

образование

Шире клуб

Бизнес-образование — это не только обучение, но и налаживание связей с людьми из разных отраслей. Вслед за западными школами, где клубы выпускников имеют колоссальный вес, российские школы тоже осознали ценность комьюнити.



— MBA —

Успешные выпускники, пожалуй, главный капитал бизнес-школ. И сегодня в большинстве школ появились структуры, которые поддерживают контакт с бывшими слушателями. Клубы или сообщества выпускников помогают устанавливать связи и обмениваться опытом, совершенствовать образовательный процесс. Некоторые школы только недавно задумались о создании собственного комьюнити, другие уже расширяют темы и форматы сотрудничества.

Одно из заметных сообществ выпускников создала и поддерживает самая молодая бизнес-школа — «Сколково». Президент совета выпускников здесь выборная должность. Выходцы из «Сколково» создали ряд бизнес-сообществ: Клуб инвесторов, Клуб независимых директоров, Ассоциацию менторов. Стать членом этих клубов может не каждый: нужно иметь определенный набор компетенций. «Проводятся собеседования, встречи между выпускником и основным составом правления клуба. Выпускника включают в клуб, если у него есть потенциал к данной работе», — рассказывает президент Ассоциации выпускников Владимир Волошин (он окончил EMBA «Сколково» в 2014 году).

В МИРБИСе Ассоциация выпускников существует больше 20 лет, сегодня в нее входит 8,4 тыс. человек. Одно из основных направлений — карьерное развитие (мастер-классы, помощь в подготовке резюме). Недавно появилось несколько новых проектов, причем по инициативе выпускников. Например, проект «Партнерские связи», позволяющий расширять бизнес-контакты.

Ассоциация выпускников Высшей школы бизнеса (ВШБ) ГУУ также работает практически с создания школы. Диплом здесь получили 1,7 тыс. человек, а сообщество выпускников MBAclub объединяет более 1,3 тыс. из них. «Ассоциация — это хороший ресурс не только для общения, но и площадка для сотрудничества. В 2012 году мы провели ребрендинг клуба, определили ключевые направления работы: центр карьеры (карьерный коучинг и консалтинг), деловая программа (мастер-классы, конференции), дополнительные образовательные форматы Post-MBA (апгрейд образования, развитие точечных компетенций)», — рассказывает глава сообщества MBAclub ВШБ ГУУ Ольга Цаплина.

Для общения выпускников школы обычно проводят встречи и другие мероприятия, их периодичность может быть разной. В большинстве опрошенных школ такие встречи и лекции проходят не реже одного раза в месяц. Например, на площадке ВШБ ГУУ в год организуется и проводится более 15 собственных мероприятий, а совместно с партнерами на других площадках — еще не менее 10 событий. В Стокгольмской школе экономики большинство встреч организует инициативная группа выпускников, а сама школа дважды в год проводит для них выездные платные модули. Модуль длится два-три дня, место проведения меняется — это может быть, например, Париж или Тбилиси. Кроме того, раз в год школа собирает всех выпускников на Alumni Birthday — день рождения сообщества.

Кто платит за все эти мероприятия? Как правило, школы готовы вкладываться в создание эффективного alumni community, поскольку бывшие слушатели — это потенциальные заказчики образовательных услуг, источник информации и рекомендаций для знакомых и коллег, желающих учиться. Поэтому значительная часть мероприятий для выпускников бесплатна. «Все мероприятия мы финанси-

СВОИ СРЕДИ СВОИХ

Традиция создавать клубы выпускников пришла из-за границы: там выпускники престижных университетов и бизнес-школ активно подчеркивают свою принадлежность к альма-матер. Наиболее серьезные объединения создали: Стэнфорд (245 тыс. выпускников, из них 217 тыс. — Stanford University, 28 тыс. — The Stanford Graduate School of Business); Гарвардский университет (Harvard Alumni Network — 80,9 тыс. человек); Kellogg School of Management (Kellogg Alumni Network — 52 тыс. человек) и др.

Выпускники — ценнейший актив бизнес-школ, на работу с ними не стоит жалеть времени и денег

руем сами, никаких взносов с выпускников не требуем», — говорят в бизнес-школе «Синергия». «В случае организации платных событий партнерами клуба его члены получают скидку или бонус», — отмечает госпожа Цаплина. А вот в «Сколково» членство в бизнес-клубах платное — правда, в школе уверяют, что «цифры символические». «Финансовая составляющая необходима, чтобы вести административную деятельность. Это нормальная практика, применяемая в западных бизнес-школах», — говорит господин Волошин.

Основная сложность для бизнес-школ — собирать и поддерживать в актуальном состоянии базу выпускников, особенно информацию о людях, которые уже давно окончили учебу. В «Сколково» есть, например, собственная социальная сеть, где можно общаться и взаимодействовать слушателям и выпускникам. В других бизнес-школах используют в основном общедоступные социальные сети. В школе бизнеса «Синергия» налаживают контакты через Facebook, «ВКонтакте», Professional.ru — это позволяет ежедневно общаться с выпускниками и доносить информацию до широкой аудитории. В МИРБИСе обновление базы идет несколькими путями: через группы в соцсетях, а также с помощью регистрации выпускников на сайте школы и школьных мероприятиях.

Впрочем, не у всех бизнес-школ получается наладить регулярную работу с выпускниками. «Мы не сколько раз пытались создать такое сообщество, но пока это не работает. Проводим разовые мероприятия, но формально клуба выпускников у нас нет», — говорит ректор Классической бизнес-школы Петр Калашин. Так что понятие клубности в российском образовательном сообществе только зарождается, поэтому со временем выпускники все чаще будут объединяться вокруг своих альма-матер, а бизнес-школы им помогать и активнее работать в этом направлении.

Наталья Новопашина

прямая речь

Как бизнес-школы работают с выпускниками?

Владимир Волошин, президент Ассоциации выпускников Московской школы управления «Сколково»:



— Сегодня членами Ассоциации выпускников бизнес-школы «Сколково» являются 689 человек, в том числе 124 выпускника программы MBA, 293 — Executive MBA. Клубы выпускников обязательно должны быть живыми. Мы собираемся как минимум раз в месяц — в формате либо общего собрания, решения стратегических задач, либо приглашаем экспертов, например по корпоративному праву или профессиональным инвесторам. Цель — создать одно из самых сильных профсообществ в России, создавать умную экономику, помогать развитию городов.

Среди выпускников «Сколково» есть представители госвласти, чиновники, предприниматели. Проводя различные секции, по сути, помогаем бизнесменам взаимодействовать с чиновниками, а чиновникам — найти каких-то партнеров, девелоперов, финансистов. Все встречи затягиваются на два-три часа дольше запланированного. Когда живой, неформальный диалог — это интересно. В итоге много людей находят друг друга для реализации разных проектов.

Организуя профессиональную программу для выпускников, мы их выводим на новый качественный и профессиональный уровень. Например, благодаря Клубу инвесторов выпускники разбираются, какие риски могут быть связаны с той или иной инвестицией, или, наоборот, находят деньги под свои проекты. На расстоянии одного рукопожатия можно обсудить проект, получить профессиональную обратную связь, сделать корректировки и выйти на человека, который знает, как вкладывать в данный сектор. Или клуб «Менторы». Мы используем колоссальный потенциал слушателей с опытом работы от шести лет в корпоративной практике либо в собственном бизнесе. При этом ментор не получает денег за то, что он консультирует и помогает проекту. Мы оговариваем это сразу — выпускник инвестирует время, вкладывает свои знания, привлекает связи, но не получает за это деньги. Это не коучинг. И для людей это уникальная возможность помочь поставить на ноги проекты, которые основываются выпускниками нашей школы. В результате наши дипломированные выпускники остаются вместе со школой и работают на ее благо и бизнес в целом.

Анна Васильева, руководитель клуба выпускников Высшей школы управления проектами НИУ ВШЭ:



— Наше подразделение внутри ВШЭ существует шесть лет, клуб выпускников как организация — пять лет, в том числе два года мы работаем с выпускниками MBA. В рамках клуба проводим открытые семинары, мастер-классы, разрабатываем специальные программы для повышения квалификации выпускников, обмена опытом и знаниями.

Нередко помогаем людям с трудоустройством: предлагаем вакансии от ведущих консалтинговых компаний в области управления проектами. Благодаря клубу и обратной свя-

зи с выпускниками мы также совершенствуем содержание текущих учебных программ. Например, курс «Гибкие методологии управления проектами» сформирован по отзывам выпускников, занятых в ИТ-отрасли, и при активном их участии.

Участие в мероприятиях клуба бесплатно для всех наших дипломников. Открытые мероприятия проходят как минимум раз в квартал.

Екатерина Лисицина, директор Центра по работе с выпускниками бизнес-школы МИРБИС:



— В Ассоциации выпускников у нас действует несколько интересных проектов, причем это были инициативы и предложения выпускников. Например, встречи выпускников в быстром режиме знакомств, когда люди могут рассказать друг другу о своих потребностях в организации и развитии бизнеса. Иногда встречи учитывают отраслевую специфику, например для людей, работающих в сфере строительства и недвижимости.

Еще один проект — «Открытая аудитория» — позволяет выпускникам делиться своими знаниями. Они проводят мастер-классы, семинары для других выпускников. В рамках этого проекта у нас наведу, например, запланировано три мероприятия, которые будут выпускники MBA и магистратуры. В частности, семинар по медицинскому страхованию и по формированию потребительской лояльности в условиях экономического кризиса. Зарождается и новое направление — «Экспертиза». Это возможность обсудить проблемные зоны, новые инвестиционные, инновационные проекты, которые ведут выпускники.

Все мероприятия бесплатные как для спикеров, так и для участников. Школа выделяет бюджет на поддержание отношений с выпускниками. По каждому направлению есть свой лидер из числа выпускников, но окончательно содержание того или иного мероприятия и спикеры обсуждаются на совете Ассоциации выпускников (состоит из выпускников MBA). Важно, что выпускники могут войти в любой клуб или проект, какой им интересен. Например, даже магистр, окончивший МИРБИС несколько лет назад, может занимать сейчас такую топовую позицию, что будет полезен в самых разных проектах.

Григорий Аветов, директор школы бизнеса «Синергия»:



— Нашим клубом выпускников руководит Александр Дубакин, выпускник программы MBA, генеральный директор ООО «Синергия-Капитал». Мероприятия проводятся в среднем один раз в квартал плюс неформальные встречи и участие в различных круглых столах и мастер-классах.

Нетворкинг очень важен для участников открытых программ и студентов MBA. Мы собираем выпускников школы на закрытые встречи, где они делятся опытом, обсуждают проблемные вопросы и разбирают кейсы из собственной практики. На встречи приходят преподаватели и известные практики, чтобы обсудить последние тренды в бизнес-среде. Как правило, в таких мероприятиях в среднем принимают участие около 50 человек.

Для членов клуба мы сформировали программу лояльности: специальные предложения на платные семинары и тренинги школы бизнеса, корпоративное обучение и участие в онлайн-коучингах лучших спикеров.

В базе данных школы более 1,4 тыс. выпускников MBA. Активных участников в Клубе выпускников сейчас не так много — около 300 человек. Но мы работаем над расширением базы выпускников, в том числе ищем их по анкетам, которые они заполняют при поступлении. Но основную ставку делаем на соцсети: там гораздо проще и быстрее поддерживать постоянный контакт. Появление страниц бизнес-школы в соцсетях позволяет расширить сеть выпускников — благодаря дискуссиям, регулярным новостям, информации по развитию карьеры.

Кризис школьного типа

— тенденции —

В ВШМ НИУ ВШЭ не сложилось с программой «MBA: Стратегический HR»: недобрали группу. «HR-менеджеры все больше хотят преподавать, а не учиться», — пошутил господин Филюнович. Но школа все-таки собирается запустить курс осенью. А также презентовать еще одну программу, на этот раз — для выпускников бакалавриата, она условно называется gresperience MBA. «Это годичная очная программа, около 1 тыс. часов, подсобный формат мы видели у London Business School», — говорит Сергей Филюнович. Программа предназначена для людей, которые не хотят идти в наукообразную магистратуру, а желают получить бизнес-компоненту к своему базовому образованию.

Несмотря на кризис, некоторые бизнес-школы повышают расценки на обучение, даже те, кто в прошлые годы этого не делал. Так, ВШМ шесть лет назад снизила стоимость MBA до 690 тыс. руб. а осенью текущего года поднимет до 790 тыс. руб. «Мы рассчитываем, что испуг от кризиса пройдет. И потом, в России никогда такого не было, чтобы полноценная программа MBA стоила меньше \$10 тыс.», — отметил господин Филюнович.

ВШКУ тоже пересматривает ценник: раньше MBA обходилась в 450 тыс. руб., а теперь будет стоить 490 тыс. руб., EMBA — 790 тыс. руб. вместо 690 тыс. руб. Сергей Календ-

жан объясняет этот шаг инфляцией, наличием западной стажировки, а также улучшением качества обучения: школа получила аккредитацию AMBA на все виды программ. «Невозможно концы с концами сводить при низкой цене, нужно же приглашать сильных преподавателей», — говорит декан. Кстати, расценки на дистанционное обучение школы смогла снизить на 30%.

Впрочем, российские бизнес-школы пока не самые эффективные организации с точки зрения управления бизнесом и издержками. И в этом плане им есть куда расти. Так, ИМИ-СП пригласил консалтинговую компанию, чтобы провести глубокую организационную диагностику и оценить, что школа делает неправильно. «С точки зрения бизнес-процессов и технологий, оплаты труда, управления издержками все бизнес-школы далеки от того, чему они учат», — считает Сергей Мордовин. — Но, как мне говорили руководители западных школ, это обычная ситуация даже для них. Поэтому должны прийти люди из стороны с незамысленным взглядом и оценить нашу работу. Скажем, нужен ли бизнес-школе ИТ-департамент или лучше отдать эту функцию на аутсорсинг. Впрочем, ИМИСП — частное учебное заведение, затеять масштабную реорганизацию в госузе гораздо сложнее.

Учиться гибкости

Чтобы выжить, бизнес-школам придется пересматривать содержание

программ. Устаревшие теории и кейсы не работают в нынешних условиях, а новые подходы пока только предстоит сформировать. Поэтому стоит отталкиваться от реальных потребностей аудитории. «Что еще кроме дипломов и связей хотят получить слушатели?» — задались вопросом на экономическом факультете МГУ и провели опросы выпускников MBA. «Результаты свидетельствуют о востребованности междисциплинарных знаний, о растущей роли «мягких навыков» — soft skills», — рассказывает заместитель декана экономического факультета МГУ, руководитель программ MBA Валентина Герасименко. По ее словам, с большим отрывом победили такие навыки, как «мышление, ориентированное на решения» (79% от 218 опрошенных), «готовность к эффективной работе» (77%), «аналитические способности» (77%). Кроме того, важны «способность к самостоятельным действиям» (64%) и «способность управлять временем» (51%). Как считает Валентина Герасименко, бизнес-школам стоит сосредоточиться на развитии soft skills, предлагать функциональные специализации MBA и делать упор на более коротких и концентрированных программах. Наконец, имеет смысл создавать альянсы бизнес-школ, тренинговых и консалтинговых компаний — это приблизит обучение к практике, а также поможет слушателям развить все свои сильные стороны.

Юлия Иванова

«MBA — удовольствие дорогое»

— интервью —

Онлайн-образование становится более разнообразным, но все же здесь учат базовым вещам, а для остального нужно личное общение с коллегами и профессорами: задать вопросы о сложных случаях, поделиться своими историями. Мы стремимся к тому, чтобы онлайн-образование дополняло MBA. — Какие позиции занимает MBA среди бизнес-школ? — Сегодня нашу аккредитацию получили 223 организации в 70 странах мира, в том числе 10 программ в России. В отличие от других систем,

мы работаем только с MBA и аккредитуем только те программы, которые показывают наилучшие достижения в своей деятельности. За аккредитацию AMBA борются многие школы, это важно для их имиджа, для преподавателей, для студентов. А выпускники получают своего рода печать качества, которая в дальнейшем помогает им себя позиционировать. Кроме того, есть междисциплинарные сообщества выпускников AMBA, которые оказывают взаимную поддержку друг другу. — Сэр Пол, вы пожертвовали школе бизнеса Cambridge University £8 млн, и с тех пор школа носит

ваше имя. Трудно ли сегодня искать доноров?

— В свое время я окончил Cambridge University, потом получил MBA в США и подумал: почему в моем университете, одном из лучших в мире, нет своей бизнес-школы? Я очень горжусь Judge Business School — она успешно работает вот уже 25 лет. Но искать средства непросто даже для известного учебного заведения. Сегодня есть 13 человек, которые готовы нам помочь. Мы хотим привлечь £30 млн на развитие школы, нужно обновить помещения. Так что фандрайзинг — актуальная проблема.

Беседовала Юлия Иванова

Учеба и каникулы за рубежом

Великобритания
Швейцария
Германия
Франция
Мальта
Бельгия
Испания
Ирландия
Канада, США



- Престижные школы-пансионы
- Круглогодичные языковые курсы
- Предвуниверситетская подготовка
- Летние школы

☎ (495) 694-3677, 694-3625, 694-3600

www.albioncom.ru