Strategy Partners





Оценка объемов и прогноз развития рынка бизнес-образования России

Май 2025 г.

strategy.ru

### Права на использование контента

Настоящим уведомляем, что это исследование или любая его часть не предназначены для копирования, распространения или тиражирования любыми способами без предварительного письменного разрешения АО «СПГ».

При отсылке к данным исследования упоминание АО «СПГ» обязательно.

Это исследование подготовлено АО «СПГ» исключительно в целях информации. АО «СПГ» не гарантирует точности и полноты всех сведений, содержащихся в исследовании.

Информация, представленная в этом исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована как информация, содержащая рекомендации по дальнейшим действиям по ведению бизнеса.

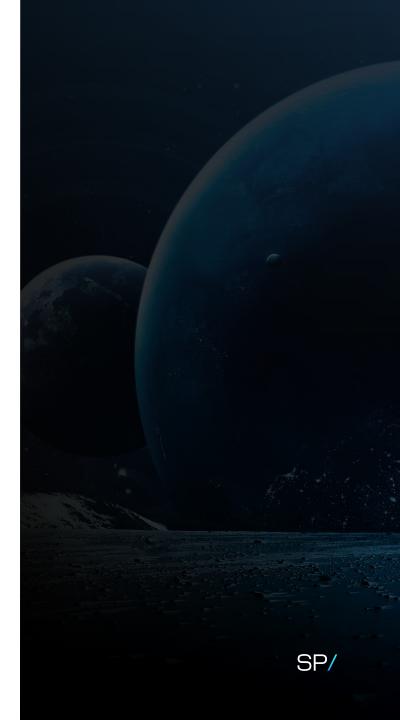
Все мнения и оценки, содержащиеся в данном исследовании, отражают мнение авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения.

АО «СПГ» не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в данном исследовании, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации.

Информация, представленная в настоящем исследовании, получена из открытых источников.

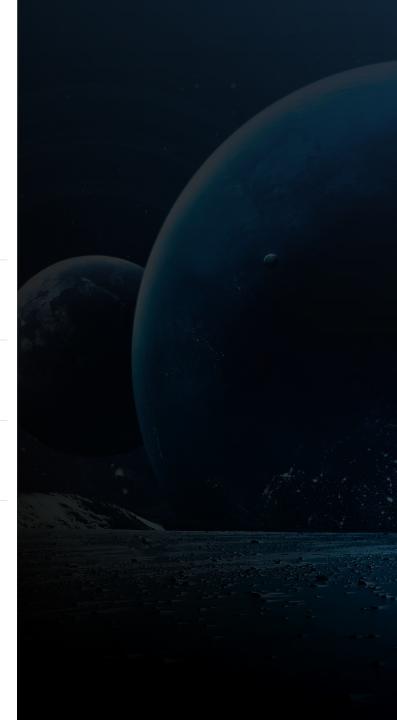
Задачи, поставленные и решаемые в настоящем исследовании, являются общими и не могут рассматриваться как комплексное исследование рынка того или иного товара или услуги.

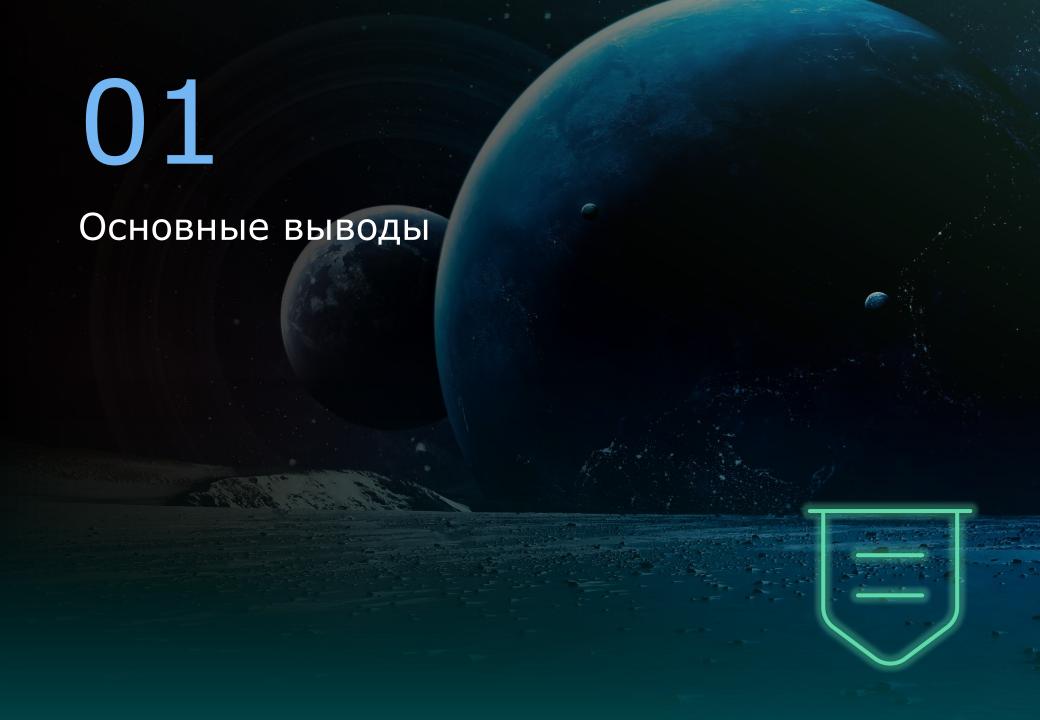
Все мнения, выводы и оценки, содержащиеся в настоящем исследовании, действительны на дату его составления. По любым вопросам, связанным с использованием нашего контента, пишите по адресу: inbox@strategy.ru.



## Содержание

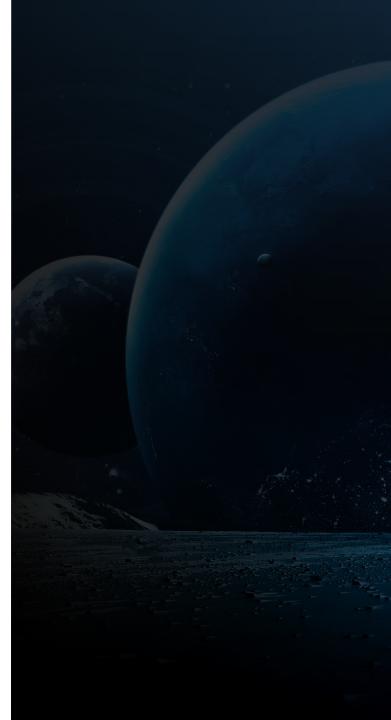
- 04 Основные выводы
- 06 Как устроен рынок бизнес-образования
- 10 Тенденции изменения спроса на рынке бизнес-образования
- 16 Оценка и прогноз рынка бизнес-образования в РФ
- 23 Методология





### Основные выводы

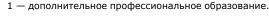
- В России в 2030 г. управленцев будет на **2,2 млн** чел. меньше, чем в 2016 г.
- Растет средний возраст руководящего состава (более **75%** управленцев к 2030 г. это люди старше 40 лет), компании вынуждены развивать более молодых руководителей
- Рынок бизнес-образования к 2030 г. прогнозируется на уровне **41–52 млрд руб.** (27–32 млрд руб. в 2025 г.)
- Основные факторы роста рынка «омоложение» целевой аудитории, ускорение цифровой трансформации бизнеса, включая внедрение искусственного интеллекта, и активное развитие импортозамещения в отраслях
- К 2030 г. в структуре рынка бизнес-образования на очные и гибридные программы будет приходиться **42%** рынка в стоимостном выражении
- Наиболее быстрорастущий сегмент бизнес-образования онлайн-программы, доля сегмента вырастет до **30%** к 2030 г. (с 22% в 2024 г.)
- ПП На сегмент МВА к 2030 г. придется **28%** рынка (24% в 2024 г.)





### Сегменты рынка бизнес-образования

#### В фокусе исследования Краткосрочные программы от 16 до 144 ч, аналогичные по тематике и (или) объему отдельным дисциплинам МВА: фокус на обновлении Повышение квалификации знаний и навыков в сфере деятельности слушателя Программы от 250 до 500+ ч, аналогичные МВА по тематике и (или) объему: освоение новой профессии и получение новой квалификации Профессиональная переподготовка $ДПО^{1}$ в новой области для слушателя Образовательные программы для корпоративных заказчиков, Кастомизированные образовательные адаптированные под их задачи и цели, аналогичные МВА по тематике Сегменты рынка бизнес-образования программы и (или) объему Прочие образовательные программы для управленческих кадров Иные профильные программы Классический МВА Ключевой сегмент рынка ориентирован на развитие управленческих компетенций у профессионалов разного уровня • МВА и ЕМВА — для специалистов среднего и высшего звена Executive MBA (EMBA) Программы МВА • DBA — для профессионалов с большим опытом и их аналоги Doctor of Business Administration (DBA) • МРА — для руководителей муниципальных и государственных структур, а также неправительственных и некоммерческих организаций Master of Public Administration (MPA) Развитие отдельных навыков в краткосрочном и интенсивном Коучинг, тренинги, стратегические Прочее форматах, не предполагающих получение профессиональных сессии и другое сертификатов и дипломов



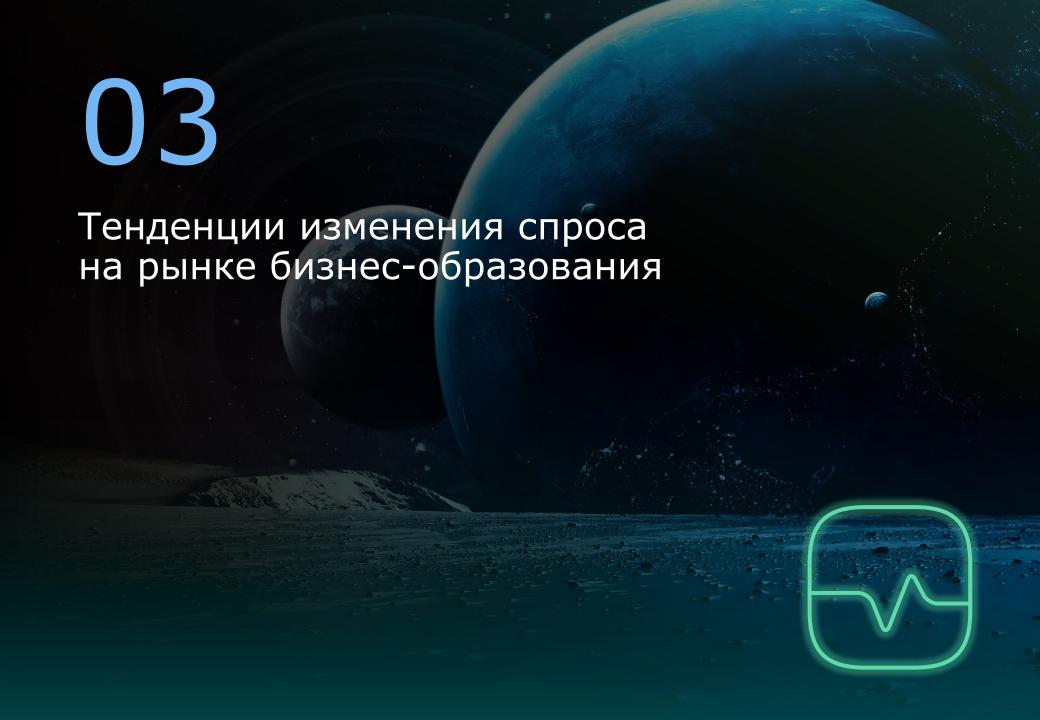
Источник: анализ Strategy Partners

## Категории провайдеров на рынке бизнес-образования

|                               |   | 🗐 Описание   | Примеры  |
|-------------------------------|---|--|--|
| Бизнес-школы                  | при<br>университетах                    | Образовательные подразделения вузов, специализирующиеся на программах МВА, ЕМВА, DBA, MPA и др.                                  | <ul> <li>Бизнес-школа Финансового университета</li> <li>Школа бизнеса «Интеграл» Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова</li> <li>Высшая школа бизнеса Института управления, экономики и финансов Казанского (Приволжского) федерального университета</li> </ul> |
|                               | независимые                             | Обособленные образовательные учреждения, специализирующиеся на программах МВА, ЕМВА, DBA, Mini-MBA и др.                         | <ul> <li>Школа управления «Сколково»</li> <li>Московская международная высшая школа бизнеса<br/>«МИРБИС»</li> <li>«Русская Школа Управления»</li> </ul>  |
| Корпоративные<br>университеты |   | Обучают сотрудников компании, партнеров, клиентов, широкую внешнюю аудиторию, транслируют практический накопленный опыт компании | <ul> <li>СберУниверситет</li> <li>Корпоративный университет ТМК2U</li> <li>Корпоративный университет «Альфа-Банка»</li> </ul>  |
| ИТ                            | Tech <sup>1</sup><br>ренинговые<br>нтры | Специализируются на дистанционном обучении и разработке курсов в области бизнеса и управления                                    | • «Нетология»<br>• «Яндекс Практикум»  |

<sup>1 —</sup> образовательные организации или платформы, использующие цифровые технологии для разработки и предоставления программ обучения.

## Параметры программ бизнес-образования Продолжительность Виды Долгосрочные (комплексные) от 6 месяцев программ Краткосрочные (интенсивные) до 6 месяцев Формат Очный Посещение занятий в учебном заведении Онлайн (дистанционный) Сочетание очных и дистанционных занятий Смешанный (гибридный) Вебинары, видеолекции и интерактивные курсы Содержание Охватывают общий спектр бизнес-знаний Программы общего профиля и компетенций Ориентированы на управление по Специализированные программы функциональным и отраслевым направлениям



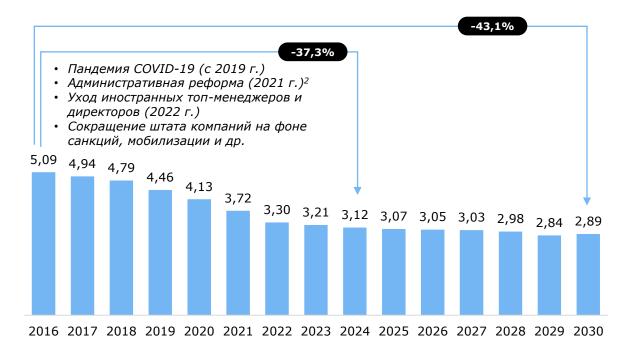
## В России и в мире наблюдается кризис лидерства, руководителей становится меньше

#### Кризис лидерства в мире<sup>1</sup>

- Меньше людей готовы брать на себя ответственность
- Нарастающий уровень неопределенности и большое количество разнообразных вызовов истощают лидеров



В России в 2030 г. будет на 2,2 млн меньше управленцев, чем в 2016 г.



<sup>1 —</sup> исследование Global Leadership Forecast 2023;



#### Автоматизация и цифровизация

С развитием технологий и внедрением автоматизированных решений в управлении и бизнеспроцессах снижается потребность в большом количестве управленцев



#### Оптимизация организационноуправленческих структур

Классическая иерархическая структура становится все менее эффективной для бизнеса, которому нужны гибкие адаптивные исполнители, способные самостоятельно закрывать задачи



#### Эмиграция и кадровый дефицит

Отток квалифицированных специалистов ведет в том числе к упрощению организационных структур

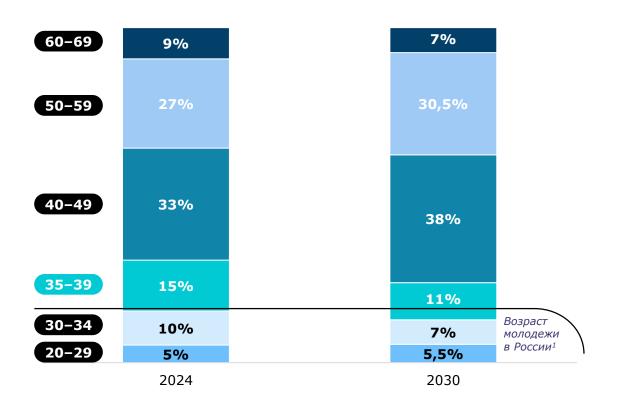


Источники: Росстат — сборники «Труд и занятость в России», демографический прогноз Росстата до 2046 г. (средний вариант), предварительные расчеты Минтруда по нацпроекту «Кадры», расчеты Strategy Partners

<sup>2 —</sup> оптимизация госаппарата: сокращение и реорганизация количества государственных органов и их управленческих позиций.

## Растет средний возраст руководящего состава, компании вынуждены развивать более молодых руководителей

#### Структура численности руководителей России по возрастным группам, %



- Возрастная структура руководителей существенно поменяется к 2030 г. в связи с демографическим спадом образуется дефицит притока молодых руководителей (до 35 лет)
- Доля руководителей старше 40 лет вырастет с 69 до 75,5% к 2030 г.
- Таким образом, бизнесу придется решать дилемму: либо вносить изменения в организационно-управленческую структуру с более равномерным распределением ответственности, либо нанимать менее опытных кандидатов на руководящие позиции и обучать их
- Образовательные провайдеры, в свою очередь, снижают требования к поступлению на программы бизнесобразования в части управленческого стажа, привлекая тем самым более молодую аудиторию

Источник: анализ и расчеты Strategy Partners

<sup>1 —</sup> ФЗ № 489 «О молодежной политике в Российской Федерации» от 30.12.2020.

### Контекст, в котором работает руководитель, усложняется и быстро меняется...

#### Внешние вызовы

#### 02

#### Изменения на рынке труда

- Gig-экономика
- Рост конкуренции за кадры
- Удаленные и гибридные форматы работы

#### 01

#### Внешние вызовы

- Повышенная волатильность экономики
- Геополитическая нестабильность
- Демографические изменения

#### Внутренние вызовы для современного менеджера

- Адаптация к изменениям
- Дефицит кадров
- Привлечение и удержание талантов
- Управление стрессом и выгоранием
- Необходимость в постоянном обучении и развитии сотрудников

#### 03

#### Технологические вызовы

- Рост объема данных и киберугроз
- Автоматизация и цифровизация
- Развитие искусственного интеллекта



## ...и ему приходится находить точку опоры в постоянном переобучении: lifelong learning, reskilling и upskilling



Управление изменениями

Эмоциональный интеллект

Управление удаленными командами

Стратегическое мышление

# Высокая неопределенность и «омоложение» руководителей приводят к росту популярности коротких и гибких программ с быстрым результатом для слушателей











Запрос на сокращение длительности программ без потери качества



Рост популярности Executive MBA и краткосрочных программ AMP и GMP<sup>1</sup> Запрос на гибридный и очный форматы обучения

Интерес к гибридному обучению растет во всех регионах и среди всех демографических групп<sup>2</sup>

Запрос на баланс между удобством и вовлеченностью, гибридные/удаленные форматы работы, а также «усталость» от цифрового формата Рост спроса на более демократичный формат Mini-MBA

Запрос на оптимальный баланс между вложенными средствами и усилиями на собственное развитие и полученным результатом

Программы Mini-MBA остаются востребованными среди опытных специалистов, стремящихся совершенствовать уже приобретенные навыки и находить решения с высокой отдачей в короткие сроки

Индивидуальные треки обучения, персонализированный подход

Компании и слушатели все чаще требуют обучения, адаптированного под их карьерные цели и бизнесзадачи

Драйвер роста — переход к модульным программам и «конструкторам»



«Сколково» предлагает персонализированные треки, разработанные с помощью решений искусственного интеллекта на основе данных каждого слушателя

Представители бизнеса вынуждены быстро адаптироваться к новым реалиям: длинные обучающие программы не позволяют своевременно применять знания на практике

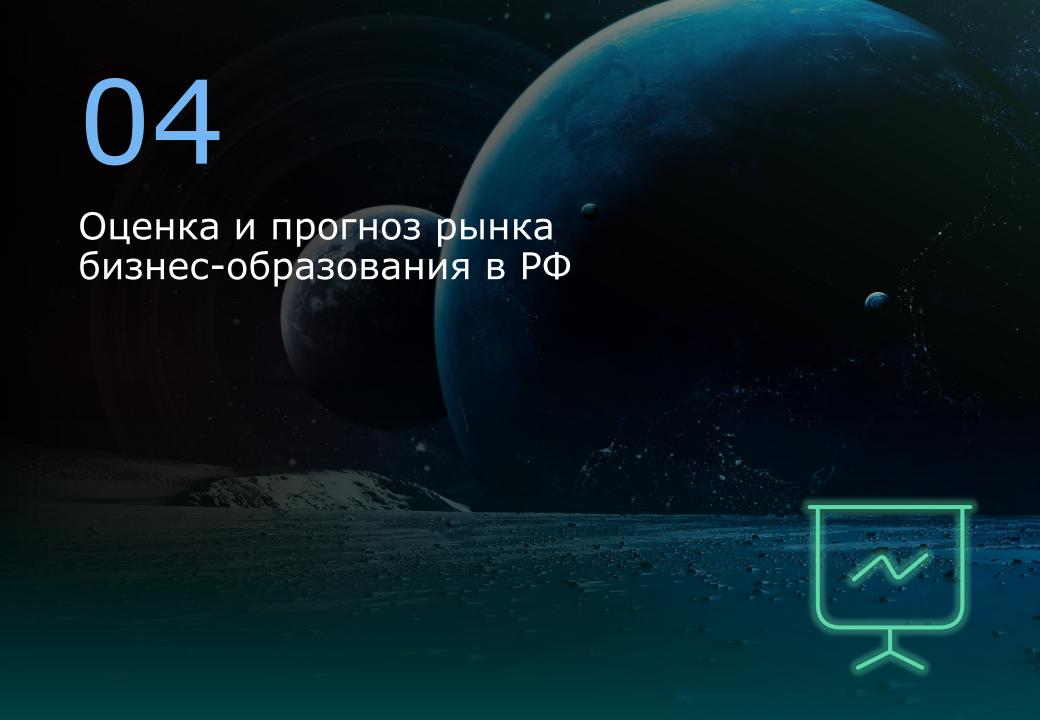
Драйвер сокращения длительности программ — развитие онлайн-методов и гибридных форматов, позволяющих учиться по гибкому графику

Форматы адаптированы под занятых топменеджеров, что позволяет совмещать учебу с полноценной работой

Фокус на эффективности и практичности обучения: программы изначально строятся для опытных управленцев в интенсивном формате с высокой практической направленностью

1 — Advanced Management Program и General Management Program;

2 — GMAC 2024.



## На российский рынок бизнес-образования будут оказывать влияние следующие факторы

#### Инфляция и макроэкономические Дефицит профессорско-преподавательского изменения состава • Высокая инфляция приводит к росту цен на образовательные услуги, Отток квалифицированных преподавателей и дефицит особенно в части очных и гибридных программ, где важна роль специалистов в новых областях знаний могут привести как преподавателя к общему снижению числа программ, так и к снижению качества обучения • Снижение покупательской способности может привести к перераспределению спроса в сторону более дешевых и коротких программ Демографические сдвиги Импортозамещение и технологический суверенитет • Снижение численности молодежи и работающего населения, старение населения будут стимулировать Факторы Импортозамещение создает необходимость спрос на программы для опытных специалистов в квалифицированных кадрах, обладающих влияния на рынок и пожизненное обучение (lifelong learning) управленческими навыками в соответствующих • При этом общая потенциальная аудитория отраслях. Это может стимулировать развитие управленцев сокращается, что создает дефицит узкоспециализированных отраслевых программ квалифицированных кадров и, как результат, и увеличивать аудиторию рынка повышенный спрос на их профессиональное обучение **Ускорение** Развитие цифровой трансформации бизнеса корпоративного обучения Активное внедрение компаниями новых цифровых инструментов, в Развитие корпоративных образовательных программ том числе ИИ, потребует от сотрудников постоянного повышения и внутренних образовательных ресурсов может снизить спрос квалификации, что увеличит популярность и вызовет рост на внешние программы бизнес-школ предложения данных программ в образовательных организациях

## Сценарии развития российского рынка бизнес-образования (1/2)

| Драйверы<br>рынка            | Факторы,<br>влияющие на<br>драйверы рынка                 | Пессимистичный сценарий  | Базовый сценарий  | Оптимистичный сценарий  |  |
|------------------------------|---|--|---|---|--|
| Средний чек                  | Инфляция и<br>макроэкономические<br>изменения             | Рост цен на программы в соответствии с прогнозом инфляции Минэкономразвития России в консервативном и базовом сценариях <sup>1</sup> |   |   |  |
| по программам                | Дефицит<br>профессорско-<br>преподавательского<br>состава | Стоимость обучения повышается, предложение программ не увеличивается   | Умеренное влияние на рост цен, рост предложения программ стабильный на уровне исторической динамики   | Влияние фактора минимальное, количество программ стабильно прирастает               |  |
|                              | Ускорение<br>цифровой<br>трансформации<br>бизнеса         |  |   | сех форматов на фоне необходимости<br>в и повышенного интереса к обучению           |  |
| Число                        | Демографические<br>сдвиги                                 | Сокращается количество руководителей, приток молодых кадров не компенсирует это снижение   | «Омоложение» целевой аудитории частично компенсирует снижение обучающихся очных/гибридных форматов  | «Омоложение» целевой аудитории увеличивает количество обучающихся по всем сегментам |  |
| обучающихся<br>руководителей | Импортозамещение и технологический суверенитет            | Застой в реализации стратегии импортозамещения замедляет рост узкоспециализированных и отраслевых программ                           | Динамичное развитие процессов<br>количество узкоспециализирова  | импортозамещения увеличивает<br>нных и отраслевых программ                          |  |
|                              | Развитие<br>корпоративного<br>обучения                    | очных/гибридных форматов и за  | Снижение количества обучающихся на внешних программах очных/гибридных форматов и замедление роста сегмента онлайн-программ ввиду снижения числа корпоративных заказов |   |  |
|                              |   | Фактор оказывает понижательное<br>влияние на драйвер рынка   | Фактор оказывает нейтральное влияние на драйвер рынка   | Фактор оказывает повышательное<br>влияние на драйвер рынка                          |  |

<sup>1</sup> — прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов.

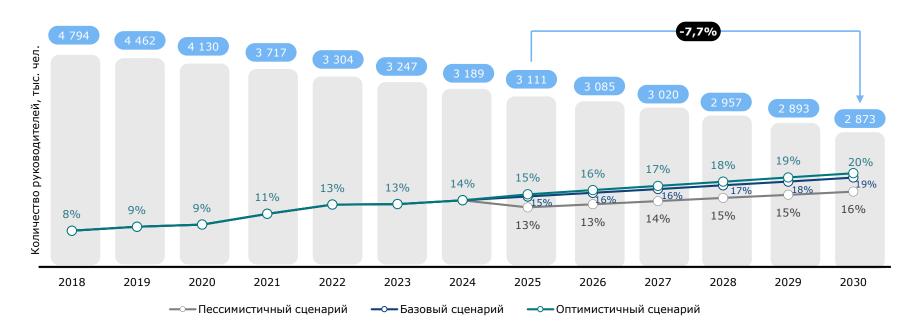
SP/

## Сценарии развития российского рынка бизнес-образования (2/2)

|                            | Описание сценария  | <b>Обучающихся к 2030 г.</b> (в тыс. чел. в сравнении с 2024 г.) | <b>Проникновение</b> (% от руководителей) | <b>Объем</b><br>рынка<br>(к 2030 г.)    |
|----------------------------|--|--|---|---|
| Пессимистичный<br>сценарий | <ul> <li>Спрос на программы в очном и гибридном форматах,<br/>а также на МВА замедляется ввиду роста потребности<br/>в более доступных и гибких онлайн-форматах обучения</li> </ul>  | <b>-10,5 -9,27 -11,7% 150,8 238,7 +58,4%</b>                     | 15,9%                                     | <b>41,9</b> млрд руб.                   |
|                            | • Онлайн-сегмент, таким образом, — единственный, в котором будет наблюдаться рост числа слушателей в перспективе до 2030 г.  | 288,1 208,3 -27,7%   |   | • |
|                            |  | 2024 2030  |   |   |
| Базовый<br>сценарий        | <ul> <li>Совокупное число слушателей по программам ДПО очного/гибридного формата сокращается незначительно за счет «омоложения» целевой аудитории бизнесобразования</li> <li>Число слушателей онлайн-программ растет в 2025–2026 гг. (свыше 11% г/г) в силу тренда на развитие гибридных/удаленных форматов работы и роста предложения онлайн-программ со стороны провайдеров, постепенно рост замедляется на фоне «насыщения»</li> <li>Импортозамещение в различных отраслях стимулирует спрос на отраслевые программы МВА, увеличивая их количество и аудиторию</li> </ul> | -10,5-<br>151,1 248,7 +64,6%<br>288,1 278,7 -3,3%<br>2024 2030   |   | <b>50,6</b> млрд руб.                   |
| Оптимистичный<br>сценарий  | <ul> <li>Число слушателей увеличивается по всем форматам программ: ускоренная цифровая трансформация и повышенная неопределенность внешней среды требуют ускоренной смены навыков, увеличивают интерес к обучению</li> <li>Растущий спрос на Mini-MBA стимулирует спрос на полноформатные программы MBA, выступая «входным» форматом</li> </ul>  | -13,9 +32,4%<br>-10,5 - 252,9 +67,4%<br>151,1 288,1 299,7 +4,0%  |   | <b>52,7</b> млрд руб.                   |
|                            |  | МВА ДПО ДПО (онлайн) (офлайн + гибр                              | ид)                                       |   |

## Уровень проникновения бизнес-образования во всех сценариях растет к 2030 г.

#### Уровень проникновения бизнес-образования, в % от количества руководителей по России

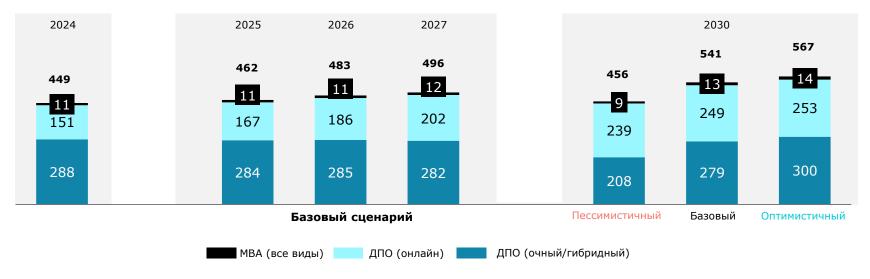


• От **16** до **20%** составит уровень проникновения бизнесобразования в перспективе к 2030 г., несмотря на общее сокращение числа руководителей

• Перелом тренда — на фоне более активного проникновения образовательных услуг / вовлечения потенциальной аудитории в обучение

### Количество слушателей на рынке бизнес-образования достигнет 450-560 тыс. чел. к 2030 г.

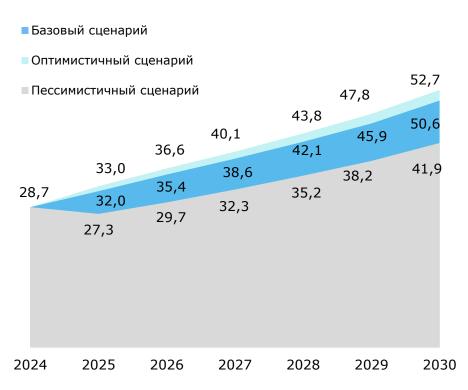
#### Численность руководителей, проходящих обучение, тыс. чел.



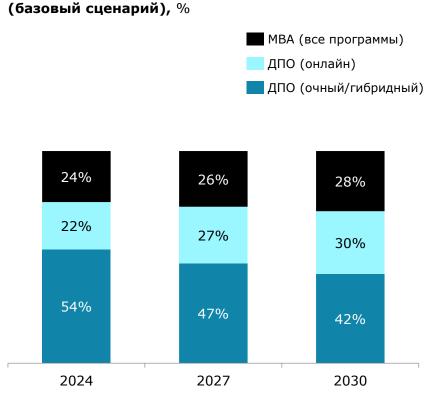
- Основной драйвер увеличение числа слушателей онлайн-программ ДПО (рост от 58,4 до 67,9% в 2030 г. к 2024 г.)
- Количество обучающихся очных/гибридных программ растет в оптимистичном сценарии (+ 4,0% в 2030 г. к 2024 г.), в прочих сценариях ожидается снижение числа слушателей
- Количество слушателей МВА по всем видам будет расти к 2030 г. в базовом и оптимистичном сценариях — в первую очередь за счет роста сегмента ЕМВА и МВА

### Рынок бизнес-образования к 2030 г. составит от 41 до 52 млрд руб.

## **Прогнозные сценарии объема рынка бизнес-образования,** млрд руб.



## Структура рынка бизнес-образования (базовый сценарий), %



- К 2030 г. в структуре рынка бизнес-образования ожидается, что доля онлайн-программ ДПО увеличится до 30%, доля очных/гибридных снизится до 42%
- Доля МВА (все программы) к 2030 г. прогнозируется на уровне 28%



### Методология оценки рынка бизнес-образования

Размер рынка бизнес-образования = Количество слушателей рынка (чел.) × средняя стоимость 1 программы (руб.)



Целевая аудитория рынка — руководители



Средний чек стоимости и количество обучающихся программ ДПО рассчитаны с учетом их длительности и региональной принадлежности



Количество обучающихся в рамках программ МВА рассчитано на основе количества программ МВА, ЕМВА и DBA, среднего количества человек в группе и частоты/регулярности проведения программы

#### Оценка рынка

- Оценка и прогноз размера целевой аудитории руководителей
- Прогноз численности руководителей по возрастным группам
- Прогноз общего числа обучающихся рынка с учетом исторических трендов и сценария роста уровня проникновения бизнесобразования
- Оценка количества обучающихся по 3 ключевым сегментам
- При оценке учитывались длительность программ и региональная принадлежность (Москва и др. регионы)







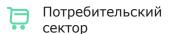
>>

## Сценарные условия развития рынка бизнес-образования

|  | 2024              | Сценарии (2030)   |                   |                   |  |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--|
| Параметр   |                   | Пессимистичный    | Базовый           | Оптимистичный     |  |
| Количество управленцев в РФ                                  | 3 189,3 тыс. чел. | 2 872,5 тыс. чел. | 2 872,5 тыс. чел. | 2 872,5 тыс. чел. |  |
| Уровень проникновения<br>бизнес-образования                  | 14,4%             | 15,9%             | 18,8%             | 19,7%             |  |
| Количество слушателей<br>управленческих программ<br>обучения | 449,3 тыс. чел.   | 456,3 тыс. чел.   | 540,9 тыс. чел.   | 566,7 тыс. чел.   |  |
| Доля слушателей<br>управленческих программ по<br>сегментам   |                   |                   |                   |                   |  |
| ДПО (очный/гибридный<br>формат)                              | 64,1%             | 45,6%             | 51,5%             | 52,9%             |  |
| ДПО (онлайн-формат)  | 33,6%             | 52,3%             | 46,0%             | 44,7%             |  |
| МВА (все виды программ)                                      | 2,3%              | 2,0%              | 2,4%              | 2,5%              |  |
| Средние темпы роста цен на управленческие программы          |                   |                   |                   |                   |  |
|  |                   |                   |                   |                   |  |
| ДПО (очный/гибридный<br>формат; онлайн-формат)               | 13,9%             | 7% г/г            | 6% г/г            | 6% г/г            |  |
| МВА (все виды программ)                                      | -                 | 10% г/г           | 9% г/г            | 9% г/г            |  |

## Research Hub — аналитическое направление Strategy Partners

Мы проводим исследования в разных отраслях в России и мире, чтобы помогать клиентам отслеживать тренды



Машиностроение и технологии

Недвижимость и туризм

ЛПК и целлюлознобумажная промышленность

💭 Цифровая повестка

**ESG** 

Сосподдержка

Транспорт



## SP/ Решения, которые работают

**Strategy Partners** — ведущая российская консалтинговая компания. Мы помогаем командам разных отраслей быстро адаптироваться к изменениям и находить эффективные решения для достижения целей. На это работают сильнейшие консультанты, за плечами которых опыт в реальном секторе и сотни реализованных проектов.

Мы поддерживаем клиентов на любом этапе развития: анализируем рынки, создаем и внедряем стратегии, оптимизируем процессы и системы управления, готовим инвестиционные проекты к привлечению финансирования, сопровождаем сделки М&А и выход на IPO, внедряем цифровые решения и оказываем инжиниринговые услуги.

Являясь дочерней компанией Сбера, Strategy Partners открывает клиентам возможности одного из крупнейших банков России. Аналитическое направление — Research Hub Strategy Partners — позволяет отслеживать тренды и действовать на опережение.

Компания занимает второе место в сегменте стратегического консалтинга и входит в число ведущих игроков направления «Технический аудит и консалтинг» по версии рейтинга RAEX.



**Валерия Плотникова** Управляющий партнер +7 (926) 007-50-05 v.plotnikova@strategy.ru



**Алексей Волостнов** Партнер + 7 (916) 811-44-25 volostnov@strategy.ru



**Дмитрий Распопов** Руководитель проектов +7 (985) 929-17-02 raspopov@strategy.ru



**Алина Рожкова** Аналитик +7 (916) 141 32 63 rozhkova@strategy.ru

Новости рынка, информация о мерах господдержки, исследования и комментарии экспертов в наших социальных сетях



t.me/strategy partners

121099, г. Москва, ул. Композиторская, д. 17 +7 (495) 730-77-47 | inbox@strategy.ru

