

О сотрудничестве бизнес-школ



На вопросы «к»* отвечает президент бизнес-школы МИМ-Киев Ирина Тихомирова.

Недавно МИМ-Киев подписал соглашение о сотрудничестве со швейцарской бизнес-школой Lorange Institute of Business. В чем его суть?

Прежде всего хочу отметить важность этого события для нас и для наших слушателей. Lorange Institute of Business является одной из самых молодых и в то же время самых престижных бизнес-школ Европы. Основал ее в 2009 году ученый и предприниматель Питер Лоранж, который является без преувеличения культовой фигурой в современном бизнес-образовании. В течение 15 лет он возглавлял одну из лучших в мире бизнес-школ — IMD (Швейцария). Под его руководством IMD вышла на первые позиции во всех мировых рейтингах бизнес-школ. Lorange Institute of Business тоже очень быстро завоевала международный авторитет. В этой бизнес-школе учебный процесс строится так, чтобы соответствовать реальным требованиям XXI века. Инновационность привлекает к

Lorange Institute of Business руководителей бизнеса со всего мира. Понятно, что и для МИМ-Киев почетно стать партнером этой институции. В его рамках открывается совместная программа MBA для руководителей высшего звена. По условиям подписанного между нами соглашения слушатели, которые успешно закончили программы MBA и Senior Executive MBA в МИМ-Киев, будут иметь возможность получить диплом EMBA Lorange Institute of Business. При этом в Швейцарии им потребуется пройти лишь два модуля — по международной логистике и международному стратегическому менеджменту. То есть курс обучения, который слушатели пройдут в МИМ-Киев, становится как бы частью обучения в Lorange Institute of Business.

Значит ли это, что швейцарская сторона признала подготовку, которую дает МИМ-Киев, соответствующей мировым стандартам?

Именно так. Созданию совместной программы предшествовал длительный процесс валидации — мы оценивали, насколько совпадают наши подходы к обучению и стандарты качества. Представители Lorange Institute of Business тщательно изучали наши программы MBA и Senior Executive MBA, интересовались содержанием, процедурой приема на курсы, оцениванием знаний и даже списками литературы, которую преподаватели рекомендуют слушателям. В результате они признали, что все это соответствует самым высоким требованиям. Свидетельством доверия является и тот факт, что дипломную работу, которую слушатели МИМ-Киев пишут в конце обучения, не надо будет дополнительно защищать в Цюрихе.

Много ли вообще предложений о сотрудничестве со стороны зарубежных организаций получает МИМ-Киев?

Достаточно много. Но мы серьезно подходим к установлению партнерских отношений и никогда не заключаем договоры с зарубежными бизнес-школами только ради имиджа. Каждое партнерство, которое у МИМ-Киев складывается с зарубежными институциями, имеет свои особенности. Так, с Университетом Карнеги-Меллон в США оно больше касается стажировки слушателей и разработки совместных инновационных курсов. Например, в 1990-х совместно с Университетом Карнеги-Меллон был разработан курс «Управление проектами», без которого сейчас невозможно представить программы MBA и Senior Executive MBA. Если же говорить о сотрудничестве с упомянутой мною бизнес-школой IMD, то оно имеет скорее научный характер. Наши преподаватели принимают участие в подготовке рейтинга конкурентоспособности стран мира, который составляет IMD. Опросы представителей деловой среды, которые проводятся в процессе подготовки рейтинга, помогают нам совершенствовать учебную программу.

МИМ-Киев в следующем году исполняется 25 лет. За это время он вывел на рынок немало эксклюзивных образовательных продуктов. Какие из них впоследствии вошли в стандартное предложение других бизнес-школ?

Еще в 1990-е годы мы начали создавать специализированные программы MBA — в области финансов, банковской сферы, энергетики, медицины, информационных технологий. Сейчас подобные программы есть и у наших конкурентов. Другой пример — программа «мини-MBA». Мы долго спорили перед тем, как решились открыть ее. А теперь и другие бизнес-школы предлагают похожие продукты с таким же названием. И это нормальное явление. Ведь, развивая рынок, мы создаем себе и конкурентов. Главное для нас — выдержать конкуренцию с самими собой.

15.11.2013

Беседовал ГРИГОРИЙ НИКОНОВ

* Комментарии №44 | 15 ноября 2013