УДК 378.014

Калимуллин Дияз Фердинандович
Студент магистратуры
Уфимский государственный нефтяной технический университет
г. Уфа, Россия

ЭКСПОРТ РОССИЙСКОГО БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В АФРИКУ: ФАКТОРЫ СПРОСА И МОДЕЛИ ПРИСУТСТВИЯ

Аннотация. *В статье анализируется потенциал экспорта российского бизнес-образования в страны Африки. На основе данных международных организаций и корпоративной отчётности российских компаний выделены ключевые факторы спроса: демографический, структурный, технологический и интеграционный. Рассмотрены пять моделей присутствия образовательного провайдера на африканском рынке: франчайзинг, валидация, совместное предприятие, прямая корпоративная и гибридная. Обосновано, что для российских экспортёров наиболее эффективной является прямая корпоративная модель с привязкой к уже существующим промышленным активам («Росатом», «Русал», «СИБУР»). Приведены количественные оценки потенциальной аудитории — от 15 до 20 тысяч слушателей в год. График демонстрирует динамику роста спроса на бизнес-образование в африканских странах присутствия российского капитала. Таблица содержит сравнительный анализ стран по ключевым параметрам рынка.*

Ключевые слова: *экспорт образования, бизнес-образование, Африка, российские компании, корпоративное обучение, «Росатом», «Русал».*

Diaz Ferdinandovich Kalimullin
Master's Student
Ufa State Petroleum Technological University
Ufa, Russia

EXPORT OF RUSSIAN BUSINESS EDUCATION TO AFRICA: DEMAND DRIVERS AND MARKET ENTRY MODELS

Abstract. This article analyzes the potential for exporting Russian business education to African countries. Based on data from international organizations and corporate reports of Russian companies, four key demand drivers are identified: demographic, structural, technological, and integration-related factors. Five models of educational providers' presence in the African market are examined: franchising, validation, joint ventures, direct corporate delivery, and hybrid models. The article argues that the direct corporate model, linked to existing industrial assets of Russian companies (Rosatom, RUSAL, and SIBUR), is the most effective approach for Russian

education exporters. Quantitative estimates of the potential target audience range from 15,000 to 20,000 learners per year. The graph illustrates the dynamics of growing demand for business education in African countries where Russian capital is present. The table provides a comparative analysis of countries based on key market parameters.

Keywords: education export, business education, Africa, Russian companies, corporate training, Rosatom, RUSAL.

Африканский континент, долгое время находившийся на периферии глобальных экономических процессов, в последние годы становится одним из приоритетных направлений внешнеэкономической деятельности России. После саммитов «Россия – Африка» (2019, 2023) двустороннее сотрудничество перешло в практическую плоскость крупных инвестиционных проектов в сфере атомной энергетики, добычи полезных ископаемых, нефтегазохимии и электроэнергетики. Однако успешная реализация этих проектов сдерживается системной проблемой — острым дефицитом квалифицированных управленческих кадров среди местного населения. По оценкам Международной финансовой корпорации, нехватка менеджеров среднего звена в ключевых отраслях африканской экономики достигает 4–6 миллионов человек, при этом ежегодный рост спроса на бизнес-образование составляет 8–10% .

Цель данной статьи — выявить ключевые факторы формирования спроса на бизнес-образование в странах Африки, где присутствуют российские компании, и определить оптимальную модель экспорта образовательных услуг для российских провайдеров.

Факторы спроса на бизнес-образование в Африке.

Анализ макроэкономических и демографических данных позволяет выделить четыре группы факторов, формирующих устойчивый спрос на бизнес-образование на континенте.

Демографический фактор. Африка — самый молодой континент планеты. Медианный возраст населения составляет 19,2 года против 43 лет в Европе и 38 лет в Северной Америке. Ежегодно на рынок труда выходят 15–18 миллионов молодых людей, что создаёт колоссальный спрос на образовательные услуги, включая управленческие компетенции. При этом система профессионального образования большинства африканских стран не успевает за ростом потребностей экономики.

Структурный фактор. Экономики африканских стран постепенно отходят от чисто сырьевой модели. Развиваются обрабатывающая промышленность, логистика, финансовые услуги, информационные технологии. Эта трансформация требует новых управленческих навыков — проектного управления, финансового моделирования, управления цепочками поставок, которых нет в традиционных учебных программах.

Технологический фактор. Африка стала мировым лидером по темпам распространения мобильных платежей и финтех-сервисов. Управление цифровыми

компаниями требует от менеджеров понимания специфики data-driven принятия решений, кибербезопасности и agile-методологий, что пока слабо представлено в местных бизнес-школах.

Интеграционный фактор. Создание Африканской континентальной зоны свободной торговли (AfCFTA) с населением 1,4 миллиарда человек и совокупным ВВП около 3,4 триллиона долларов стимулирует трансграничную деловую активность. Менеджеры, способные работать в масштабах всего континента с учётом различий в регуляторике 54 стран, становятся особенно востребованными.

Модели экспорта бизнес-образования

В мировой практике сложилось пять основных моделей присутствия образовательного провайдера на зарубежном рынке. Их сравнительный анализ представлен в таблице 1.

Таблица 1 — Сравнение моделей экспорта бизнес-образования для российских провайдеров в Африке

Параметр	Франчайзинг	Валидация	Совместное предприятие	Прямая корпоративная	Гибридная
Начальные затраты	Низкие	Минимальные	Высокие	Средние	Средние
Степень контроля качества	Средняя	Низкая	Высокая	Максимальная	Средняя
Скорость выхода на рынок	Быстрая	Средняя	Медленная	Быстрая	Средняя
Адаптация под заказчика	Ограниченная	Полная	Частичная	Максимальная	Гибкая
Доля дохода провайдера	10–30%	5–15%	50–80%	100%	20–60%
Пригодность для российских компаний	Низкая	Низкая	Средняя	Высокая	Высокая

Для российских экспортёров бизнес-образования, ориентированных на сотрудников дочерних компаний «Росатома» в Танзании, «Русала» в Гвинее и «СИБУРа» в Египте, наиболее целесообразной является **прямая корпоративная модель**. Её преимущества: полный контроль качества, максимальная адаптация содержания под конкретное предприятие, отсутствие необходимости создавать дорогостоящую инфраструктуру на месте (обучение проводится на базе

заказчика или дистанционно). Гибридная модель (сочетание очных выездных модулей и онлайн-сопровождения) также перспективна, особенно для удалённых промышленных площадок.

Оценка потенциальной аудитории.

На основе анализа штатной численности российских предприятий в Африке и планов их расширения можно оценить совокупный потенциальный спрос на бизнес-образование. В Mantra Tanzania Ltd. (Танзания) занято порядка 400–500 человек с планом увеличения до 4000 к 2029 году. На предприятиях «Русала» в Гвинее («Бокситы Киндии», Friguia, «Диан-Диан») работает около 2600–2700 человек. Завод «СИБУРа» в Египте на этапе эксплуатации потребует 600–800 высококвалифицированных сотрудников. Деятельность «Интер РАО» в Мозамбике и ЮАР, хотя и менее прозрачна, также создаёт спрос на обучение. С учётом типичной доли менеджерских позиций (20–25% от общей численности) и ежегодной потребности в повышении квалификации (каждый менеджер — раз в 1,5–2 года), совокупный годовой объём рынка составляет от 15 до 20 тысяч слушателей.

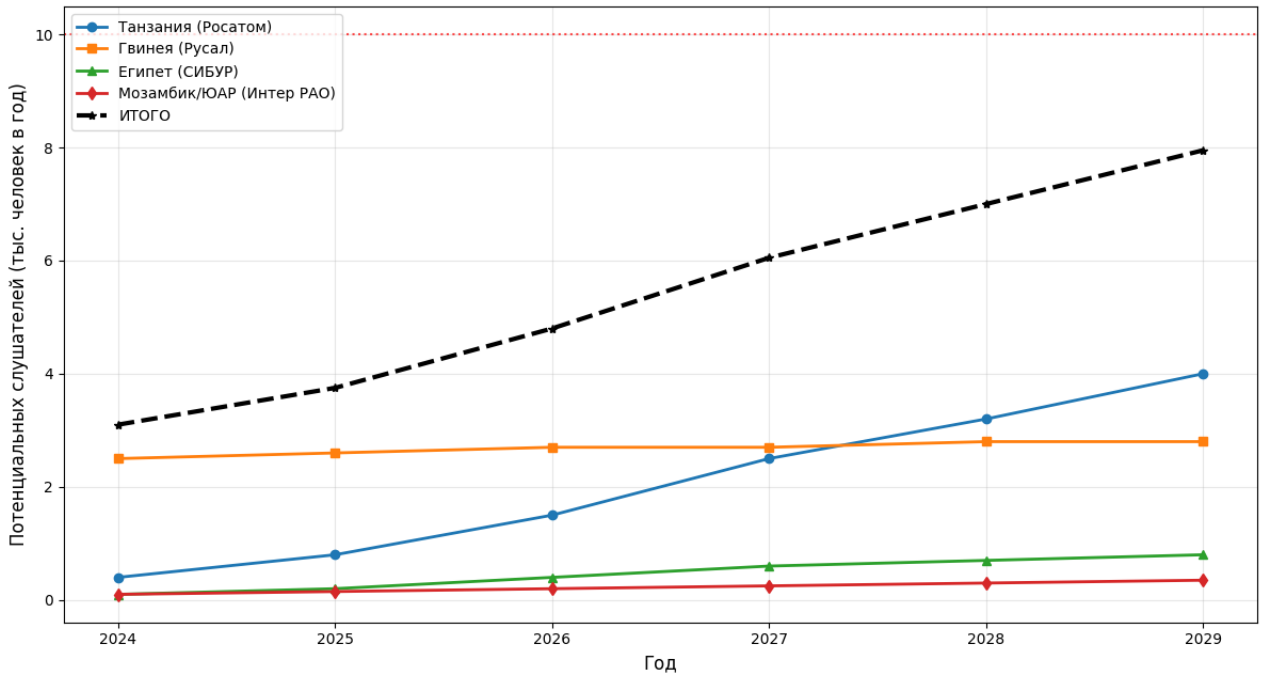


График 1 — Динамика роста спроса на бизнес-образование в странах присутствия российских компаний (2024–2029, прогноз)

Проведённый анализ позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, спрос на бизнес-образование в Африке объективно существует и будет устойчиво расти в ближайшие 5–7 лет. Во-вторых, российские компании, уже инвестировавшие в экономику континента, создают «якорный» спрос на обучение, который может быть удовлетворён российскими же образовательными

провайдерами. В-третьих, наиболее эффективной моделью экспорта является прямая корпоративная (или гибридная), позволяющая минимизировать риски и затраты при максимальной адаптации под заказчика. Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку конкретных учебных программ и оценку их экономической эффективности.

Список использованных источников

1. African Development Bank. African Economic Outlook 2024: Driving Africa‘s Transformation [Electronic resource]. – URL: https://www.afdb.org (дата обращения: 20.04.2026).
2. International Finance Corporation (IFC). Private Sector Development in Africa: Education and Skills Gaps [Electronic resource]. – 2023. – URL: https://www.ifc.org (дата обращения: 20.04.2026).
3. Адамова Н. В. Экспорт российского образования в страны Африки: современное состояние и перспективы / Н. В. Адамова, Е. А. Иванова // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения. – 2023. – Т. 23, № 2. – С. 289–302.
4. Сагинова О. В. Экспорт образовательных услуг: проблемы и перспективы / О. В. Сагинова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – № 6. – С. 3–15.