассмотрим сочетание частных и государственных инвестиций в отрасль, а также влияние иностранных вложений на ситуацию в отрасли.

Полученное за рубежом бизнес - образование работодателями ценится выше, чем российское. Несмотря на то, что во время опросов выяснилось, что редкие начальники могут назвать имена ведущих западных деловых школ, к иностранным сертификатам относятся с большим уважением. Возможно, по этой причине, многие российские бизнес - школы создавались совместно с западными обществами. То есть, в надежде благотворного влияния иностранного опыта. Так, "Мирбис" был учрежден РЭА им. Г.В. Плеханова и Итальянским обществом экономических исследований, МИМ "ЛИНК" был создан как партнер Открытого Университета Великобритании. Сотрудничество российских бизнес - школ с другими государствами сегодня в основном заключается в том, что школы перенимают западные модели, приглашают из зарубежных государств преподавателей.

Живые дискуссии ведутся по поводу соотношения частных и государственных инвестиций в бизнес-образование. Нацпроект "Образование" учитывает и потребности в деловых школах - по распоряжению правительства РФ от 25 апреля 2006 года в СПбГУ на основе факультета менеджмента началось создание Высшей Школы Менеджмента. Герман Греф во время создания ВШМ заметил, что частный проект был бы более уместным.

В целом, по отзывам многих заинтересованных людей складывается впечатление, что бизнес-образование избегает государственного вмешательства. Ректор школы "Сколково" на вопрос о степени участия государства ответил, что оно "не дает ни рубля", а также подчеркнул, что "это принципиальная позиция учредителей". Несмотря на предложенную государством поддержку, "Сколково" решила следовать требованиям бизнеса и создать "независимую модель". Помимо этого, доводом в пользу частной школы является простота ее организационно-правовой формы в сравнении с частно-государственным образованием. Таким образом, если государство вмешивается в функционирование бизнес - школы, первой реакцией становится утверждение, что в игру вступает политика, а вместе с ней и государственные чиновники. В результате, управление становится менее гибким, а бизнесмены подозревают школу в изменении содержательной направленности курсов.

Итак, деловые школы заинтересованы в привлечении частных инвестиций. Так, "Мирбис" сотрудничает с "Уралсибом". "Компания профинансировала ремонт, предоставила именные стипендии для студентов и гранты для преподавателей, а сотрудники компании будут принимать участие в учебном процессе". Вложения крупных компаний и известных предпринимателей в "Сколково" оценивают в $60 млн.

Кроме того, начинает развиваться программа финансирования с помощью эндаумент - фондов (фондов имущества, предназначенных для целевого рефинансирования). В этом случае, помимо инвесторов и бизнес - школ, возникает необходимость в управляющей компании, которая будет распоряжаться средствами: вкладывать в ценные бумаги и выделять на нужды самой школы.31 января 2008 года "Сколково" объявила о создании целевого капитала школы. Конкурс на доверительное управление активами выиграли ВТБ и Банк Москвы.

Законодательство об эндаумент-фондах сравнительно молодое: ему только 2 года. За это время было основано 20 фондов, однако эта цифра относится ко всем образовательным учреждениям страны, а не только к деловым институтам. Запасы фондов невелики, так как подобная практика еще непопулярна в России. В целевом фонде ВШМ содержится около 70 млн. рублей. Фонд "Сколково" пополнился на 75 млн. рублей. Эксперты утверждают, что сильный эндаумент-фонд должен иметь $300 млн. при доходности в 10-15%. В этой сфере России есть куда расти: для сравнения, в подобном фонде Гарварда пускаются в оборот $29млрд.

## Трудовые ресурсы отрасли бизнес-образования

Для функционирования бизнес-школы нужны три типа сотрудников: управленцы, преподаватели и люди, регулирующий распорядок и организацию обучения. Специфику рынка бизнес-образования определяют именно преподаватели. К ним предъявляются особые требования, от преподавательского состава зависит большая часть характеристик института, а также его позиция в рейтингах, престижность.

Потенциальные ученики интересуются:

соотношением количества зарубежных учителей и российских;

прохождением российскими преподавателями подготовки за рубежом;

местами предыдущей работы или работы по совместительству (в университетах, например);

ученой степенью преподавателя;

публикациями преподавателя;

отзывами студентов.

Фактически, бизнес-образование - это надстройка над высшим, и поэтому требования к людям, преподносящим материал, становятся высокими. Сверх знаний, от преподавателей ожидают способности живо подать материал, провести занятие в непривычной форме дискуссии. В одной из московских бизнес - школ преподает Олег Табаков, и присутствие артиста обоснованно, ведь бизнес - это не только аккумулированные знания, но и способность их применять во взаимодействии с другими людьми.

Согласно общероссийскому исследованию 2008 года, преподавательский состав бизнес - школ выглядит следующим образом:

Бизнес-школы: ключевые параметры (преподаватели):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Бизнес-школа | % преподавателей, проходивших практику за рубежом | % преподавателей - авторов учебников | % преподавателей - кандидатов и докторов наук |
| Американский институт бизнеса и экономики | 100 | 27 | 36 |
| Банковский институт Высшей школы экономики | 90 | 50 | 80 |
| Бизнес-школа Воронежского государственного университета | 25 | 45 | 100 |
| Бизнес-школа Кингстонского университета Великобритании в АНХ | 50 | 100 | - |
| Высшая коммерческая школа Минэкономразвития | 8 | 41 | 75 |
| Высшая школа бизнеса и менеджмента Международного университета в Москве | 41 | 25 | 75 |
| Высшая школа бизнес-информатики ГУ-ВШЭ | - | - | 95 |
| Высшая школа корпоративного управления АНХ | 75 | 50 | 65 |
| Высшая школа международного бизнеса АНХ | 69 | 52 | 78 |
| Высшая школа менеджмента СПбГУ | 100 | 29 | 100 |
| Высшая школа финансов и менеджмента АНХ | 17 | 74 | 96 |
| Государственный университет управления | 70 | 62 | 83 |
| Институт бизнеса и делового администрирования АНХ | 82 | 34 | 84 |
| Институт бизнеса и делового администрирования СГТУ | 14 | 10 | 90 |
| Институт делового администрирования и бизнеса Финансовой академии | 37 | 83 | 83 |
| Институт магистерской подготовки МЭСИ | 50 | 100 | 84 |
| Институт международного бизнеса и коммуникации Балтийского государственного технического университета "Военмех" | 23 | 86 | 91 |
| Институт экономики и финансов "Синергия" | 24 | 100 | 74 |
| Международная высшая школа управления СПбГПУ | 15 | 9 | 93 |
| Международный институт менеджмента ЛИНК | 55 | 24 | 100 |
| Международная школа бизнеса Финансовой академии | 30 | 51 | 100 |
| Международная школа менеджмента Vlerick Leuven Gent | 100 | 30 | 100 |
| Международный банковский институт | - | 100 | 36 |
| Московская международная высшая школа бизнеса "Мирбис" | 69 | 74 | 87 |
| Отделение Высшей школы менеджмента ГУ-ВШЭ (Нижний Новгород) | 31 | 24 | 80 |
| Программа МВА в Новосибирском государственном университете экономики и управления (НГУЭУ) | 17 | 42 | 100 |
| Российско-немецкая высшая школа управления АНХ | 50 | 56 | 96 |
| Санкт-Петербургский международный институт менеджмента (ИМИСП) | 100 | 61 | 39 |
| Урало-Сибирский институт бизнеса | 38 | 16 | 33 |
| Факультет инновационно-технологического бизнеса АНХ | 44 | 72 | 84 |
| Школа бизнеса ВАВТ | 80 | 95 | 100 |
| Центр развития гуманитарных технологий управления МГУ | 43 | 100 | 46 |

Заработная плата преподавателей зависит от уровня их компетенции, но в среднем по стране называют цифру в 1,5-2 тыс. рублей в час. Это вовсе не верхний предел, потому что с ростом навыков профессоров увеличивается и их рыночная оценка. Если охватывать весь рынок бизнес - образования, то в расходах российских бизнес школ меньше 1/3 занимают зарплаты профессуры (для сравнения, в London Business School эта цифра - 70%).

Среди преподавателей бизнес - школ даже приводятся рейтинги самых "звездных". В них отмечается, что больше всего достойных профессоров занимаются менеджментом, а меньше всего лидеров - в маркетинге, потому что к преподаванию не привлечено большое количество практиков из-за запрета утечки конфиденциальной информации.

С тренингами ситуация сложилась несколько иной. Тренеры, - в первую очередь, психологи. Их цель - заставить человека поверить в то, что ему рассказывают, а после этого оставить в нем убежденность, что посещение тренинга не было напрасной тратой денег. Люди, проводящие семинары, в обычной жизни могут быть практически кем угодно. Однако стоит отметить, что семинары, проводимые известными людьми, оцениваются примерно в два раза выше, чем обыкновенные.

На одном из сайтов, посвященным бизнес-тренингам, размещено объявление о вакансии "помощника семинариста". С заработной платой 40 000 руб.

Бизнес - тренеров можно разделить на три категории: во-первых, работающие в учебных заведениях и способствующие развитию учебного центра-работодателя; во-вторых, "звезды", продвигаемые агентствами; в-третьих, частные тренеры. Первая группа занимает около ¾ рынка, а индивидуальные тренеры - это только 5% от всего рынка.

Для каждой бизнес - школы важно сохранить уникальность преподаваемых в ней программ. Вначале, когда бизнес-образование только сделало первый шаг на рынок, часто случалось так, что один преподаватель вел курсы в нескольких бизнес - школах. Тогда это оправдывалось отсутствием достаточного количества квалифицированных в области бизнеса профессоров. Сегодня совмещение преподавания в различных школах считается нарушением этики, а некоторыми и запрещается в контракте. Так ограничивается утечка информации к конкурентам.

В целом, для бизнес - образования, в первую очередь, важна степень подготовленности и солидности преподавателей, а не их количество. Несмотря на это, многие отмечают, что в стране ощущается нехватка преподавателей для бизнес - школ.

Параметры спроса

Каков же "средний" слушатель программы MBA? Компания РосБизнесКонсалтинг составила его портрет.

Большинство учащихся - мужчины, женская часть аудитории составляет около 30%. Специалисты из приемных комиссий связывают это с тем, что у представительниц прекрасного пола больше предрассудков и заблуждений, касающихся бизнес-образования. Женщины больше мужчин опасаются за свою математическую подготовку при поступлении, хуже чувствуют себя в условиях жесткой (подчас - жестокой) конкуренции в бизнес - школах, а между работой и личной жизнью чаще склонны выбирать второе. Средний возраст составляет 26-40 лет, что тоже предсказуемо, так как это - время наиболее активных инвестиций в собственное будущее. Большинство потенциальных MBA (76%) состоят в браке, в том числе - в гражданском. Тем не менее, ориентированность в первую очередь на карьеру и заработок сказывается на том, что 74% опрошенных имеют одного ребенка или не имеют детей вообще, а респондентов с тремя детьми - всего 5%.

Три четверти слушателей - менеджеры высшего и среднего звена. Лишь 13% являются владельцами собственных компаний. Первым высшим образованием было техническое у 46%, экономическое - у 29%, еще 15% - так называемые "гуманитарии". При этом больше половины приняли решение о получении диплома MBA после 10 лет работы, а 80% респондентов успели потрудиться на руководящих должностях от 1 до 10 лет. То есть, повысить свою личную эффективность стремятся в первую очередь люди, уверенно продвигающиеся по карьерной лестнице.

Чего именно ожидают эти люди от предлагаемой им программы обучения? Для 75% респондентов при выборе бизнес - школы было важным наличие международной аккредитации, которая, по их мнению, подтверждает качество полученного образования, повышает престижность диплома, способствует развитию международной карьеры, дает дополнительные преимущества при поиске работы, обеспечивает карьерный рост в своей фирме или переход в более крупную компанию. Результаты, которых они планируют добиться - это:

получение новых знаний;

систематизация имеющихся знаний;

развитие карьеры;

увеличение дохода;

приобретение полезных связей;

возможность найти решения конкретных бизнес-задач;

возможность сменить сферу деятельности.

На вопрос "Произошли ли какие-либо изменения в вашей карьере во время обучения по программе МВА?", 14% ответили, что получили повышение на текущем месте работы, 12% устроились в другую компанию, 5% сменили профиль деятельности.62% респондентов отметили, что пока существенных изменений в их карьере не произошло.

Также хотелось бы остановиться на вопросе финансирования. Больше половины респондентов платят за образование сами, однако 40% компаний не только одобряет желание работника получить степень MBA, но и оплачивает его обучение (полностью или частично).73% таких организаций являются российскими, 18% - западными, остальные 9% - совместные. Причем если компания оплачивает обучение, то в 65% случаев - полностью, а в 25% - менее, чем наполовину.

Портрет слушателя бизнес-тренингов выглядит несколько иначе. К бизнес-тренингам прибегают в том случае, если необходимо подкорректировать деятельность или если возникла проблема, требующая быстрого решения на основе подобных. Часто компании посылают на тренинги тех сотрудников, которые контактируют с клиентами. С определенной регулярностью менеджер по продажам может узнавать новые приемы, следовательно, чувствовать себя более уверенно и качественно продвигать товар. Если на тренинги идут управленцы, то, как правило, в надежде найти быстрое решение или же улучшить способности управлять людьми.

Таким образом, тренинги - это своеобразный корректор, небольшая надстройка к фундаменту образования и опыта. Потребители тренинговых услуг обычно не могут позволить посвящать большую часть времени получению дополнительного образования. Тренинги популярны среди HR-менеджеров, логистов, людей из отдела рекламы, маркетологов, секретарей. Сегодня является распространенной практика отправлять на тренинги менеджеров по продажам, которым будут передавать "тайные знания по ведению продаж".

Клиентами тренинговых компаний могут быть как компании, так и отдельные сотрудники. Корпоративный тренинг рассчитан на всех сотрудников из одного отдела. Группой в данном случае является само подразделение, а знания даются в привязке к самой компании, а не бизнесу в целом. Открытые тренинги проводятся в группах из 15-20 человек, причем за обучение обычно платит сам клиент, а не его компания.

Российские регионы сравнительно недавно стали местом расположения новых тренинговых центров, но, несмотря на это, большинство региональных клиентов предпочитают посещать московские тренинги. Почти у всех столичных тренинговых компаний есть региональные корпоративные клиенты.

## 3. Государственное регулирование

## Сертификация и аккредитация образовательных программ

В попытках упорядочить ситуацию с бизнес - тренингами началась сертификация бизнес - тренеров. Наличие свидетельства увеличивает шансы на успех и востребованность тренера, но пройти сертификационную сессию сегодня стоит больше 20 000 рублей. По законодательству, сертификация устанавливает соответствие товара или услуги определенному стандарту, но отсутствие сертификата или не сдача сертификационной сессии не являются основанием запрета деятельности тренера.

Сегодня в России существует три типа сертификации бизнес - тренеров:

при школе обучения тренеров;

при тренинговой или консалтинговой компании для сотрудников или внешних специалистов;

перед комиссией профессионального сообщества.

Соответственно, не существует единого стандарта сертификации бизнес-тренеров. Для потребителя важнее будет место получения сертификата: в России или за рубежом.

Другая форма контроля - аккредитация. Аккредитация, в соответствии с определением в юридическом словаре, является "процедурой признания государственными органами особых полномочий различного рода субъектов; например, аккредитация образовательного учреждения - это процедура установления его государственного статуса". Наличие аккредитации существенно влияет на выбор программы MBA. Курсы могут пройти аккредитацию как внутри страны, так и международными организациями. Престижными и авторитетными признают американскую AACSB (The Association to Advance Collegiate Schools of Business), британскую AMBA (Association of MBAs), европейскую European Foundation for Management Development (EFMD).

Аккредитация русских программ MBA.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Бизнес-школа | Возраст школы | Аккредитация Минобразования РФ | Аккредитация в международной организации, членство |
| Американский институт бизнеса и экономики | 18 | Нет | Central and East European Management Development Association (CEEMAN) |
| Банковский институт Высшей школы экономики | 10 | Да | Нет |
| Бизнес-школа Воронежского государственного университета | 13 | Да | Нет |
| Бизнес-школа Кингстонского университета Великобритании в АНХ | 10 | Да | Association МВА АМВА |
| Высшая коммерческая школа Минэкономразвития | 20 | Да | European Council for Business Education (ECBE) |
| Высшая школа бизнеса и менеджмента Международного университета в Москве | 16 | Да | ECBE |
| Высшая школа бизнес-информатики ГУВШЭ | 4 | Да | Нет |
| Высшая школа корпоративного управления АНХ | 12 | Да | ECBE, CEEMAN |
| Высшая школа международного бизнеса АНХ | 20 | Да | АМВА |
| Высшая школа менеджмента СПбГУ | 15 | Да | АМВА, International Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB), European Quality Improvement System (EQUIS) |
| Высшая школа финансов и менеджмента АНХ | 12 | Да | Нет |
| Государственный университет управления | 18 | Да | CEEMAN |
| Институт бизнеса и делового администрирования АНХ | 20 | Да | АМВА, AACSB |
| Институт бизнеса и делового администрирования СГТУ | 16 | Да | Нет |
| Институт делового администрирования и бизнеса Финансовой академии | 9 | Да | Нет |
| Институт магистерской подготовки МЭСИ | 9 | Да | Нет |
| Институт международного бизнеса и коммуникации Балтийского государственного технического университета "Военмех" | 11 | Да | Нет |
| Институт экономики и финансов "Синергия" | 20 | Да | АМВА, EQUIS, AACSB |
| Международная высшая школа управления СПбГПУ | 14 | Да | Нет |
| Международный институт менеджмента ЛИНК | 16 | Да | AMBA, AACSB, EQUIS, The teChnology for Enhanced Learning (CEL) |
| Международная школа бизнеса Финансовой академии | 1,5 | Нет | Foundation for International Business Administration Accreditation (FIBAA) |
| Международная школа менеджмента Vlerick Leuven Gent | 18 | Нет | AACSB, AMBA, EQUIS |
| Международный банковский институт | 17 | Да | - |
| Московская международная высшая школа бизнеса "Мирбис" | 20 | Да | AMBA, CEEMAN, EFMD |
| Отделение Высшей школы менеджмента ГУ-ВШЭ (Нижний Новгород) | 5 | Да | Нет |
| Программа МВА в Новосибирском государственном университете экономики и управления (НГУЭУ) | 5 | Да | Нет |
| Российско-немецкая высшая школа управления АНХ | 16 | Да | Нет |
| Санкт-Петербургский международный институт менеджмента (ИМИСП) | 19 | Да | АМВА, CEEMAN |
| Урало-Сибирский институт бизнеса | 12 | Да | CEEMAN |
| Факультет инновационно-технологического бизнеса АНХ | 14 | Да | Нет |
| Школа бизнеса ВАВТ | 12 | Да |  |
| Центр развития гуманитарных технологий управления МГУ | 2 | Нет | Нет |

В целом, госконтроль в сфере бизнес - образования не строг, но для будущих учащихся наличие аккредитации или сертификатов будет способствовать положительной оценке. В интересах же самого государства развивать сектор образования, а дополнительное бизнес-образование в России еще не настолько развито, чтобы говорить о значительной степени вмешательства государства - оно, в целом, поощряет его развитие.

## Влияние кризиса

Скорее всего, в последние месяцы каждый день на электронную почту руководителей компаний приходит спам с предложением, например, пройти тренинг на тему "Управление организацией в условиях кризиса". В этот непростой период руководителям компаний важно определить пути развития. И основных путей здесь два. Первый - сокращение зарплат и расходов на обучение сотрудников, массовые увольнения. Второй - мотивация работников к мобилизации сил и подготовка их к прорыву. Сам по себе период кризиса практически не дает возможности профессионального роста, но благоприятен для роста личностного. Инвестировав в образование своих сотрудников сейчас, компания выйдет из кризиса готовой к качественному прорыву. Очевидно, что именно такое решение можно считать оптимальным.

Одновременно повышаются требования к компаниям, предлагающим услуги бизнес-образования, эффективности и практичности предлагаемых ими программ. Кризис, скорее всего, повлияет на них как инструмент естественного отбора: те из них, которые смогут предложить качественные услуги, конкретные советы и реальную помощь, от кризиса только выиграют. Не обеспечившие этого не привлекут клиентов, потеряют доход и будут вынуждены уйти с рынка.

Заключение

"MBA дает вздохнуть, открывает глаза, изменяет сознание и взгляд на возможности бизнеса, формирует нового человека", - эмоционально рассказывает о впечатлениях недавний выпускник бизнес-школы. По версии выпускников российских школ MBA, программы структурируют имеющийся опыт и знания, дают новый инструментарий, обеспечивают рост стоимости на рынке труда, возможность карьерного взлета или смены рода деятельности, способствуют налаживанию обширных деловых и личных контактов.

Несколько лет рынок бизнес-образования оставался в глазах потребителя плохо структурированным и непрозрачным: слушателю было трудно понять, чем различаются программы разных школ и где учтена (если вообще где-либо учтена) специфика его личных профессиональных задач, а также задач его компании и отрасли. При отсутствии ясных критериев выбора потребитель принимал в основном импульсивные решения, что обусловило крайне неоднородный состав групп на программах: предприниматели-собственники соседствовали с генеральными директорами, менеджерами среднего звена и рядовыми специалистами. Слушатели резко отличались не только по социальному статусу и месту в должностной иерархии, но и по уровню подготовки - объему накопленных знаний и навыков в области управления. Ситуация начала меняться, когда за плечами каждой бизнес-школы оказалось несколько выпусков. Отзывы и карьера выпускников стали главным фактором, формирующим репутацию школы, и ориентиром в принятии решений для взыскательных слушателей.

К настоящему времени в основном сложилось два вида бизнес-образования: средне - и краткосрочные программы (курсы переподготовки и повышения квалификации, тренинги) и долгосрочные - MBA. Именно последние дают полноценные систематические знания; они направлены на обучение руководителей высшего управленческого звена. То, что предлагают российские бизнес-школы, в известной степени является импортным продуктом, основанным на западных теориях. Связано это с унификацией требований к MBA как за рубежом, так и в России.

Однако если в динамичных и современных российских компаниях, а также в большинстве зарубежных фирм степень МВА рассматривается как преимущество при приеме на работу, то на многих традиционных российских предприятиях кадровики пока, к сожалению, не понимают, что такое МВА. Еще одну проблему составляет дефицит качественных программ и компетентных преподавателей. Кроме того, до сих пор не существует законодательства в области бизнес-образования, соответствующего мировым стандартам. В результате образовательный рынок развивается медленнее самого бизнеса, а клиенты предпочитают расходовать средства в "стабильном законодательном поле", где четко отслеживаются отклонения от качества в бизнес-образовании, то есть преимущественно в Европе и США

На вопрос журнала Fortune "Какую роль в вашей карьере сыграл диплом MBA?" ведущие американские бизнесмены ответили: "Да почти никакой". И далее: "Какое образование будут получать ваши дети?" - "MBA". Конечно, в любой профессиональной среде есть уникумы, которые прекрасно себя чувствуют без специального образования. Но их единицы. Все же наряду с модным привкусом MBA, как продукт, обладает существенным преимуществом - он предполагает систему стандартных - в лучшем смысле этого слова - решений.

## Список использованной литературы

[Электронные ресурсы]:

1. 4 модели бизнес-образования в России. - Режим доступа: http://www.faito.ru/archnews/1137062616,1144044423/
2. Учебы много не бывает. - Режим доступа: http://www.expert.ru/printissues/d/2008/15/ucheba/
3. Рейтинг российских программ MBA. - Режим доступа: http://www.smba.ru/articles/mba\_5/Aticle\_mba\_1.html
4. Портрет слушателей программ MBA. - Режим доступа: http://www.rbc.ru/reviews/business-education-2008/chapter4-mba-portrait. shtml
5. Рейтинги российских школ бизнеса. - Режим доступа: http://www.mba. su/main. php? id=school2
6. История российского MBA. - Режим доступа: http://begin.ru/reference/HistoryMBA/
7. Цикл статей "Увеличь свою зарплату". - Режим доступа: http://career.ru/web/guest/library? p\_p\_id=EXT\_6\_INSTANCE\_Ao8G&p\_p\_action=0&p\_p\_state=normal&p\_p\_mode=view&p\_p\_col\_id=column-2&p\_p\_col\_pos=1&p\_p\_col\_count=2&\_EXT\_6\_INSTANCE\_Ao8G\_struts\_action=%2Fext%2Flibrary%2Farticle&\_EXT\_6\_INSTANCE\_Ao8G\_articleResourceId=911948&\_EXT\_6\_INSTANCE\_Ao8G\_categoryId=154840
8. Удвоить за семь лет: Российский рынок бизнес-образования будет расти, несмотря на препятствия. - Режим доступа: http://hse.ru/news/1163613/3440329.html
9. Пристальный взгляд на рынок бизнес-образования. - Режим доступа: http://www.trainings.ru/library/reviews/? id=6342
10. Рынок бизнес-образования в России: последние тенденции. - Режим доступа: http://www.ubo.ru/articles/? cat=129&pub=1404
11. Финанс МВА на просвет; Татьяна Юкиш. - Режим доступа: http://www.finansmag.ru/93107.
12. Сертификация бизнес-тренеров: анализ и прогнозы; Юлия Ужакина. - Режим доступа: http://www.trainings.ru/library/reviews/? id=9237.
13. Модельный ряд Российский рынок бизнес-образования имеет в активе два тренда - плохой и хороший. - Режим доступа: http://hse.ru/news/1163613/1145767.html
14. Рынок бизнес-образования в России до 2016 года. Возможности, перспективы, прогноз. - Режим доступа: http://www.rbc.ru/reviews/business-education-2008/chapter1-price. shtml
15. Рынок бизнес-тренингов в России: текущее состояние и перспективы развития. - Режим доступа: http://marketing. rbc.ru/research/562949953437970. shtml
16. Обзор рынка бизнес-образования и тренингов. - Режим доступа: http://www.sseru.org/img/news/080731. htm
17. Specifics and Dynamics of Russian Business Education. - Режим доступа: http://www.westga.edu/~bquest/2004/russia. htm
18. Не до доходов. Эндаумент-фонды российских вузов созданы, но пусты. - Режим доступа: http://www.hse.ru/lingua/en/news/3746501.html
19. Сертификация бизнес-тренеров: анализ и прогнозы. - Режим доступа: http://www.trainings.ru/library/reviews/? id=9237
20. Бедные студенты. Рядовые ученики для бизнес-школы - сплошной убыток. - Режим доступа: http://www.smoney.ru/article. shtml? 2008/07/21/5941
21. Российское MBA в ожидании бума. - Режим доступа: http://www.mbaweek.net/article/read/russian\_mba\_bum.html
22. Кризис менеджмент: Невозврат долгов. - Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article. shtml? 2008/11/06/167523
23. Мировой экономический кризис: что ждет Россию и ее граждан. - Режим доступа: http://www.finiz.ru/economic/article1251213/
24. Кому он нужен, этот MBA?. - Режим доступа: http://www.mba. su/official3\_full. php? table\_num=publication&ordinal=52
25. Об итогах эксперимента по осуществлению подготовки кадров высшей квалификации по программам "Мастер делового администрирования". - Режим доступа: http://www.emba.ru/press/27.11.2003. shtml
26. Остановиться, чтобы научиться. - Режим доступа: http://www.expert.ru/printissues/ural/2008/27/interview\_shkola\_skolkovo/