

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

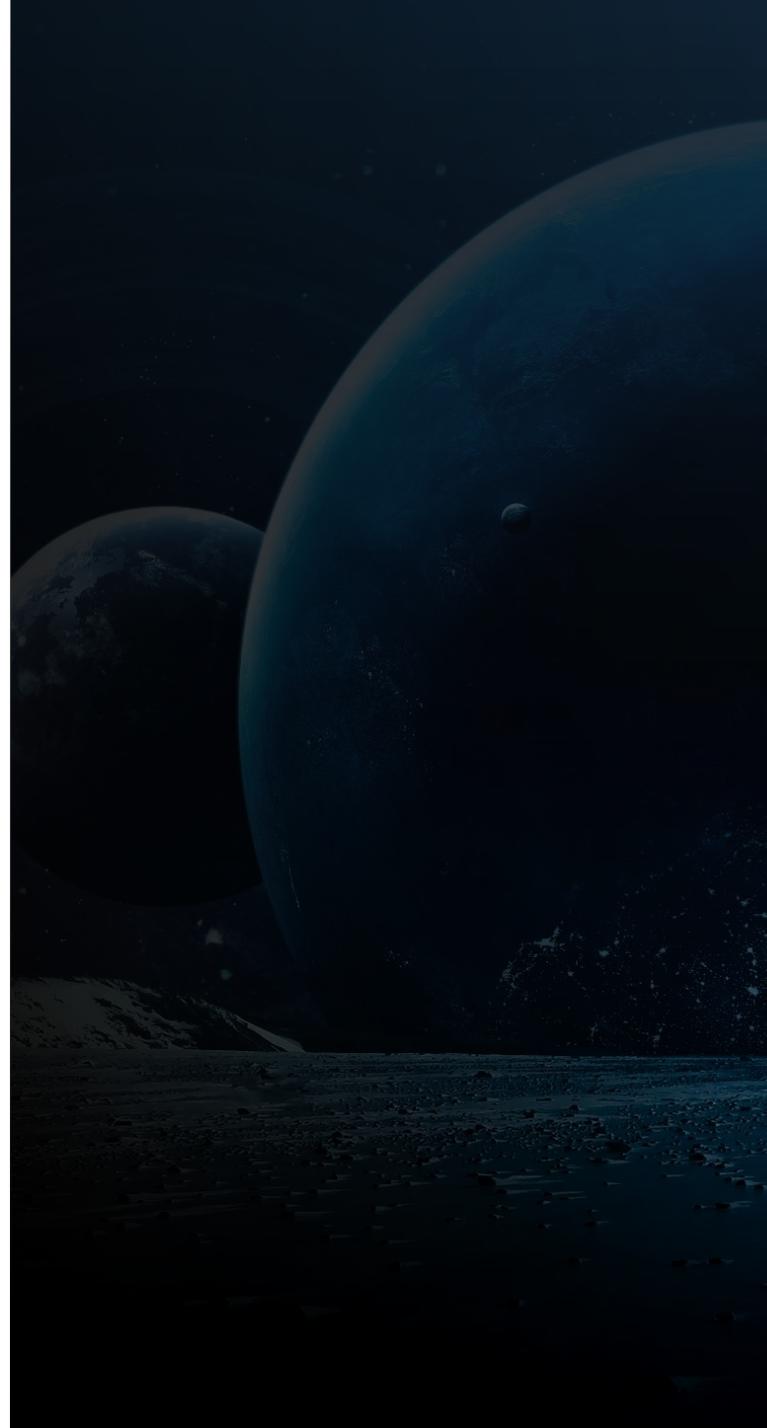
04 Основные выводы

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



01

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ



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



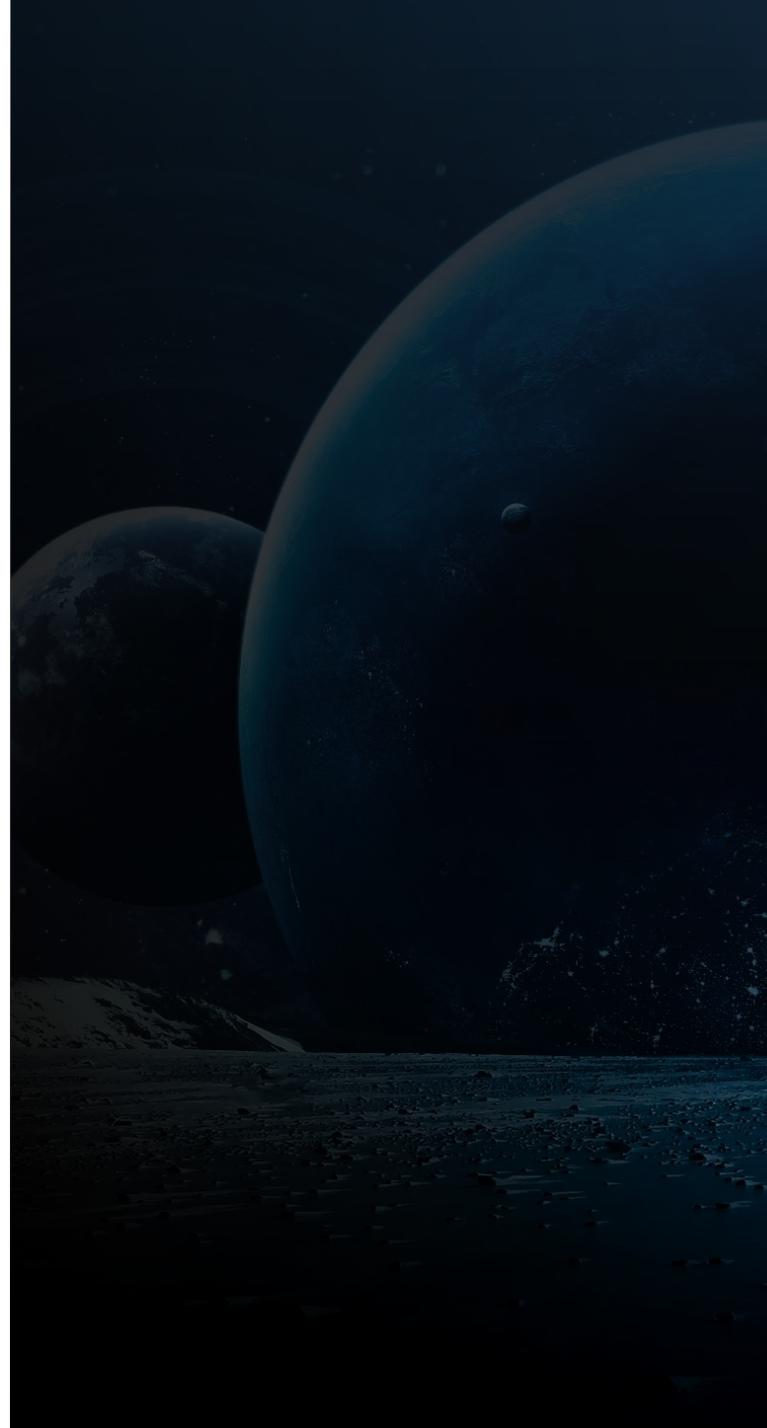
К 2030 г. в структуре рынка бизнес-образования на очные и гибридные программы будет приходиться **42%** рынка в стоимостном выражении



Наиболее быстрорастущий сегмент бизнес-образования — онлайн-программы, доля сегмента вырастет до **30%** к 2030 г. (с 22% в 2024 г.)



На сегмент MBA к 2030 г. придется **28%** рынка (24% в 2024 г.)



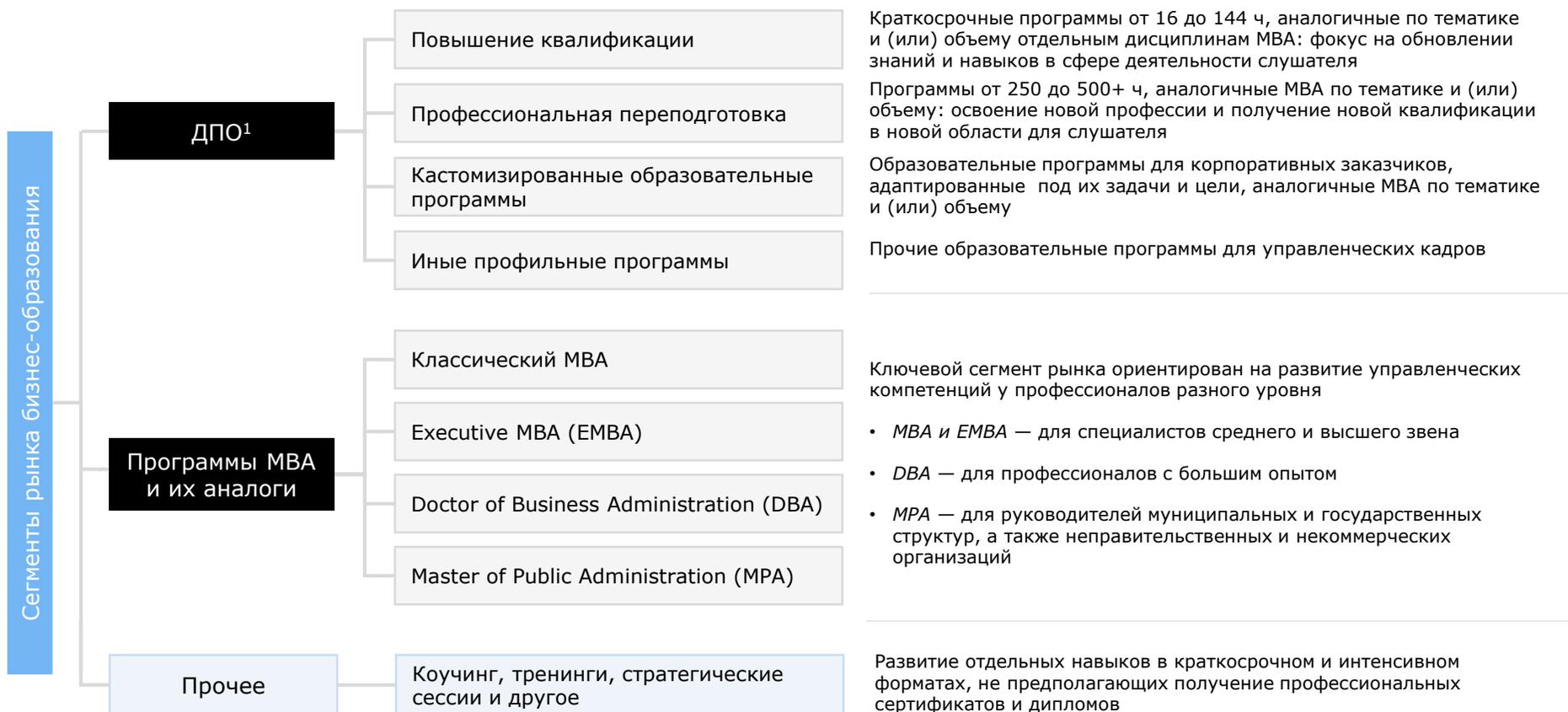
02

Как устроен рынок
бизнес-образования



Сегменты рынка бизнес-образования

 В фокусе исследования



¹ — дополнительное профессиональное образование.

Категории провайдеров на рынке бизнес-образования

		 Описание	Примеры
Бизнес-школы	при университетах	Образовательные подразделения вузов, специализирующиеся на программах MBA, EMBA, DBA, MPA и др.	<ul style="list-style-type: none">• Бизнес-школа Финансового университета• Школа бизнеса «Интеграл» Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова• Высшая школа бизнеса Института управления, экономики и финансов Казанского (Приволжского) федерального университета
	независимые	Обособленные образовательные учреждения, специализирующиеся на программах MBA, EMBA, DBA, Mini-MBA и др.	<ul style="list-style-type: none">• Школа управления «Сколково»• Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС»• «Русская Школа Управления»
	Корпоративные университеты	Обучают сотрудников компании, партнеров, клиентов, широкую внешнюю аудиторию, транслируют практический накопленный опыт компании	<ul style="list-style-type: none">• СберУниверситет• Корпоративный университет ТМК2U• Корпоративный университет «Альфа-Банка»
	EdTech ¹ и тренинговые центры	Специализируются на дистанционном обучении и разработке курсов в области бизнеса и управления	<ul style="list-style-type: none">• «Нетология»• «Яндекс Практикум»

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

Виды программ



Параметры программ бизнес-образования

Продолжительность

Долгосрочные (комплексные)

от 6 месяцев

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

Программы общего профиля

Охватывают общий спектр бизнес-знаний и компетенций

Специализированные программы

Ориентированы на управление по функциональным и отраслевым направлениям

03

Тенденции изменения спроса
на рынке бизнес-образования



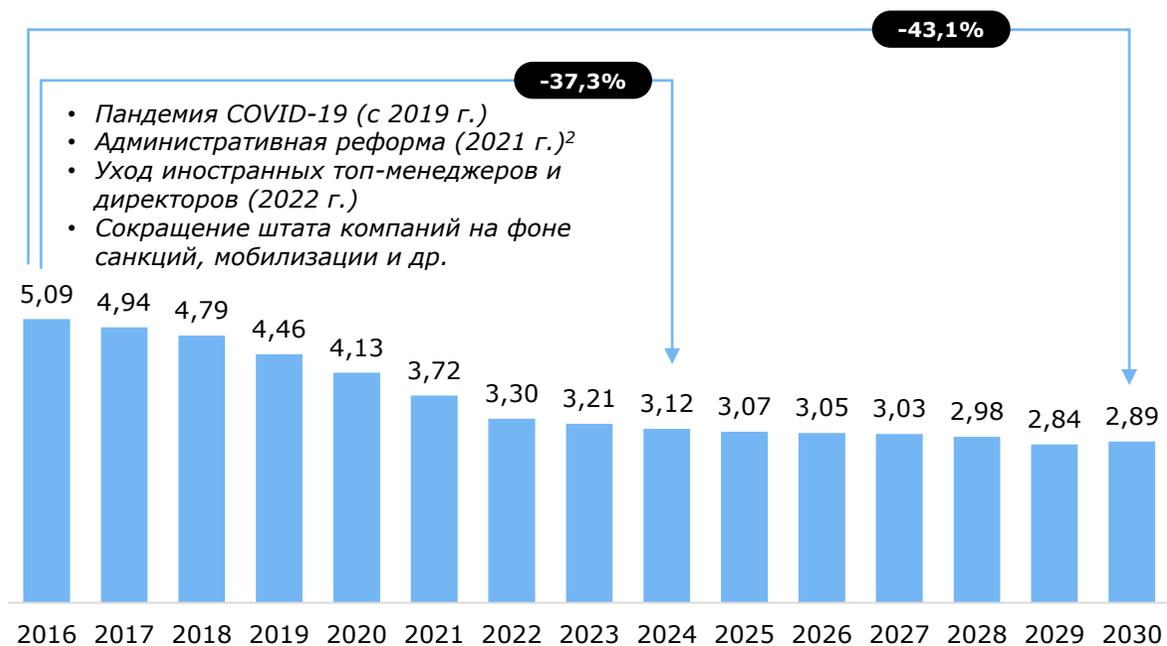
В России и в мире наблюдается кризис лидерства, руководителей становится меньше

Кризис лидерства в мире¹

- 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.



1 — исследование Global Leadership Forecast 2023;

2 — оптимизация госаппарата: сокращение и реорганизация количества государственных органов и их управленческих позиций.



Автоматизация и цифровизация

С развитием технологий и внедрением автоматизированных решений в управлении и бизнес-процессах снижается потребность в большом количестве управленцев



Оптимизация организационно-управленческих структур

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

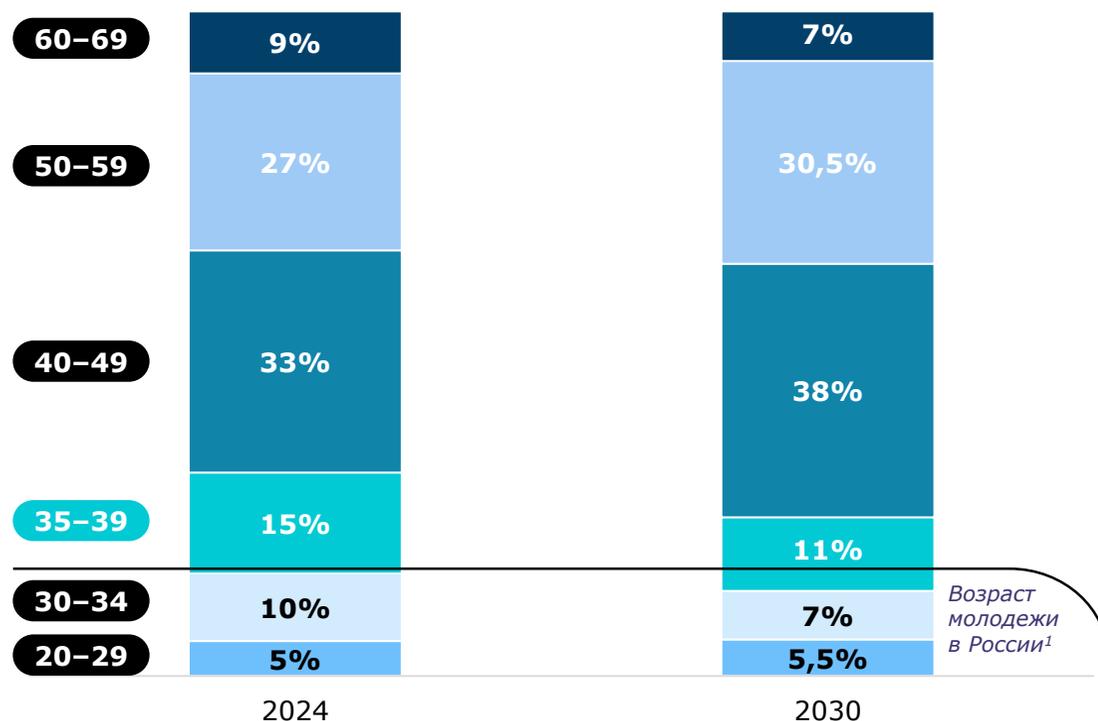


Эмиграция и кадровый дефицит

Отток квалифицированных специалистов ведет в том числе к упрощению организационных структур

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 бизнес-образования в части управленческого стажа, **привлекая** тем самым более **молодую аудиторию**

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

Источник: анализ и расчеты Strategy Partners

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

Внешние вызовы

01

Внешние вызовы

- Повышенная волатильность экономики
- Геополитическая нестабильность
- Демографические изменения

02

Изменения на рынке труда

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

03

Технологические вызовы

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

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

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

К 2030 г. **92 млн** рабочих мест в мире исчезнут, появятся **78 млн** новых рабочих мест¹, которые **требуют совершенно других навыков**



Lifelong learning, reskilling и upskilling² — не выбор, а необходимое условие для лидеров

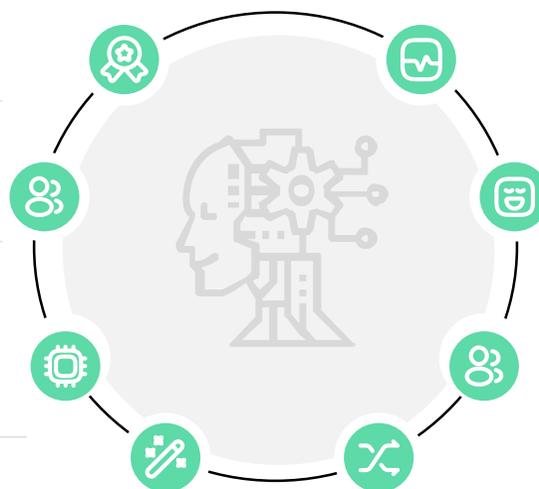
Необходимые навыки для менеджера будущего

Выявление/развитие будущих талантов

Влияние на других

Технологическая/цифровая грамотность, включая сети и кибербезопасность

Аналитическое и креативное мышление



Управление изменениями

Эмоциональный интеллект

Управление удаленными командами

Стратегическое мышление

1 — World Economic Forum 2025;

2 — непрерывное обучение на протяжении всей жизни, переобучение и углубление текущих навыков.

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

				
<p>Запрос на сокращение длительности программ без потери качества</p>	<p>Рост популярности Executive MBA и краткосрочных программ AMP и GMP¹</p>	<p>Запрос на гибридный и очный форматы обучения</p>	<p>Рост спроса на более демократичный формат Mini-MBA</p>	<p>Индивидуальные треки обучения, персонализированный подход</p>
<p>Представители бизнеса вынуждены быстро адаптироваться к новым реалиям: длинные обучающие программы не позволяют своевременно применять знания на практике</p> <p>Драйвер сокращения длительности программ — развитие онлайн-методов и гибридных форматов, позволяющих учиться по гибкому графику</p>	<p>Форматы адаптированы под занятых топ-менеджеров, что позволяет совмещать учебу с полноценной работой</p> <p>Фокус на эффективности и практичности обучения: программы изначально строятся для опытных управленцев в интенсивном формате с высокой практической направленностью</p>	<p>Интерес к гибридному обучению растет во всех регионах и среди всех демографических групп²</p> <p>Запрос на баланс между удобством и вовлеченностью, гибридные/удаленные форматы работы, а также «усталость» от цифрового формата</p>	<p>Запрос на оптимальный баланс между вложенными средствами и усилиями на собственное развитие и полученным результатом</p> <p>Программы Mini-MBA остаются востребованными среди опытных специалистов, стремящихся совершенствовать уже приобретенные навыки и находить решения с высокой отдачей в короткие сроки</p>	<p>Компании и слушатели все чаще требуют обучения, адаптированного под их карьерные цели и бизнес-задачи</p> <p>Драйвер роста — переход к модульным программам и «конструкторам»</p>  <p>«Сколково» предлагает персонализированные треки, разработанные с помощью решений искусственного интеллекта на основе данных каждого слушателя</p>
<p>¹ — Advanced Management Program и General Management Program; ² — GMAC 2024.</p>				

04

Оценка и прогноз рынка бизнес-образования в РФ



На российский рынок бизнес-образования будут оказывать влияние следующие факторы

Инфляция и макроэкономические изменения

- Высокая инфляция приводит к росту цен на образовательные услуги, особенно в части очных и гибридных программ, где важна роль преподавателя
- Снижение покупательской способности может привести к перераспределению спроса в сторону более дешевых и коротких программ

Дефицит профессорско-преподавательского состава

Отток квалифицированных преподавателей и дефицит специалистов в новых областях знаний могут привести как к общему снижению числа программ, так и к снижению качества обучения

Демографические сдвиги

- Снижение численности молодежи и работающего населения, старение населения будут стимулировать спрос на программы для опытных специалистов и пожизненное обучение (lifelong learning)
- При этом общая потенциальная аудитория управленцев сокращается, что создает дефицит квалифицированных кадров и, как результат, повышенный спрос на их профессиональное обучение

Импортозамещение и технологический суверенитет

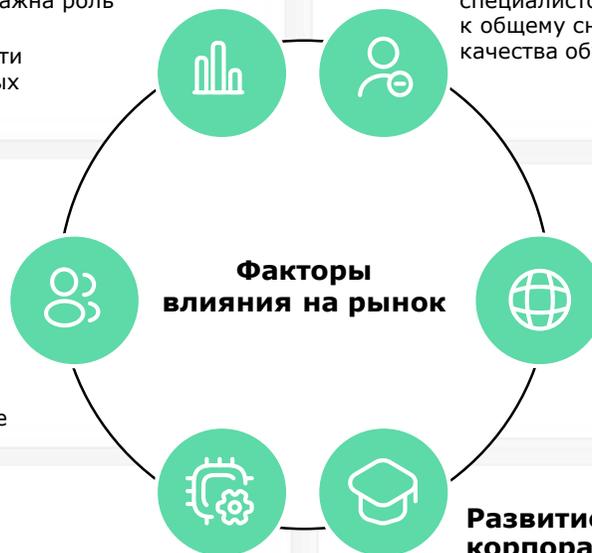
Импортозамещение создает необходимость в квалифицированных кадрах, обладающих управленческими навыками в соответствующих отраслях. Это может стимулировать развитие узкоспециализированных отраслевых программ и увеличивать аудиторию рынка

Ускорение цифровой трансформации бизнеса

Активное внедрение компаниями новых цифровых инструментов, в том числе ИИ, потребует от сотрудников постоянного повышения квалификации, что увеличит популярность и вызовет рост предложения данных программ в образовательных организациях

Развитие корпоративного обучения

Развитие корпоративных образовательных программ и внутренних образовательных ресурсов может снизить спрос на внешние программы бизнес-школ

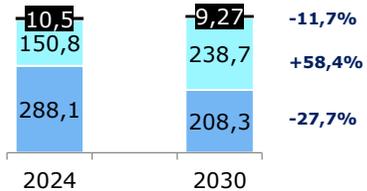
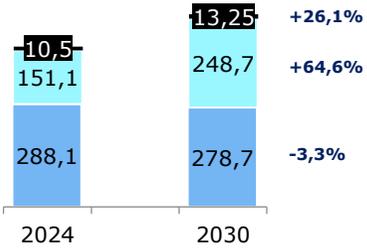
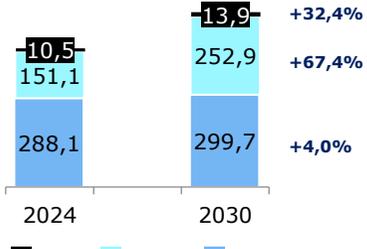


Сценарии развития российского рынка бизнес-образования (1/2)

Драйверы рынка	Факторы, влияющие на драйверы рынка	Пессимистичный сценарий	Базовый сценарий	Оптимистичный сценарий
Средний чек по программам	Инфляция и макроэкономические изменения	↑ Рост цен на программы в соответствии с прогнозом инфляции Минэкономразвития России в консервативном и базовом сценариях ¹		
	Дефицит профессорско-преподавательского 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
Число обучающихся руководителей	Ускорение цифровой трансформации бизнеса	↑ Онлайн-программы становятся основным форматом, способствующим увеличению аудитории рынка	↑ Рост числа обучающихся всех форматов на фоне необходимости ускоренной смены навыков и повышенного интереса к обучению	
	Демографические сдвиги	↓ Сокращается количество руководителей, приток молодых кадров не компенсирует это снижение	↑ «Омолождение» целевой аудитории частично компенсирует снижение обучающихся очных/гибридных форматов	↑ «Омолождение» целевой аудитории увеличивает количество обучающихся по всем сегментам
	Импортозамещение и технологический суверенитет	↓ Застой в реализации стратегии импортозамещения замедляет рост узкоспециализированных и отраслевых программ	↑ Динамичное развитие процессов импортозамещения увеличивает количество узкоспециализированных и отраслевых программ	
	Развитие корпоративного обучения	↓ Снижение количества обучающихся на внешних программах очных/гибридных форматов и замедление роста сегмента онлайн-программ ввиду снижения числа корпоративных заказов		↑ Увеличение количества обучающихся в рамках всех форматов за счет партнерств образовательных провайдеров и корпоративных университетов
		↓ Фактор оказывает понижающее влияние на драйвер рынка	→ Фактор оказывает нейтральное влияние на драйвер рынка	↑ Фактор оказывает повышающее влияние на драйвер рынка

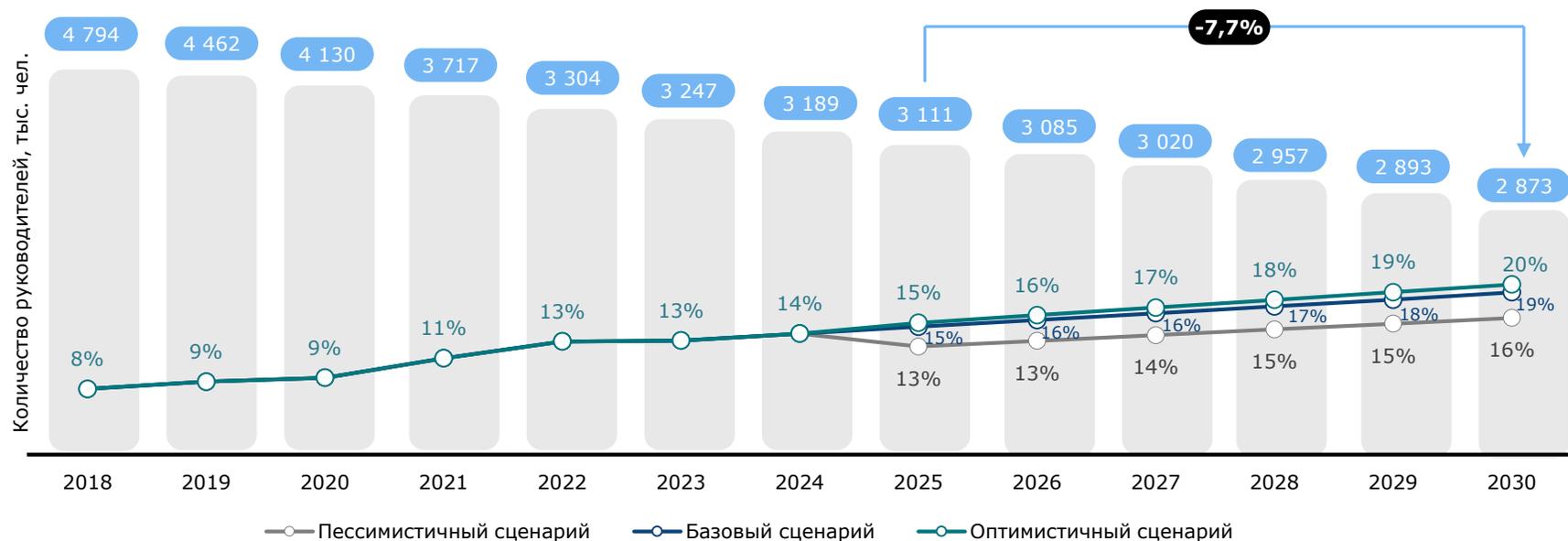
1 — прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов.

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

	Описание сценария	Обучающихся к 2030 г. (в тыс. чел. в сравнении с 2024 г.)	Проникновение (% от руководителей)	Объем рынка (к 2030 г.) 												
Пессимистичный сценарий	<ul style="list-style-type: none"> Спрос на программы в очном и гибридном форматах, а также на MBA замедляется ввиду роста потребности в более доступных и гибких онлайн-форматах обучения Онлайн-сегмент, таким образом, — единственный, в котором будет наблюдаться рост числа слушателей в перспективе до 2030 г. 	 <table border="1"> <tr> <th>Год</th> <th>МВА</th> <th>ДПО (онлайн)</th> <th>ДПО (офлайн + гибрид)</th> </tr> <tr> <td>2024</td> <td>10,5</td> <td>150,8</td> <td>288,1</td> </tr> <tr> <td>2030</td> <td>9,27</td> <td>238,7</td> <td>208,3</td> </tr> </table>	Год	МВА	ДПО (онлайн)	ДПО (офлайн + гибрид)	2024	10,5	150,8	288,1	2030	9,27	238,7	208,3	15,9%	41,9 млрд руб.
Год	МВА	ДПО (онлайн)	ДПО (офлайн + гибрид)													
2024	10,5	150,8	288,1													
2030	9,27	238,7	208,3													
Базовый сценарий	<ul style="list-style-type: none"> Совокупное число слушателей по программам ДПО очного/гибридного формата сокращается незначительно за счет «омоложения» целевой аудитории бизнес-образования 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» Импортозамещение в различных отраслях стимулирует спрос на отраслевые программы MBA, увеличивая их количество и аудиторию 	 <table border="1"> <tr> <th>Год</th> <th>МВА</th> <th>ДПО (онлайн)</th> <th>ДПО (офлайн + гибрид)</th> </tr> <tr> <td>2024</td> <td>10,5</td> <td>151,1</td> <td>288,1</td> </tr> <tr> <td>2030</td> <td>13,25</td> <td>248,7</td> <td>278,7</td> </tr> </table>	Год	МВА	ДПО (онлайн)	ДПО (офлайн + гибрид)	2024	10,5	151,1	288,1	2030	13,25	248,7	278,7	18,8%	50,6 млрд руб.
Год	МВА	ДПО (онлайн)	ДПО (офлайн + гибрид)													
2024	10,5	151,1	288,1													
2030	13,25	248,7	278,7													
Оптимистичный сценарий	<ul style="list-style-type: none"> Число слушателей увеличивается по всем форматам программ: ускоренная цифровая трансформация и повышенная неопределенность внешней среды требуют ускоренной смены навыков, увеличивают интерес к обучению Растущий спрос на Mini-MBA стимулирует спрос на полноформатные программы MBA, выступая «входным» форматом 	 <table border="1"> <tr> <th>Год</th> <th>МВА</th> <th>ДПО (онлайн)</th> <th>ДПО (офлайн + гибрид)</th> </tr> <tr> <td>2024</td> <td>10,5</td> <td>151,1</td> <td>288,1</td> </tr> <tr> <td>2030</td> <td>13,9</td> <td>252,9</td> <td>299,7</td> </tr> </table>	Год	МВА	ДПО (онлайн)	ДПО (офлайн + гибрид)	2024	10,5	151,1	288,1	2030	13,9	252,9	299,7	19,7%	52,7 млрд руб.
Год	МВА	ДПО (онлайн)	ДПО (офлайн + гибрид)													
2024	10,5	151,1	288,1													
2030	13,9	252,9	299,7													

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

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

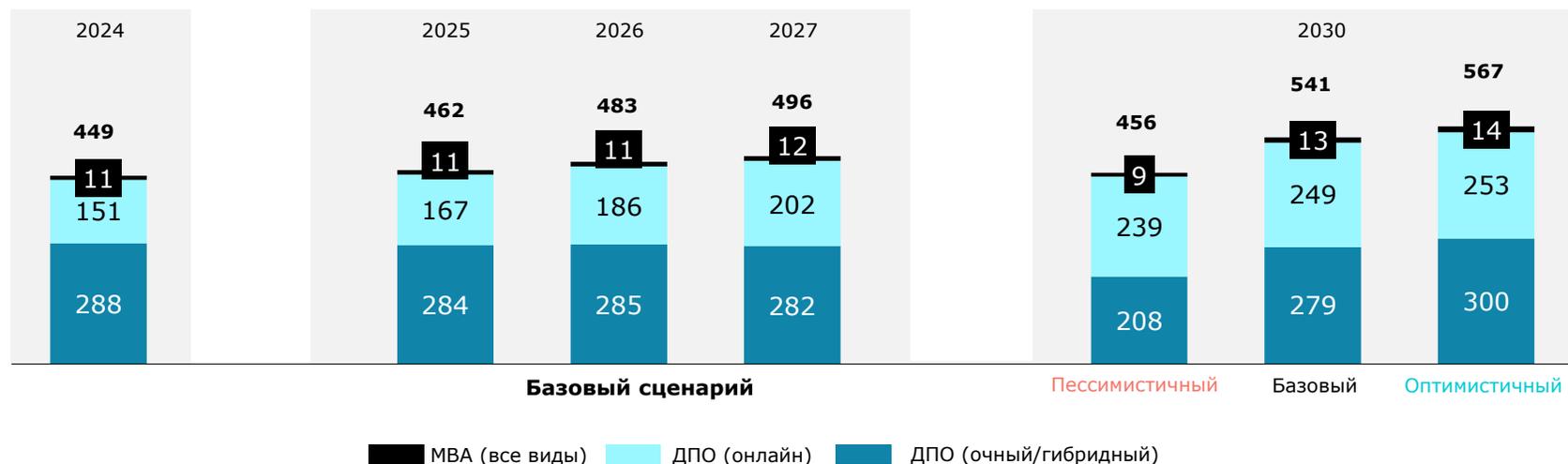


- От **16** до **20%** составит уровень проникновения бизнес-образования в перспективе к 2030 г., несмотря на общее сокращение числа руководителей

- 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.

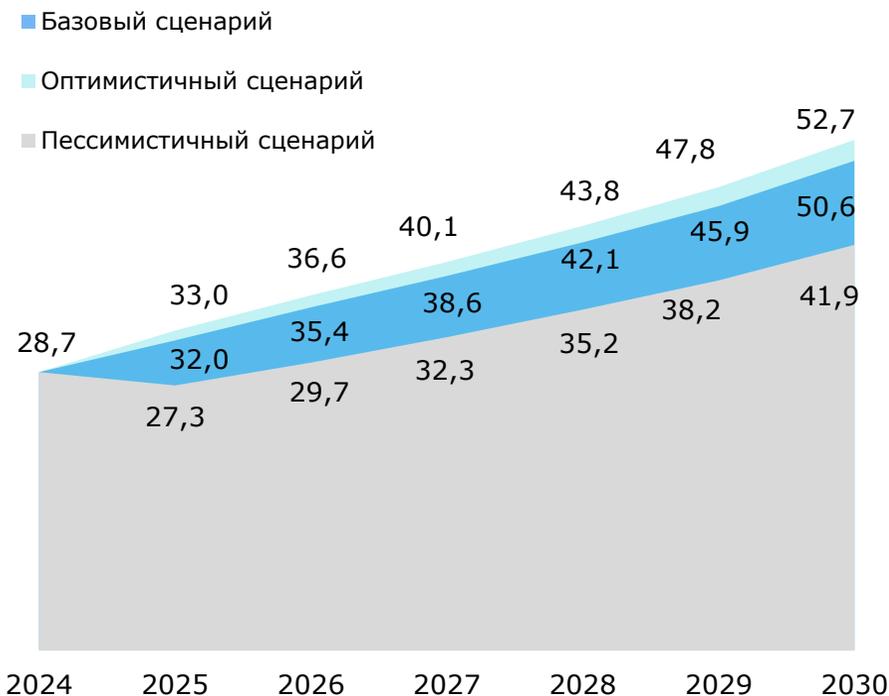


- Основной драйвер — увеличение числа слушателей онлайн-программ ДПО (рост от 58,4 до 67,9% в 2030 г. к 2024 г.)
- Количество обучающихся очных/гибридных программ растет в оптимистичном сценарии (+ 4,0% в 2030 г. к 2024 г.), в прочих сценариях ожидается снижение числа слушателей

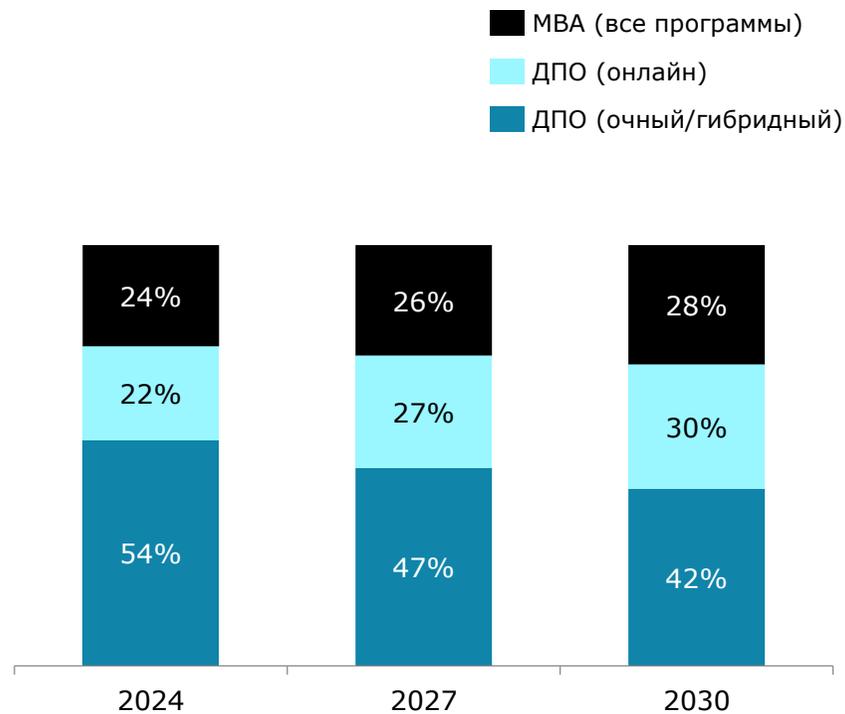
- Количество слушателей МВА по всем видам будет расти к 2030 г. в базовом и оптимистичном сценариях — в первую очередь за счет роста сегмента EMBA и MBA

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%

05

Методология



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 MBA рассчитано на основе
количества программ MBA, EMBA
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 бизнес-образования



- 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

Параметр	2024	Сценарии (2030)		
		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 бизнес-образования	14,4%	15,9%	18,8%	19,7%
Количество слушателей управленческих программ обучения	449,3 тыс. чел.	456,3 тыс. чел.	540,9 тыс. чел.	566,7 тыс. чел.
Доля слушателей управленческих программ по сегментам				
ДПО (очный/гибридный 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 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 помочь клиентам отслеживать тренды

 Потребительский сектор

 Недвижимость и туризм

 Цифровая повестка

 Господдержка

 Машиностроение и технологии

 ЛПК и целлюлозно-бумажная промышленность

 ESG

 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 M&A 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.



Михаил Ермилов
Управляющий партнер
+7 (925) 591-12-01
vermilov@strategy.ru



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

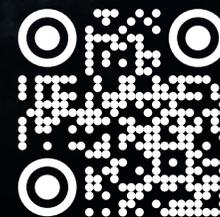


Дмитрий Распопов
Руководитель проектов
+7 (985) 929-17-02
raspopov@strategy.ru

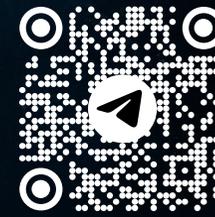


Алина Рожкова
Аналитик
+7 (916) 141 32 63
rozhkova@strategy.ru

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



strategy.ru



t.me/strategy
partners

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



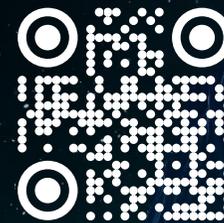
СБЕР
УНИВЕРСИТЕТ

Strategy Partners

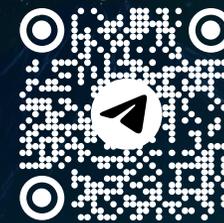


Research HUB
Strategy Partners

Решения, которые работают



strategy.ru



t.me/strategypartners

121099, г. Москва, ул. Композиторская, д. 17

+7 (495) 730-77-47

inbox@strategy.ru