



HSE GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА ВШЭ

ДАЙДЖЕСТ ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ ВШБ

GSB CAREER SERVICES REVIEW



№

1

ДЕКАБРЬ 2020

ЭКВАТОР ПЕРВОГО УЧЕБНОГО ГОДА
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ БИЗНЕСА ВШЭ ПРОЙДЕН.
ЧТО УДАЛОСЬ СДЕЛАТЬ –
В ВИДЕООБРАЩЕНИИ АЛЕКСАНДРА
ДЫНИНА, ЗАМЕСТИТЕЛЯ ДЕКАНА
ПО КОРПОРАТИВНЫМ СВЯЗЯМ И РАБОТЕ
СО СТУДЕНТАМИ, ВЫСШАЯ ШКОЛА
БИЗНЕСА НИУ ВШЭ.

Уважаемые читатели, предлагаем вашему вниманию первый номер информационного Дайджеста Центра карьеры ВШБ.

Будущее достоверно предсказать невозможно: сам 2020 год – хорошее свидетельство этому. Но люди умеют предсказывать вероятности разных сценариев, планировать маршруты с развилками, иметь запасные планы. Знания о том, как это делать, полезны в учёбе, работе и других аспектах жизни. Мы их попрактиковали. Без ущерба образовательному процессу. Само образование в ВШБ практикоориентированное. И этой теме посвящён наш выпуск.

Мы спросили сотрудников компаний-партнёров о возможностях трудоустройства выпускников, узнали, что отличает студентов ВШБ, рассказали о преобразованиях Академических советов, а также поговорили с выпускниками – о венчурных инвестициях, перспективах развития телемедицины и о персональных карьерных треках, которые, надеемся, будут интересны читателям.

В выпуске также – новости школы и отзывы студентов о Неделе карьеры и Ярмарке вакансий. Руководители студенческих организаций рассказали об изменениях в деятельности в связи с дистанционным режимом.

Подготовили и подарок. Но его получит самый внимательный читатель! В дайджесте спрятаны буквы – собери из них слово и присылай на careers@hse.ru.



“

Уверены, что с командой профессионалов, состоящих из опытных преподавателей и приглашённых профессоров-практиков мы успешно пройдём ковидный шторм и превратим ВШБ в бизнес школу мирового уровня. Хотим пожелать успехов и профессиональной реализации в наступающем году. Будьте здоровы, держайте! Мы вас поддержим.

АЛЕКСАНДР ДЫНИН

заместитель декана по корпоративным связям и работе со студентами



“

У заинтересованных студентов есть возможность достаточно рано запланировать карьерный трек, желаемое будущее и проявить себя. Центр открыт для студентов и решения их персональных задач. Такая «клиентоориентированность» – важный принцип нашей работы. Хотим поздравить студентов и коллег с наступающими зимними праздниками и пожелать здоровья, work-life balance и энергии для реализации задуманного.

ЕКАТЕРИНА ШУГАЛЕЕВА

директор центра карьеры

Содержание

1

[СТУДЕНЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ](#) 04

2

ЦЕНТР КАРЬЕРЫ

[В Цифрах](#) 06

[Неделя Карьеры](#) 07

[Фокус-Группы](#) 08

3

НАШИМ СЛОВО

[Интервью с Алексеем
Алексановым](#) 11

[Интервью с Максимом
Черниным](#) 14

4

[К ДЕЛУ](#) 18

5

ПАРТНЁРЫ

[Банк Открытие](#) 21

[1С](#) 26

[Oracle](#) 28

6

[СПРАВОЧНЫЙ
МАТЕРИАЛ](#) 29

7

[КОНКУРС](#) 30

8

[НАША КОМАНДА](#) 31

9

[КОНТАКТЫ](#) 32



Студенческая

ЖИЗНЬ

Студенческая жизнь уникальна: это время возможности самореализации. Мы спросили руководителей студенческих организаций, как они проявляют активность сейчас.



СТАНИСЛАВ ТРОФИМОВ

Руководитель [студенческой образовательной организации «Бизнес в стиле .RU»](#)
Студент ОП «Бизнес-информатика», 4 курс



АЛЕКСАНДРА ГОРБИК

Глава студенческого актива [«ССФЛ»](#)
Студент ОП «Логистика и управление цепями поставок», 4 курс

ЧТО
ИЗМЕНИЛОСЬ

“ Занятия в аудиториях заменил zoom. Мы практически отказались от проведения открытых мероприятий, с июня сделали фокус только на закрытых курсах.

“ Наша деятельность фокусируется на мероприятиях, требующих очного присутствия, поэтому сейчас мы генерируем новые идеи и с нетерпением ждем, когда представится возможность их реализовать!

ТРУДНОСТИ
И ВОЗМОЖНОСТИ

“ Главные Возможности – подключать ребят из разных регионов, когда кто-то уезжает домой, а также сохранять полноценные архив записей для дальнейших наборов. Желая вернуть ощущение семьи, которого мы лишаемся на дистанционке.

“ Мы проводим собрания организации онлайн, что позволяет большинству участвовать в них – оффлайн наши ребята, например, из Казахстана не смогли бы присоединиться. Но такой формат не даёт почувствовать ту отдачу, которая есть при встрече.

ПОЖЕЛАНИЯ

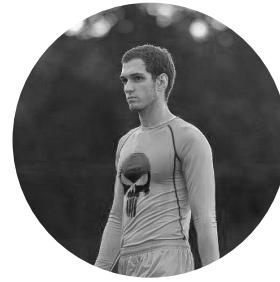
“ Желая вернуть ощущение семьи, которого мы лишаемся на дистанционке.

“ От лица нашей организации хочу пожелать переждать этот трудный период и устремиться с новыми силами создавать крутые проекты, преумножать достигнутое и развиваться всё больше. А пока – беречь себя.



НИКИТА ТЕСЛЕНКО

Руководитель студенческой команды организаторов клуба бизнес-переговоров
Магистрант ОП «Маркетинг», 2 курс



ВЛАДИСЛАВ ОСОВСКИЙ

Глава спортивного комитета ВШБ
Студент ОП «Управление бизнесом», 4 курс

ЧТО
ИЗМЕНИЛОСЬ

“ Студенческая жизнь изменилась кардинально. Мои однокурсники серьёзно отнеслись к новой угрозе, и наши встречи быстро сошли на нет. Но многие вернулись домой и окунулись в то время, в котором вкусная еда, родители и старые друзья рядом. Мне это помогло улучшить отношения с близкими. Незабываемый карантинный опыт – это онлайн-бар с друзьями. Крутая штука, чтобы собраться вместе, находясь в разных городах и даже странах. Для более уютной атмосферы, мы ставили на фон фотографии моей квартиры с разных ракурсов для ощущения, будто все сидят в одной комнате, как в старые времена.

“ Спортивная жизнь почти исчезла. Можно прийти в игровую комнату и сыграть в настольный теннис, аэрохоккей или кикер. Но это не сравнить с тем временем, когда собирались большими компаниями и устраивали турниры.

ТРУДНОСТИ
И ВОЗМОЖНОСТИ

“ Как ни странно, свободного времени больше не стало, потому что сильно выросла учебная нагрузка. Ни у нас, ни у преподавателей не было достаточного опыта обучения онлайн, из-за чего обычные задачи растягиваются. Всю весну я провел за компьютером, практически ежедневно занимаясь домашними заданиями и проектами. Самым сложным было выстраивание рабочей коммуникации с преподавателями и однокурсниками в непривычном формате – нужно постоянно ловить момент паузы, когда можно будет перехватить возможность что-то сказать. Есть и плюс: мне не нужно было тратить несколько часов в день на дорогу и появилось больше времени на другие задачи.

“ Можно проводить соревнования по шахматам или шашкам дистанционно. Но до пандемии мероприятия по шахматам не собирали много людей. Всё-таки хочется, чтобы спортивный комитет больше ассоциировался и чем-то более живым, подвижным и весёлым. Так что переход в онлайн, это, скорее, сложность, чем возможность.

ПОЖЕЛАНИЯ

“ В новом году желаю всему сообществу ВШБ и участникам клуба бизнес-переговоров провести год еще эффективнее, чем 2020. Обучайтесь новому, расширяйте кругозор и дерзайте! Кстати, научиться грамотно и эффективно вести дистанционные переговоры можно на встречах нашего клуба. [Присоединяйтесь!](#)

“ Спортивному комитету, как и всему студенческому сообществу ВШБ, желаю пережить это время и скорее вернуться в нормальное русло жизни. Надеюсь, что весной 2021 года нам удастся поставить на территории Шаболовки небольшую воркаут площадку, и в тёплое время года, учащиеся и работники будут проводить больше времени там, чем в курилке!

Центр Карьеры

Мы помогаем студентам и выпускникам Высшей школы бизнеса в вопросах: развития компетенций в области трудоустройства, определения карьерных планов, содействия в трудоустройстве и практиках, информирования о ситуации на рынке труда путём проведения карьерных мероприятий.

33

МЕРОПРИЯТИЯ С УЧАСТИЕМ
КОМПАНИЙ-ПАРТНЁРОВ

663

СТУДЕНТА ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ
В ВЕБИНАРАХ

412

КАРЬЕРНЫХ
КОНСУЛЬТАЦИЙ

543

ВАКАНСИИ В БАЗЕ
ЦЕНТРА

С НАЧАЛА ГОДА



НЕДЕЛЯ КАРЬЕРЫ

В 2020 ГОДУ ЦЕНТР КАРЬЕРЫ ОРГАНИЗОВАЛ НЕДЕЛЮ КАРЬЕРЫ И ЯРМАРКУ ВАКАНСИЙ. МЕРОПРИЯТИЯ ПРОШЛИ В ОНЛАЙН-ФОРМАТЕ. НА ОДНОЙ ПЛОЩАДКЕ ВЫСТУПИЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ 34 КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ РАССКАЗАЛИ СТУДЕНТАМ ВШБ О ВОЗМОЖНЫХ КАРЬЕРНЫХ ТРЕКАХ И ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ОТБОРА НА ВАКАНСИИ / СТАЖИРОВКИ. МНОГИЕ УЧАСТНИКИ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПОКАЗАТЬ РЕЗЮМЕ И ПОЛУЧИТЬ ФИДБЭК ОТ РЕКРУТЕРОВ.



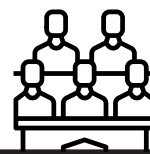
МАРИЯ БАГДАСАРЯН

магистратура, 1 курс

Развитие в компании #1 в сфере красоты – моя цель. Благодаря дню карьеры я узнала о вакансии в компании, прошла долгий и сложный, но невероятно интересный отбор, и в результате получила оффер в штат. Спасибо НИУ ВШЭ за то, что приглашаете сотрудников ведущих компаний и даёте шанс face-to-face пообщаться с ними.

663

студента участвовали в Неделе карьеры и Ярмарке вакансий



63

представителя компаний





Осенью Центр карьеры завершил проект по исследованию целевой аудитории. Делимся его результатами.



СТУДЕНТАМ ПРИ ВЫБОРЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ ВАЖНЫ:

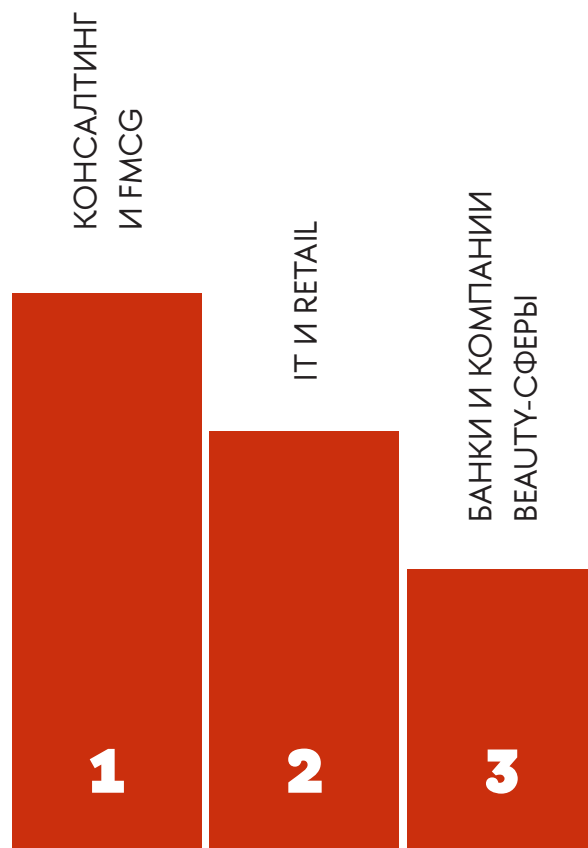
- Возможность профессиональной мобильности.
- Причастность к крупному, «звездному» проекту.



ОТ РАБОТЫ ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ СТУДЕНТЫ ОЖИДАЮТ:

- Помощь в навигации по корпоративному миру (процессы найма, требования к кандидату, программы стажировок и практик, внутренние программы поддержки в построении карьеры).
- Выпуск обзоров (отрасли, сравнение зарплат, изменения на рынке труда).
- Проведение лекций для расширения горизонта (уникальные кейсы локальных бизнесов, развитие сектора НКО, инновационные предприятия и технопарки).

РЕЙТИНГ НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫХ ОТРАСЛЕЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КАРЬЕРЫ



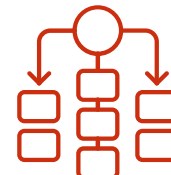
ИНТЕРЕСНЫЕ ФОРМАТЫ КАРЬЕРНЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ ВКЛЮЧАЮТ:



Профориентационные
тесты

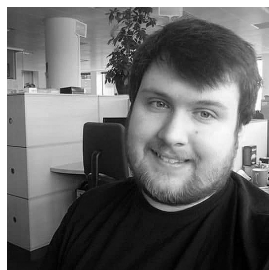


Информацию
○ внутренней «кухне»
компаний, особенностях
корпоративной культуры,
карьерном треке
и «плюшках».



Инструкцию
по планированию
карьеры

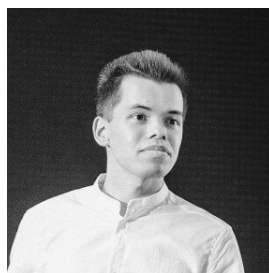
ВПЕЧАТЛЕНИЯ НАШИХ СТУДЕНТОВ ОТ УЧАСТИЯ В ФОКУС- ГРУППАХ



АЛЕКСАНДР ДЗЮБА

магистратура, 1 курс

Участие в фокус-группе я считаю успешным. Мне удалось почувствовать себя экспертом и выразить накопленные годами предложения по созданию лидерского карьерного центра на базе ВШБ. Несмотря на ограничение по времени, ощущалась непринужденность беседы, её ориентация на поиск новых идей.



АЛЕКСАНДР ГОНЦОВ

магистратура, 1 курс

Я всегда поддерживаю такие инициативы и охотно в них участвую. Мы можем помочь сделать полезный для большинства студентов проект – Центр карьеры. И мне особенно греет душу тот факт, что Центр изучает потребности тех, для кого разрабатывает проекты, а не отталкивается от собственных представлений о студентах.

Нашим Слово

ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ,
ЧТО ВАШ СЕРВИС КРУТОЙ, ИДИТЕ
К КЛИЕНТУ



Венчурный инвестор Алексей Алексанов, знает, что клиент готов платить за любое решение, поэтому рекомендует делать его «на коленках, вручную и на костылях». Co-founder и general partner компании SABRA VC – выпускник факультета менеджмента ВШЭ. Мы поговорили с ним о венчурных инвестициях, рабочем графике и о поиске себя.

- АЛЕКСЕЙ, РАССКАЖИ, КАК ПРИШЁЛ
В МЕНДЖМЕНТ И КАК НАШЁЛ СЕБЯ ПОСЛЕ
ВЫПУСКА.

В идеальном мире, если бы я отмотал свою жизнь, то, наверное, с 12 – 13 лет ходил бы на практику в компании курьером или мальчиком на побегушках, чтобы познакомиться с индустрией и к 17 – 18 годам понимать, куда хочу поступать. Но я не понимал. Завидовал друзьям, которые знали, чем

хотят заниматься или следовали выбору родителей. Мои – давали полную свободу. И в условиях неопределённости я выбрал дженералистские знания. И я правда рад своему выбору.

Я многое перепробовал: занимался страховым бизнесом, туристическим, поставлял игрушки в «Детский мир»... Старт карьеры был в РБК, куда пошёл стажёром, когда надо было писать диплом. Потом предложили контракт. Занимался продажами IT-решений, их разработкой, развитием и т. д.

Через какое-то время я имел опыт привлечения денег в компании и запуска новых продуктов. А к 2016 году уже занимался ангельскими инвестициями. Мой партнёр предложил создать фонд, и мы запустили CABRA VC.

- ЗАЧЕМ НУЖНЫ ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ?

Чтобы финансировать идеи предпринимателей и заработать вместе с ними. В Silicon Valley всё началось с военной промышленности. Группа учёных была не согласна работать в какой-то компании, они предложили своё видение продукта и начали искать деньги. Один банкир, который увидел их письмо и понимал, какой колоссальный у этих людей опыт, предложил собрать у богатых людей деньги на запуск предприятия. Банку для кредита нужны гарантии, а венчур – это рискованное предприятие. Те ребята знали, что и как делать, и все заработали кучу денег. С тех пор появился второй, третий, пятый, может, фонд – и они теперь ищут таких ребят, которые знают, что делать, и дают им денег.

- КАК ВЫГЛЯДИТ РАБОЧИЙ ДЕНЬ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТОРА?

В целом бизнес простой: мы привлекаем деньги и размещаем их в разных компаниях.

Моя задача – определить, какой сектор перспективный, найти в нём компании, выбрать те, которые соответствуют нашим критериям, провечти переговоры и инвестировать.

Как выглядит день? Просыпаюсь, завтракаю, проверяю почту, Мессенджеры. Затем – по графику: есть слоты, когда я занимаюсь только почтой, звонками, внутренней работой. Читаю кучу презентаций, задаю вопросы предпринимателям, что они делают, как делают, знают ли привычки своих клиентов и т. д. К концу дня подвожу итог и делаю план на следующий день.

С людьми я люблю общаться больше, чем сидеть в таблицах. А с прокрастинацией, мне кажется, не надо бороться – надо ею управлять. Поэтому я сначала общаюсь с людьми, заряжаюсь энергией, и уже могу делать рутинные задачи: писать, считать. Мне нравится, что я делаю – даже сложно это работой назвать, хотя это, действительно, очень тяжелый труд. И, чтобы вы понимали, 95 процентов работы идёт в ведро: читаю, спрашиваю – это может занимать 14-15 часов в день, но мы в это не проинвестируем. Мы не заработаем, я заберу только опыт.

- ЭТО КАКОЕ НАДО ИМЕТЬ ТЕРПЕНИЕ, ЧТОБЫ ВЫДЕРЖАТЬ СТОЛЬКО ПРОВАЛОВ И ОШИБОК!

Вероятности успеха везде плюс минус одинаковые. Какова вероятность того, что вы пойдёте учиться

“

И, ЧТОБЫ ВЫ ПОНИМАЛИ, 95 ПРОЦЕНТОВ РАБОТЫ ИДЁТ В ВЕДРО: ЧИТАЮ, СПРАШИВАЮ – ЭТО МОЖЕТ ЗАНИМАТЬ 14-15 ЧАСОВ В ДЕНЬ, НО МЫ В ЭТО НЕ ПРОИНВЕСТИРУЕМ.

“

на режиссёра и станете Джеймсом Кэмероном или Стивеном Спилбергом? Отбор высокий, вероятность очень маленькая. При этом известных режиссёров достаточно. Но поступающих в такие вузы на много порядков больше. И среди олимпийских чемпионов, спортсменов, инженеров и т. д.

Но если рынок новый, в нём не так много игроков, то это может быть успешная штука. Сейчас не так много космонавтов, но космонавтика развивается – в будущем их будет гораздо больше.

- КАКИЕ КАЧЕСТВА НУЖНЫ ДЛЯ ЭТОЙ РАБОТЫ, И КОМУ ЭТА РАБОТА ТОЧНО НЕ ПОДОЙДЕТ?

Во-первых, никакая работа не подойдет человеку, если она ему не нравится. Классических путей несколько. Можно начать хоть с университетской скамьи – пойти интерном, стажёром в фонд. Вы будете заниматься там анализом, сбором данных, обзорами, эксельками. А дальше – по карьерной лестнице до тех пор, пока вы не можете стать партнёром компании и запустить свой фонд. Второй путь – для предпринимателей с опытом продажи или запуска компании.

Но если касаться профиля, это должен человек с пытливым умом, потому что большая часть работы – задавать правильные вопросы. Это работа с рисками. Например: будет спад экономики, у людей не будет денег, что мы будем делать – перейдём в другой сегмент, выпустим более дешёвую версию продукта, или нарастим маркетинг?

Нужна открытость к новому, желание общаться с людьми, потому что всё – про людей, а не про бумаги и цифры в сухом виде, а также базовое представление о том, как устроена компания, как устроены рынки, и как устроены люди.

- ПОЧЕМУ ТЫ РЕШИЛ ОТКРЫВАТЬ КОМПАНИЮ В США?

С точки зрения маркетинга, мы потребляем мировые

“

**ЕСЛИ ВЫ ПРОДАЁТЕ
ПОКА НА РОССИЮ,
ЗНАЧИТ МЫ БУДЕМ
ПРОДОЛЖАТЬ
С ВАМИ РАЗГОВОР,
КОГДА НАЧНЁТЕ
ПРОДАВАТЬ В США.**

“

сервисы, вышедшие из США. Потому что компания, которая работает в США, сразу по сути становится глобальной. Потому что США самый привлекательный рынок, с очень высокой конкуренцией. Если там запустили продукт, и он устоял среди конкурентов, то тогда он может уже идти регионально в Европу и т.д. Есть и обратные примеры. Spotify и другие.

- КАК ВЫ ОТБИРАЕТЕ СТАРТАПЫ? ТО ЕСТЬ, ВО ЧТО ВЫ ВКЛАДЫВАЕТЕ ДЕНЬГИ, ЕСТЬ ЛИ КАКАЯ-ТО МЕТОДОЛОГИЯ, АЛГОРИТМ КАКОЙ-ТО?

Да, есть фокус фонда, и есть критерии, по которым мы отбираем. Первый критерий региональный: мы инвестируем, если рынок компании в США или в Индии. Всего два региона. Если вы продаёте пока на Россию, значит мы будем продолжать с вами разговор, когда начнёте продавать в США. В Индии мы обычно с индийскими парнями разговариваем, хотя есть там несколько российских компаний. Что такое критерий? Критерий – это стадия развития компании. На уровне проекта, презентации или первых клиентов мы редко всходим. Если уже есть клиенты и выручка от нескольких десятков тысяч долларов в месяц, тогда мы смотрим. Тут достаточно понятно. Третий критерий – направление, в котором вы находитесь.

Мы инвестируем в финансовые сервисы, платформы, во всё, что работает для улучшения пользовательского обслуживания. Со всеми, кто пока не там, с точки зрения географии или стадии, мы общаемся, даём комментарии компании. Я участвовал порядка в 500 стартапах на ранних стадиях.

- А МОЖЕШЬ ПРИВЕСТИ ПРИМЕРЫ СТАРТАПОВ, В КОТОРЫЕ ВЫ ВЛОЖИЛИСЬ? ТЫ ЧТО-ТО ГОВОРИЛ ПРО ВЫПУСКНИКА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ.

Да, мы инвестировали в компанию выпускника Вышки. Иннокентий Белоцкий с партнёрами сделали сервис для управления автомобилем с мобильного телефона.

Например, у Tesla, Volvo есть приложение, через которое можно завести, открыть, выключить запуск.

У большинства автопроизводителей такого приложения не было. Ребята сделали его и технологию, которая на этапе производства машины встраивается в неё брендируется производителем. Компанию они продали Zurich Insurance Group, потому что ZIG подумал, можно более точно рассчитывать страховки. Ребята стали долларовыми миллионерами. Вот такая хорошая история.

- КУДА СЕЙЧАС ИНВЕСТИРУЮТ ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТОРЫ? И КАК ВЛИЯЕТ ПАНДЕМИЯ НА ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, ЧТО МЕНЯЕТСЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ФОКУСА?

Первое направление – обучение: люди хотят использовать освободившееся время, волноваться за будущее и искать, где могли бы усилиться или освоить другую профессию. Второе – телемедицина, потому что страх COVID-19, недостаточно подвижный образ жизни и т.д. Третье – entertainment, gaming, музыка: люди сидят дома, им хочется развлекаться.

- ЧТО МОЖНО ПОСОВЕТОВАТЬ СТУДЕНТАМ, КУДА ИДТИ, ЕСЛИ У НИХ ВОЗНИКЛА ИДЕЯ СТАРТАПА?

Лучше всего сразу идти к клиенту. Если у вас есть предположение, что ваш сервис крутой, идите сразу общайтесь с клиентами. Делайте на коленках, вручную, на костылях, но если вы попадете в клиентскую проблему, он будет готов платить. Если вы понимаете, для кого и что делать, я бы предложил идти в акселераторы или инкубаторы, или просто в пространство, где есть доступ к юристам, экономистам, маркетологам, где есть офисные площади. Чтобы вы смогли разобраться и сделать первые шаги.

- ЧТО ТЫ БЫ МОГ ПОЖЕЛАТЬ СЕГОДНЯШНИМ ВЫПУСКНИКАМ?

Желать, перебирать и делать больше, чем другие. Без желания не получится ничего – люди достигают успеха только в том, что им безумно нравится делать. Поэтому надо чего-то желать и делать много переборов на этом пути. Это второй момент. И третий, это делать что-то больше, чем все остальные. Только так шлифуется какое-то ваше умение, и вы становитесь лучше.

КОГДА МЕНЯ СПРАШИВАЮТ: «А ВЫ САМИ-ТО ВРАЧ?», ОТВЕЧАЮ «ДОКТОР!»



Максим Чернин, выпускник факультета менеджмента ВШЭ, оставил успешную карьеру в крупном корпоративном бизнесе, решил стать предпринимателем и запустил проект в совершенно новой для себя отрасли: медицине. Мы поговорили о том, как изменились карьерные траектории за последние 20 лет и о том, как управлять собственным здоровьем.

- МАКСИМ, ПОЧЕМУ МЕДИЦИНА?

Интерес к теме управления здоровьем, здравоохранению, то есть области, в которой ты можешь очевидно помогать людям, у меня зародился давно. Мне всегда это казалось очень благородной деятельностью, я с огромным уважением и восхищением относился к людям из индустрии медицины. Но долгое время подразумевалось, что работать в медицине это быть врачом. А у меня образование совершенно немедицинское – оно «вышкинское», управленческое.

В определённый момент я осознал, что оставаться

в страховании, – отрасли, которой я отдал предыдущие 16 лет своей жизни и в которой построил весьма успешную карьеру, я уже не хочу: накопилась усталость, уже реализовал много из того, что планировал. У меня был некоторый период размышлений: чего я по-настоящему хочу, где я буду получать больше удовольствия от профессиональной самореализации? Сегодня многие новые проекты связаны с развитием цифровых технологий, и мне пришла в голову идея запустить интересный стартап в области цифровой медицины. В тот момент как раз активно обсуждался закон о телемедицине в России – с начала 2018 года он вступил в силу.

Вообще инновации в здравоохранении внедряются весьма медленно. При этом все мы уже привыкли решать многие свои вопросы в других сферах жизни с помощью технологий. Вызывать такси, приобретать билеты, заказывать еду... А к своему врачу как ходили 10-20 лет назад, так и продолжаем ходить сегодня. Совершенствуется техника, МРТ, КТ, УЗИ, выполняются сложные операции, но в плане консультаций с врачом мало что изменилось в части возможности выбора, доступа, затрачиваемого времени.

Моё решение о такой значительной смене карьерной траектории одновременно удовлетворило сразу два моих желания: попробовать свои силы в медицине и из крупной корпорации перейти в небольшой частный стартап, то есть оказаться в ситуации, где только твои решения, успехи и ошибки определяют то, что с ним будет. Когда ты работаешь в условном «Сбербанке», нельзя сказать, что тебе легче или труднее, но уровень риска и ответственности предпринимателя безусловно выше. Тут, как сказал Нассим Талеб, ты ставишь свою шкуру на кон. И в финансовом, и в репутационном плане.

Мы с партнёрами запустили проект телемедицинских услуг на базе сети клиник «Доктор рядом» в 2017 году. Так я оказался в медицине, не будучи медиком. Два года назад я, кстати, защитил докторскую диссертацию в Высшей школе менеджмента у одного из моих любимых учителей «Вышки» Сергея Ростиславовича Филоновича и получил докторскую степень (DBA). Так что теперь на переговорах и встречах, когда у меня спрашивают: «А вы сами-то врач?», я говорю: «Доктор!» (смеётся). Хотя полностью со страховой отраслью я так и не порвал: сейчас я являюсь независимым членом Совета директоров компаний «Росгосстрах» и «Росгосстрах Жизнь».

- МАКСИМ, КОГДА МЫ СПРАШИВАЕМ СТУДЕНТОВ ПРО ИХ ПЛАНЫ, ВСЕГДА ЗВУЧАТ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ. ИМ БУДЕТ ИНТЕРЕСЕН ТВОЙ КАРЬЕРНЫЙ ТРЕК.

В страховом концерне Allianz (тогда это была Страховая компания «РОСНО») я оказался случайно. Меня на стажировку порекомендовал один из преподавателей ВШЭ, замечательный Ефим Борисович Галицкий. Я начинал как внештатный сотрудник, обзванивал страховые компании в качестве потенциального клиента и составлял отчёты в рамках анализа конкурентной среды. Никакого долгосрочного плана построения карьеры именно в страховании, в корпорации у меня тогда не было. Просто та стажировка растянулась на 11 очень насыщенных и интересных лет.

“

**ДОЛГОСРОЧНОГО ПЛАНА
ПОСТРОЕНИЯ КАРЬЕРЫ
ИМЕННО В СТРАХОВАНИИ,
В КОРПОРАЦИИ У МЕНЯ
ТОГДА НЕ БЫЛО.**

“

Я пришёл в «РОСНО» в 2001 на такую позицию внештатного сотрудника, а уходил в 2012 генеральным директором компании «Альянс-Жизнь» и членом Правления всего холдинга в России. По приглашению Германа Оскаровича Грефа я присоединился к группе «Сбербанк», который как раз планировал запускать свой собственный страховой проект. Так я стал первым сотрудником компании «Сбербанк страхование жизни» в качестве руководителя компании.

За 5 лет этот проект вырос в крупнейшего страховщика жизни в Восточной Европе и достиг уровня выручки свыше 100 млрд руб. Последний год работы в Сбере я также возглавлял Департамент благосостояния клиентов, отвечающий за страховой, пенсионный и инвестиционный бизнес группы.

Когда я только начинал карьеру, выпускники ведущих вузов с хорошим образованием, особенно свежим «вышкинским», достаточно сильно превосходили окружающих в области знания экономики, маркетинга, менеджмента. Это преимущество способствовало тому, что уже в 24 года я стал руководителем региональной сети одной из крупнейших страховых компаний страны.

В то время вообще карьеры молодых, амбициозных специалистов, готовых реально пахать днем и ночью, могли строиться ускоренным темпом, причем именно

“

**ПЕРВЫЕ ГЕНЕТИЧЕСКИЕ
ТЕСТЫ СТОИЛИ В РАЙОНЕ
100 000 ДОЛЛАРОВ.
СЕГОДНЯ ОНИ СТОЯТ
В РАЙОНЕ 15 000 РУБЛЕЙ.
ЗАВТРА ОНИ БУДУТ СТОИТЬ
3 000 РУБЛЕЙ.**

“

в крупных корпорациях. Тогда на нашем горизонте ещё не было темы эйфории небольших стартапов, цифры, диджитал, где можно без капитальных затрат начать делать что-то своё, если у тебя есть идея и целеустремленность. Чтобы что-то запускать, нужны были серьёзные инвестиции. Поэтому большинство моих однокурсников шли работать именно в компании, в корпорации, а не запускали (за редким исключением) свои бизнесы. Спустя лет 10 ситуация на рынке несколько изменилась: качество образования оставалось высоким, однако оно уже не так сильно превосходило нашу подготовку. Поэтому быстрых карьер стало меньше, ведь управленческие роли уже занимали мы и уходило куда не собирались. Спасал быстрый рост различных бизнесов в тот период: банки, инвестиционные компании, госкорпорации постоянно запускали новые проекты и требовались новые талантливые молодые специалисты. Ну а потому уже подоспела и цифровая эпоха. У выпускников последнего десятилетия появилась уникальная возможность уже будучи студентом запускать свои бизнесы. Они не требуют больших инвестиций, они – цифровые, легкие по капиталовложениям. Главное – уникальность идеи и хорошая команда. Надо сказать, что у каждого времени есть своя прелесть, свои возможности.

- Поговорим о телемедицине. Это уже сложившаяся отрасль?

Смотря где. В России рынок очень молодой, небольшой, а во многих странах мира он появился раньше и сегодня переживает настоящий бум – подстегнула эпидемия. Например, статистика Франции. В феврале этого года телемедицинских консультаций по стране – 40 000 в месяц, в апреле уже более 4 млн. В США по оценкам экспертов количество дистанционных консультаций в 2020 году вырастет более чем в 20 раз от значения предыдущего года. В России по прошлому году объем рынка составил около 2 миллиардов рублей. Прогнозируется, что в течение ближайших 4-х лет он вырастет до 90 миллиардов рублей, но есть много условий, от которых зависят темпы его развития. Например, произойдет ли либерализация законодательства по телемедицине. Сегодня услуги телемедицины в РФ ограничены: при первичном обращении пациента врач не может ставить диагноз, нельзя назначать лекарственные препараты, нельзя открывать или закрывать больничные. То есть пока телемедицина является услугой неполного цикла, то есть ограниченной. На Западе и на Востоке, например, в Китае, большинства подобных ограничений нет, и поэтому полнота спектра сервиса, который телемедицина может представить клиенту – намного шире. Эпидемия коронавируса существенно подстегнула развитие цифровой медицины в мире, надеюсь, это произойдет и у нас: для такой большой, географически распределенной и непропорционально заселенной страны как Россия, дистанционные консультации способны сделать очень большой вклад в повышение доступности медицинских услуг для граждан. Сегодня вопросы изменения законодательных ограничений активно обсуждаются рынком с Министерством здравоохранения.

Второй стимулом ускорения темпов роста станет включение телемедицины в состав услуг в рамках обязательного медицинского страхования (ОМС), что позволит обеспечить доступ к данной услуге не только сотрудникам крупных компаний через корпоративные ДМС пакеты или частным клиентам, способным платить за медицинские услуги из своего кармана, как это происходит сейчас, а всем гражданам в рамках государственных гарантий оказания медицинской помощи.

Ещё одним драйвером роста телемедицины станет дальнейшее развитие технологических решений: новые мобильные медицинские приборы, носимые устройства способны существенно изменить рутинный формат получения медицинской помощи, не выходя из собственного дома.

- КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ В ЦЕЛОМ?

Вы знаете, систему управления здоровьем будущего я бы скорее назвал здравостроительством, а не здравоохранением и смотрел бы на нее как на инвестиции в развитие человеческого потенциала. Потому что здоровье – это актив для твоей деятельности, твоих смыслов, для реализации твоих целей, твоей системы ценности. Такой же как, например, образование. Сегодня уже принято говорить о формировании индивидуальной траектории образования. Такие же маршруты будут и в области управления здоровьем, ведь истинное здоровье – это не про больную ногу, а про энергию, с которой утром просыпаешься, про настроение, про возможности. Но сейчас пока люди привыкли обращаться к специалистам только когда что-то в организме уже «сломалось».

Индустриальная система здравоохранения, которая существует уже более 100 лет, и не могла быть иной, кроме как конвейерной. В разгар индустриального развития, когда происходила массовая урбанизация, нужно было обеспечить медицинскую помощь сразу большому количеству людей, прежде всего, рабочих. Целью системы здравоохранения было возвращение людей к труду.

Единая норма здоровья, центральное место индустриальной системе здравоохранения – это уже устаревающая парадигма. И центральным понятием в ней является патогенез – то есть механизм развития болезни. А есть альтернативная точка зрения, для которой ключевым понятием становится салютогенез: то есть факторы формирования и построения здоровья.

То, как ты живешь и как хочешь жить, и формирует твои потребности к собственному здоровью. У человека, который планирует совершить восхождение на Эльбрус или триатлоном заниматься, они одни, у того, кто планирует сидеть дома и смотреть телевизор – другие. Кроме того, акцент должен быть смещен от ремонтной медицины, в которой мы все живем к проактивному превентивному управлению здоровьем. «Болезнь легче предупредить, чем вылечить»: этому высказыванию одного из отцов врачебного дела Гиппократ уже около 2500 лет.

- НО В ТАКОМ ВИДЕ ЭТО МЕДИЦИНА НЕ ДЛЯ ВСЕХ: ГЕНЕТИЧЕСКИХ ТЕСТОВ И ТАК ДАЛЕЕ В ОМС, СКОРЕЕ ВСЕГО, НЕ БУДЕТ.

Первые генетические тесты стоили в районе 100 000 долларов. Сегодня они стоят в районе 15 000 рублей. Завтра они будут стоить 3 000 рублей. Это удешевляемая технология. Как и все технологии.

“

АКЦЕНТ ДОЛЖЕН БЫТЬ СМЕЩЕН ОТ РЕМОНТНОЙ МЕДИЦИНЫ, В КОТОРОЙ МЫ ВСЕ ЖИВЕМ, К ПРОАКТИВНОМУ ПРЕВЕНТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ЗДОРОВЬЕМ.

“

Но кроме всяких тестов есть ещё и вопросы питания, физических упражнений, регулярной проверки состояния своего организма. Для того, чтобы делать регулярные легкие пробежки и не запихивать в свой организм всякую гадость, быть богатым не обязательно.

Новая медицина – это медицина формата 4-П: она должна быть Предиктивной (предсказывать имеющиеся риски), Превентивной (предотвращать их развитие), Персональной (определять индивидуальный подход к пациенту) и Партисипативной (вовлекать пациента в процесс управления здоровьем). И зачастую нет готовых рецептов, нужно прислушиваться к своему организму, подбирать те элементы управления, которые лучше подходят твоему образу жизни и окружения. Формировать здоровые привычки в части сна, питания, нагрузок и пр. И чем раньше начнёшь – тем дольше будет период твоей здоровой и независимой от других людей жизни. И тем больше ты сможешь сделать на своем пути, раскрыть заложенный в тебя природой уникальный потенциал!

К Делу

В ВШБ выстроен комплексный практикоориентированный подход к образованию. Для этого вести лекции приглашены специалисты с богатым практическим опытом, некоторые курсы организованы при участии компаний, открыты базовые кафедры.

К окончанию обучения студенты ВШБ уже обладают опытом реализации проектов: их курсовые работы имеют прикладную основу и ценность, они

проходят стажировки в компаниях. Кроме этого, умеют работать «руками»: анализировать с SAS и на R, обрабатывать данные на SPSS и др.

Благодаря работе Центра карьеры и Отдела по работе с выпускниками повышается вовлечённость бизнес экспертов в учебный процесс, проводятся гостевые лекции и мастер-классы, профориентационные мероприятия.

ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ
ПОДХОД

ПРЕПОДАВАТЕЛИ-
ПРАКТИКИ

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД С АКЦЕНТОМ
НА ПРОЕКТЫ, СВЯЗАННЫЕ
С РЕАЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ

КОРРЕКТИРОВКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ПРОГРАММ ПРИ УЧАСТИИ БИЗНЕС-
СООБЩЕСТВА

БАЗОВЫЕ КАФЕДРЫ

КЕЙС-ЧЕМПИОНАТЫ

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРАКТИКИ
И СТАЖИРОВОК

НАВИГАЦИОННЫЕ СЕССИИ
HR-СПЕЦИАЛИСТОВ ОТ
КОМПАНИЙ-РАБОТОДАТЕЛЕЙ

ОТБОР В КОМПАНИИ-
ПАРТНЁРЫ ПО СИСТЕМЕ
«ONE DAY JOB OFFER»

ГОСТЕВЫЕ ЛЕКЦИИ ЭКСПЕРТОВ
-ПРАКТИКОВ

ПРОЕКТЫ ИЗ ПРАКТИКИ
РЕАЛЬНОГО БИЗНЕСА.

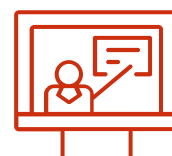
РАБОТА ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ

Наполнить практической ценностью образовательные программы ВШБ помогают Академические советы (АС). В состав пяти созданных АС входят научно-педагогические работники НИУ ВШЭ, эксперты по предметным областям, в том числе выпускники ВШЭ.

АКАДЕМИЧЕСКИЙ СОВЕТ ЯВЛЯЕТСЯ ОРГАНОМ ВНЕШНЕЙ НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА И ИНСТРУМЕНТОМ СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА.

Академические советы определяют стратегическое направление развития образовательных программ, оценивают эффективность их реализации, в том числе с точки зрения работодателей, и выработывают рекомендации руководству факультета по её развитию. Создание Академических советов способствует укреплению корпоративных и международных связей программы. Члены Академического совета поддерживают постоянное

развитие и совершенствование образовательной программы, предоставляя рекомендации, а также выступая в качестве партнёров программы по организации студенческих проектов, стажировок и связям программы с общественностью. Участие в Академических советах наших выпускников – это важный элемент укрепления традиций, корпоративной культуры – ДНК ВШЭ, понятной выпускникам.





ДМИТРИЙ МИХАЙЛОВИЧ КНАТЬКО

доцент, академический руководитель образовательной программы «Управление бизнесом»

Профессиональное мнение представителей бизнеса – будущих работодателей – о содержании базовых планов программ, а также учебных дисциплин, тем курсовых проектов и выпускных квалификационных работ, позволит гармонизировать академические и профессиональные составляющие образовательной программы. Мы рассчитываем, что Академический совет позволит нам построить актуальный профиль навыков и знаний будущего выпускника – высококвалифицированного и востребованного участника рынка труда.



АННА МИХАЙЛОВНА ГРЯЗНОВА

заместитель декана, доцент, академический руководитель образовательной программы «Международный менеджмент»

В состав совета входят представители стейкхолдеров программы высокого уровня, выбранные за их исключительный опыт, экспертизу и приверженность ценностям ВШБ ВШЭ и бизнес-образования в целом. Их участие в работе Академических советов имеет решающее значение для успеха программы и ее будущего развития.



ВИКТОРИЯ ДАРАБОВНА ГЕРАМИ

профессор, академический руководитель образовательной программы «Логистика и управление цепями поставок»

Представители бизнеса могут корректировать направленность и содержание программ с учётом тенденций и перспектив развития профильных сфер бизнеса, поддерживать проектные формы обучения, распространять информацию о ВШБ и её программах в бизнес-среде. Через выпускников – членов Академических советов может осуществляться эффективная обратная связь программы с бизнесом на уровне молодых специалистов.



ДАНИИЛ ВЛАДИМИРОВИЧ МУРАВСКИЙ

доцент, академический руководитель образовательной программы «Маркетинг и рыночная аналитика»

Выпускники, которые участвуют в Академических советах, способны встать на место нашего слушателя и уже как опытные управленцы понять, как ему помочь достигнуть карьерных, учебных целей и целей по личностному развитию.

Партнёры

Сотрудники компаний-партнёров ВШБ рассказали о возможностях трудоустройства и поделились мнением о том, что отличает наших выпускников.



открытие

Банк

“

СРЕДИ СТАЖЁРОВ, КОТОРЫЕ
В ЭТОМ ГОДУ ПРИШЛИ
К НАМ, ЕСТЬ СТУДЕНТЫ НИУ
ВШЭ, В ТОМ ЧИСЛЕ ВШБ.
ОТ КОЛЛЕГ, НАСТАВНИКОВ
СТУДЕНТОВ МЫ ПОЛУЧИЛИ
ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ОТЗЫВЫ.
СТАЖЁРЫ ВШБ
ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ
ПОДГОТОВЛЕННОСТЬ,
ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ
И ВЫСОКУЮ
РАБОТОСПОСОБНОСТЬ,
ПОЭТОМУ МНОГИЕ ИЗ НИХ
ПОЛУЧИЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
О ТРУДОУСТРОЙСТВЕ.



НАДЕЖДА ВОЛОДИНА

руководитель направления по привлечению
молодых талантов,
Управление подбора персонала,
Департамент подбора и развития персонала



ПАРТНЁРСТВО С ЦЕНТРОМ КАРЬЕРЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ БИЗНЕСА НИУ ВШЭ ДАЁТ ВОЗМОЖНОСТЬ:

**ПРОДВИГАТЬ БРЕНД БАНКА
КАК РАБОТОДАТЕЛЯ;**

**ИНФОРМИРОВАТЬ СТУДЕНТОВ
ВУЗА О ПРОГРАММАХ
ПРАКТИКИ И СТАЖИРОВКИ,
ВАКАНСИЯХ И ИНЫХ
КАРЬЕРНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ
БАНКА;**

**РАЗВИВАТЬ НОВЫЕ
ФОРМЫ ПАРТНЁРСКОГО
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, В ТОМ
ЧИСЛЕ ОНЛАЙН;**

**ОБМЕНИВАТЬСЯ ПРАКТИЧЕСКИМ
ОПЫТОМ С ВУЗОМ.**

ВОЗМОЖНОСТИ ТРУДОУСТРОЙСТВА:

ПРОХОЖДЕНИЕ СТАЖИРОВКИ;

**УЧЕБНАЯ / ПРЕДДИПЛОМНАЯ
ПРАКТИКА С ВОЗМОЖНОСТЬЮ
ТРУДОУСТРОЙСТВА;**

**УЧАСТИЕ В НЕДЕЛЕ КАРЬЕРЫ
В ВУЗЕ;**

УЧАСТИЕ В КЕЙС-ЧЕМПИОНАТЕ;

**УЧАСТИЕ В АКТИВНОСТЯХ,
РЕАЛИЗУЕМЫХ БАЗОВОЙ
КАФЕДРОЙ «РИСКИ», В ТОМ
ЧИСЛЕ АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ
В РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНЫХ
ПРОГРАММ БАКАЛАВРИАТА
И МАГИСТРАТУРЫ.**

ВЫПУСКНИКОВ ВШБ ОТЛИЧАЕТ:

**НАЦЕЛЕННОСТЬ НА
ДОСТИЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТА;**

**ХОРОШАЯ ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ
ПОДГОТОВКА;**

**ЗНАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ТРЕНДОВ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ;**

**ХОРОШИЕ БАЗОВЫЕ
ЗНАНИЯ В ОБЛАСТИ
ПРОГРАММИРОВАНИЯ
(SQL, PYTHON);**

**НАСТОЙЧИВОСТЬ
В ДОСТИЖЕНИИ ЦЕЛИ;**

**УМЕНИЕ ВЫСТРАИВАТЬ
ПАРТНЕРСКИЕ
ВЗАИМООТНОШЕНИЯ
С КОЛЛЕГАМИ.**

НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ПАРТНЁРСКИЕ ПРОЕКТЫ С ВШБ:

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ
КАМПАНИИ О ПРОГРАММАХ
ПРАКТИКИ И СТАЖИРОВКИ
В БАНКЕ;**

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ
КАМПАНИИ О ТЕКУЩИХ
СТАРТОВЫХ ВАКАНСИЯХ
В БАНКЕ;**

**ОТКРЫТЫЕ ЛЕКЦИИ С
УЧАСТИЕМ ЭКСПЕРТОВ БАНКА;**

**СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ
КАРЬЕРНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ.**

“

СОТРУДНИЧЕСТВО С ВУЗАМИ – ОДНО ИЗ ВАЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОИСКА СОТРУДНИКОВ И ПОСТРОЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ПАРТНЁРСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В ЦЕЛОМ. СОВМЕСТНЫЕ АКТИВНОСТИ, РАБОТА В ТАНДЕМЕ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ РАЗЛИЧНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ОБЛАДАЮТ БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ КАК ЗА СЧЁТ ОБЪЕДИНЕНИЯ КРУПНЫХ БРЕНДОВ, ТАК И ЗА СЧЁТ ВКЛЮЧЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ САМОГО ВЫСОКОГО УРОВНЯ. ВОЗМОЖНОСТЬ ИНТЕГРИРОВАТЬСЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС И ТРАНСЛИРОВАТЬ НАПРЯМУЮ СТУДЕНТАМ ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ КОМАНДЫ БАНКА УСКОРЯЕТ АДАПТАЦИЮ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ СОТРУДНИКОВ В РЕАЛИЯХ КОМПАНИИ И ПОГРУЗИТЬ ИХ В РАБОЧИЙ КОНТЕКСТ. ЭТО ВЛИЯЕТ НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ. БАНК ЖЕ ПРИ ЭТОМ ИМЕЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ В ПЕРВООЧЕРЕДНОМ ПОРЯДКЕ ПРИГЛАСИТЬ НА РАБОТУ МОЛОДЫХ И АМБИЦИОЗНЫХ КАНДИДАТОВ. А ДЛЯ МЕНЯ ЛИЧНО БАЗОВАЯ КАФЕДРА ЭТО ВОПЛОЩЕНИЕ ДЕТСКОЙ МЕЧТЫ – Я ХОТЕЛА БЫТЬ УЧИТЕЛЕМ, И МНЕ ПРИЯТНО ЗНАТЬ, ЧТО В ПОДГОТОВКЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ ПЕРСОНАЛОВ ЕСТЬ И МОИ УСИЛИЯ.



**ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА
КРЕМЛЁВА**

член Правления, руководитель блока «Риски», банк «Открытие», заведующая базовой кафедрой банка «Открытие», профессор Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ

ВЫПУСКНИКОВ ВШБ ОТЛИЧАЕТ:

АМБИЦИОЗНОСТЬ;

ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ;

**ГОТОВНОСТЬ ДОВОДИТЬ
НАЧАТОЕ ДО КОНЦА;**

**ВЫСОКИЙ БАЗОВЫЙ
УРОВЕНЬ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ
ПОДГОТОВКИ.**

ПЛЮСЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С ВШБ

ДЛЯ БАНКА:

**РАЗВИТИЕ БРЕНДА БАНКА
В ЦЕЛОМ И КАК РАБОТОДАТЕЛЯ;**

**ФОРМИРОВАНИЕ АКТИВНОГО
КАДРОВОГО РЕЗЕРВА;**

**РАЗВИТИЕ ПАРТНЁРСКИХ
ПРОГРАММ И ПРОЕКТОВ;**

**ОСВЕЩЕНИЕ В СМИ
СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ;**

**РАЗВИТИЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКИХ
НАВЫКОВ СОТРУДНИКОВ
БАНКА.**

ДЛЯ СЕБЯ ЛИЧНО:

**ИНТЕРЕСНЫЙ ОПЫТ ОБЩЕНИЯ
СО СТУДЕНТАМИ;**

**ПОЛУЧЕНИЕ ОБРАТНОЙ
СВЯЗИ О РАБОТЕ КАФЕДРЫ
И ПРЕДЛОЖЕНИЙ
ПО ОБОГАЩЕНИЮ УЧЕБНОЙ
ПРОГРАММЫ.**



“

ПАРТНЁРСТВО С ЦЕНТРОМ
КАРЬЕРЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ
БИЗНЕСА НИУ ВШЭ – ЭТО
ХОРОШАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ
РАССМОТРЕТЬ СРЕДИ
ПЕРСПЕКТИВНЫХ СТУДЕНТОВ
ОДНОГО ИЗ ВЕДУЩИХ ВУЗОВ
СТРАНЫ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ НАШЕЙ
КОМПАНИИ ЕЩЁ НА ЭТАПЕ ИХ
СТУДЕНЧЕСТВА. ПРАКТИКА
ХОРОШО РАСКРЫВАЕТ
СТУДЕНТА ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ,
ВИДНЫ СИЛЬНЫЕ/СЛАБЫЕ
СТОРОНЫ, ПОДХОД
К ВЫПОЛНЕНИЮ ЗАДАНИЙ,
МОТИВАЦИЯ. В НАСТОЯЩЕЕ
ВРЕМЯ ВОСЕМЬ СТУДЕНТОВ
ИЗ НИУ ВШЭ ПРОХОДЯТ
У НАС СТАЖИРОВКУ, И ТРОЕ
ИЗ НИХ - УЧАЩИЕСЯ ВШБ.
ИХ ВСЕХ ОТЛИЧАЕТ ХОРОШАЯ
БАЗОВАЯ ПОДГОТОВКА
И ОТВЕТСТВЕННОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ВЫПОЛНЯЕМЫМ ЗАДАЧАМ.
НА ВРЕМЯ СТАЖИРОВКИ МЫ
ДАЁМ “БОЕВЫЕ” (НЕ УЧЕБНЫЕ)
ЗАДАЧИ.



ИЗАБЕЛЛА БОДЖОЛЯН

руководитель группы
стажёрских программ

ВОЗМОЖНОСТИ ТРУДО- УСТРОЙСТВА:

**ПРОХОЖДЕНИЕ СТАЖИРОВКИ;
УЧЕБНАЯ / ПРЕДДИПЛОМНАЯ
ПРАКТИКА С ВОЗМОЖНОСТЬЮ
ТРУДОУСТРОЙСТВА;**

**УЧАСТИЕ В НЕДЕЛЕ КАРЬЕРЫ
В ВУЗЕ;**

**УЧАСТИЕ В КЕЙС-
ЧЕМПИОНАТАХ;**

**УЧАСТИЕ СТУДЕНТОВ
В ЯРМАРКЕ ВАКАНСИЙ «ДЕНЬ
1С: КАРЬЕРЫ» (ЕЖЕГОДНОЕ
МЕРОПРИЯТИЕ, ПРОХОДИТ
В НОЯБРЕ);**

**УЧАСТИЕ СТУДЕНТОВ
В ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ».**

“

ОБЫЧНО СТУДЕНТЫ ОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ НАЧИНАЮТ РАБОТУ В ФИРМЕ СО СТАЖИРОВКИ. У НАС ЕСТЬ ДВА НАПРАВЛЕНИЯ СТАЖЕРСКИХ ПРОГРАММ: ДЛЯ СТУДЕНТОВ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ ЗАНИМАТЬСЯ РАЗРАБОТКОЙ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ (СИСТЕМНЫЕ ЯЗЫКИ ПРОГРАММИРОВАНИЯ И ЯЗЫК 1С) И ДЛЯ СТУДЕНТОВ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ В ПРОХОЖДЕНИИ СТАЖИРОВКИ В ОБЛАСТИ МЕНЕДЖМЕНТА, МАРКЕТИНГА, КОНСАЛТИНГА, ФИНАНСОВ. СТАЖИРОВКА ДЛИТСЯ ОТ 6 МЕСЯЦЕВ ДО 2 ЛЕТ – СРОК ЗАВИСИТ ОТ КАЧЕСТВА И УСПЕШНОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОЧИХ ЗАДАЧ И ОТ ВОЗМОЖНОСТИ СТУДЕНТА ПЕРЕЙТИ В ШТАТ НА ПОЛНЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ.

“

СТУДЕНТОВ
И ВЫПУСКНИКОВ ВШБ
ОТЛИЧАЮТ ОБШИРНЫЕ
ЗНАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ, УМЕНИЕ
РАБОТАТЬ С КЕЙСАМИ
И ДЕЛАТЬ ПРЕЗЕНТАЦИИ,
ОЧЕНЬ ХОРОШИЙ
АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК.



ИННА ОЖОГИНА

руководитель отдела продаж бизнес-приложений Oracle, доцент Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ

ПЛЮСЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С ВШБ:

**ДЛЯ
КОМПАНИИ:**

**ЗНАКОМИТЬ БУДУЩИХ
СОТРУДНИКОВ
И РУКОВОДИТЕЛЕЙ
С ТЕХНОЛОГИЯМИ
И РЕШЕНИЯМИ ORACLE
И СО СПОСОБАМИ ИХ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ
БИЗНЕС-РЕЗУЛЬТАТА.**

**ДЛЯ СЕБЯ
ЛИЧНО:**

**МНЕ НРАВИТСЯ
ПЕРЕДАВАТЬ ЗНАНИЯ,
КОТОРЫМИ ОБЛАДАЮ,
СТУДЕНТАМ.**



Студенты сталкиваются с трудностями, которые связаны не только с учёбой.

ОБЩЕУНИВЕРСИТЕТСКАЯ КОМИССИЯ ПО РАБОТЕ СО СТУДЕНТАМИ ОДОБРИЛА ВЫПЛАТЫ МАТЕРИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ В НОЯБРЕ ДЛЯ 105 ОБУЧАЮЩИХСЯ ВШБ НА ОБЩУЮ СУММУ

4 420 105 РУБ.

Заходите [сюда](#), чтобы узнать больше о возможностях получения социальной помощи. Консультацию также можно получить в отделе по работе со студентами или в учебном офисе.

КОЛИЧЕСТВО СТУДЕНТОВ, ПОЛУЧИВШИХ МАТЕРИАЛЬНУЮ ПОМОЩЬ -105

СТУДЕНТЫ ПРОГРАММ МАГИСТРАТУРЫ

СТУДЕНТЫ ПРОГРАММ БАКАЛАВРИАТА

Конкурс



МЕРЧ САМОМУ ВНИМАТЕЛЬНОМУ ЧИТАТЕЛЮ!

В ДАЙДЖЕСТЕ СПРЯТАНЫ БУКВЫ – СОБЕРИ ИЗ НИХ
СЛОВО
И ПРИСЫЛАЙ НА CAREERS@HSE.RU.

ПЕРВЫЙ, КТО НАПИШЕТ ПРАВИЛЬНЫЙ ВАРИАНТ,
ПОЛУЧИТ ПОДАРОК ОТ ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ.

ЖЕЛАЕМ УДАЧИ!





НАША КОМАНДА



АЛЕКСАНДР ДЫНИН

заместитель декана
по корпоративным связям
и работе со студентами



ЕКАТЕРИНА ШУГАЛЕЕВА

директор центра карьеры



ТАТЬЯНА РУТКОВСКАЯ

руководитель отдела
по работе с выпускниками



ВАЛЕРИЯ НИКОЛАЕВА

специалист центра
карьеры



АНАСТАСИЯ КУЛАГИНА

менеджер центра
карьеры



СОФЬЯ ПИМЕНОВА

менеджер по работе
со студентами



МАРИАННА СИНИС

менеджер Центра
карьеры



ЮЛИЯ ТЮРИКОВА

менеджер по работе
с выпускниками



НАТАЛЬЯ КАШУНИНА

менеджер центра
карьеры

В СЛЕДУЮЩИХ ВЫПУСКАХ МЫ ПРОДОЛЖИМ РАССКАЗЫВАТЬ О НОВОСТЯХ ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ, ОБЩАТЬСЯ С ЭКСПЕРТАМИ-ВЫПУСКНИКАМИ – НАДЕЕМСЯ, ДАЙДЖЕСТ БУДЕТ ИНТЕРЕСНЫМ И ПРАКТИЧЕСКИ ПОЛЕЗНЫМ. ДО НОВЫХ ВСТРЕЧ!

ДЛЯ НАС ОЧЕНЬ ВАЖНА ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ. ОТЗЫВЫ И ПОЖЕЛАНИЯ К БУДУЩИМ ВЫПУСКАМ ДАЙДЖЕСТ ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ ВШБ ПРИСЫЛАЙТЕ НА CAREERS@HSE.RU.

ЦЕНТР КАРЬЕРЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ БИЗНЕСА

119049, Москва, Шаболовка ул., 26, стр. 4, каб. 4401
+7 495 621 77 92
careers@hse.ru





ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С ВЫПУСКНИКАМИ

119049, Москва, Шаболовка ул., 26, стр. 4, каб. 3209
+7 495 772 95 90 доб.26072
alumni@hse.ru

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ СО СТУДЕНТАМИ

119049, Москва, Шаболовка ул., 26, стр. 3, каб. 3102
+7 495 772 95 90 доб.26202

МЫ В СОЦСЕТЯХ

-  vk.com/careercentre_alumni
-  facebook.com/GSBCareersAlumni
-  t.me/GSBCareersAlumni
-  instagram.com/hse_gsb.careers.alumni/