

«Чтобы построить школу, мне потребовалось почти два года»

Предпринимательница Елена Буянова – о том, как создать международную школу с нуля в чужой стране



Ольга Проскурнина ★ 0



78%



13



Во дворе школы Ехирегу
архив школы

«Чтобы построить школу, мне потребовалось почти два года»

Предпринимательница Елена Буянова – о том, как создать международную школу с нуля в чужой стране

В 2016 году Елена Буянова – владелица московской IT-компании «Оберон», известной своими колл-центрами для крупных банков и ритейлеров – открыла недалеко от Риги международную школу Ехирегу. Вскоре построенное с нуля школьное здание начало завоёвывать архитектурные премии, а желающие учиться в Ехирегу начали выстраиваться в очередь. В интервью Republic она рассказала о том, почему решила инвестировать в образование за пределами России, сколько это стоит и возможно ли окупить такие инвестиции.

– Каково это – создать частную школу в другой стране, хотя и не в самой далёкой, но всё-таки?

– Когда моя семья обосновалась в Латвии, там было две международные школы – и очереди из желающих туда попасть. Все они предлагали традиционную систему образования. Но на мой взгляд, классическое образование с традиционным набором предметов и форм преподавания уже не отвечает задачам нашего времени. Тогда я и подумала, почему бы не сделать ещё одну школу? Мне кажется, если хочешь изменить мир к лучшему – надо браться и менять, прямо там, где сам находишься. Свой профессиональный путь я начинала как учитель математики. Но не смогла работать в школе, потому что мне не нравились ни принципы преподавания, ни то, как они реализуются.

Сейчас же в мире с образованием происходит ещё более странная вещь. Мы не знаем, кем будут наши дети через 20 лет, какие профессии будут востребованы, а какие исчезнут. Мы сами поменяли профессию несколько раз за жизнь, а наши дети должны учиться уже не профессиям, а определенным навыкам. Например, как в этом информационном хаосе вылавливать и использовать что-то нужное. Еще один важный навык, которому неплохо

было бы научиться – это умение работать друг с другом. Несмотря на все соцсети и гаджеты, люди становятся все более разобщенными, им все сложнее общаться вживую, работать и создавать что-то вместе.

– Как же они играют в сетевые компьютерные игры типа FortNite?

– Тут у медали есть две стороны. С одной стороны, сетевые игры – это новая отрасль экономики, где есть крутые игроки, команды, люди зарабатывают деньги, строят стратегии, становятся киберспортсменами. Но большинство людей, к сожалению, просто тупят в играх, прячутся за никами, а когда нужно общаться на бытовом уровне или даже в учебном процессе, начинаются большие сложности. Кроме того, отсутствуют навыки презентации – дети не умеют защищать своё мнение, аргументированно, спокойно, без надрыва рассказывать, почему они так думают.

В классической школе практически нет форматов, где дети могли бы научиться сотрудничеству, работе в команде. Поэтому, придя после школы и университета на работу, люди не готовы к реалиям рынка.

– А как можно решить эту проблему в школьном образовании?

– Отстаивать своё мнение можно научиться в ходе дебатов. Сюда же – умение писать эссе, это, на самом деле, непросто, этому надо учиться, когда ты ставишь вопрос, изучаешь его, подбираешь аргументы, потом отвечаешь, почему это так, с твоей точки зрения. То есть не переписываешь из интернета какую-нибудь статью, как зачастую происходит в наших постсоветских школах. Кроме того, у нас есть школьная ассамблея – инструмент самоуправления, где дети участвуют в принятии решений о тех правилах, по которым живет школа, учатся отстаивать их перед взрослыми. Например, они приняли решение, что в нашей школе не будет школьной формы.

Этому, в принципе, необходимо учить с детства, почему мне и нравится система международного бакалавриата [по которой работают многие международные школы]. Один из главных её принципов – это ответственность ребёнка за свои поступки, решения и обучение. Это начинается с мелочей – с того, что родители не кладут спортивную форму ему в рюкзак, он должен это делать сам. Ответственности за себя и свои поступки мы учим детей с детского сада.

– А у вас французский детский сад?

– Да, обучение в нем на французском языке, дети оттуда выходят практически билингвами. В старшей группе к французскому добавляется английский язык, из 40 учебных часов 25–30 – это английский, чтобы в школе они могли понимать материал. У нас в школе мы поддерживаем 4 языка – помимо английского и французского, это латышский и русский. Английский – это основной язык преподавания в системе IB.

– Откуда в принципе взялись эти стандарты международного бакалавриата, по которым вы работаете?

– Система IB была придумана после второй мировой войны в Швейцарии для UWC (международного образовательного движения United World College), в которую входит, кстати, школа в Дилижане [основанная Рубеном Варданяном]. В IB нет единых учебников, каждая школа пишет свою программу – можно брать любые учебные материалы и пособия, скажем, оксфордские учебники по математике или по языкам. Но стандарты обучения и академические результаты у них – самые высокие. Более 1600 университетов в мире берет студентов с хорошими результатами в IB DP (дипломная программа международного бакалавриата 11–12 класс) без дополнительных экзаменов.

«Школа – это люди, а не стены»

– Что нужно, чтобы школа получила аккредитацию в системе IB?

– Это не так просто. Надо написать программу, которая соответствует ценностям и стандартам IB, затем обучить по ней всех преподавателей – либо онлайн, либо с тренерами, которые приезжают из Швейцарии, преподавание в школе должно быть в строгом соответствии с принципами IB. Ежегодно проводятся инспекции, чтобы проверить соответствие стандартам международного бакалавриата.

– Сколько времени и денег нужно, чтобы всё это организовать с нуля?

– Чтобы построить школу, мне понадобилось почти два года – начиная от слов «я хочу построить школу» до момента, когда пришли первые ученики. У нас был очень хороший латышский архитектор [Юрис Лацис], он спроектировал здание за три месяца, через полгода мы вошли в стройку, и ещё через десять месяцев её закончили. Скорость не в ущерб качеству вообще – архитектурный проект школы получил несколько международных профессиональных наград. Постройка здания и закупка оборудования обошлась в 16 млн. евро.

– Это были ваши деньги или привлечённые?

– Да, это были деньги нашей семьи.

– Что ещё нужно, чтобы создать школу?

– Надо иметь очень хороший коллектив. Ведь школа – это, в первую очередь, люди. А не стены.

– А где вы их нашли?

– Мы начали с детского сада. Еще в России моя дочь ходила во французский детский сад в Москве. Команда французов хотела уезжать отсюда, и я им предложила переехать в Латвию и сделать этот проект со мной. Почему Латвия? В детстве я проводила много времени на Балтийском море, мне здесь нравится. Ну и в силу личных обстоятельств мы в итоге переехали сюда жить. На мой взгляд, дошкольное и начальное образование во Франции – одно из самых лучших в мире. О качестве средней и старшей школы можно спорить, а вот в том, что касается маленьких детей и начальной школы – всё прекрасно. Потому что, выходя из французского детского сада, малыши могут отличить Мане от Моне, прекрасно говорят на французском, английском и своём родном языке, играют в театре, умеют рисовать, абсолютно свободны и не боятся выражать своё мнение.

- Ваши инвестиции в школу когда-нибудь окупятся?

– Смотрите, есть капитальные инвестиции – это вложения в здание и оборудование. Эти деньги мы не планируем возвращать, это наш подарок детям. Наша инвестиция в развитие общества. А есть операционные расходы – это зарплаты сотрудникам, учебные материалы, закупка всего необходимого для жизнедеятельности школы. По нашему бизнес-плану школа должна выйти на самоокупаемость уже в следующем году.

– Годовое обучение стоит 16 000 евро. Вы берёте всех, кто может заплатить, или есть какой-то конкурсный отбор?

– В первые два года брали всех желающих. Сейчас мест уже не хватает, во многие классы мы набираем по два-три человека максимум.

«Перестраиваемся прямо на ходу»

– Давайте теперь поговорим о источнике средств на частную школу в Латвии – про ваш основной бизнес, компанию Oberon. Насколько я понимаю, основное направление вашей деятельности – это колл-центры?

– Компания Oberon – системный интегратор в отрасли информационных технологий. Мы работаем в четырех направлениях: телекоммуникации, бизнес-аналитика, центры обработки данных и информационная безопасность. Колл-центры входят в подразделение телекоммуникаций. С них мы начинали в 2003-м году, стали одними из лучших к 2005-му году на этом рынке. И, в принципе, эту позицию удерживаем – и по качеству реализуемых проектов, и по количеству клиентов, которых представляем, и по экспертизе. Одним из первых наших клиентов стал «Связной», а всего таких крупных компаний у нас около 50. Вообще Oberon – компания, которая обладает опытом и ресурсами, чтобы взять на себя управление проектами, обеспечив заказчику снижение издержек, рост прибыли, оптимизацию функционала. И обеспечить грамотный подход к построению информационных систем.

– С тех пор, как вы начали заниматься колл-центрами, люди явно стали меньше пользоваться голосовой связью, а дозванивается до них, как правило, робот. Это отражается на вашем бизнесе?

– Конечно! За последние 10 лет много чего изменилось. Когда же мы только начинали, приходилось убеждать клиентов пользоваться колл-центрами, доказывать им, сколько клиентов они теряют из-за их отсутствия. Смешно получилось в «Корбине Телеком»: первый колл-центр, который мы делали, был там, мы установили его 31-го декабря, и через неделю они выяснили, что в компании не работал телефон, – за это время они потеряли 10 000 звонков, то есть новых клиентов. Мы меняемся вместе с рынком. Например, сейчас мы в колл-центрах внедряем такой продукт, как единое окно рабочего места оператора – это когда с клиентом используют любой канал, который ему удобен – email, whatsapp, skype. Он может писать любым способом, оператор все равно видит его сообщения и понимает историю вопроса.

– До какого размера выросла ваша компания за 15 лет?

– В 2018 году наша выручка составила 1,4 млрд рублей.

– А как вы этого достигли?

– Во-первых, у меня прекрасная команда. Во-вторых, мы всегда зарабатывали на своих услугах, своим ноу-хау, а не на поставках импортного оборудования. Когда был кризис 2008 года, у нас контракты были в долларах, а курс сильно изменился, разрыв в cashflow был почти миллион долларов. Мои топ-менеджеры пришли ко мне и сказали, что они хотят сохранить компанию и готовы разделить со мной ответственность. «Занимай денег – мы через два года все вернем». Так и случилось. Одной такие решения принимать сложно.

– Вы единственный владелец компании Oberon?

– Да, все принадлежит мне на 100%.

– А это принципиальная позиция, чтобы партнеров не было?

– Чтобы не тратить много времени на выяснения с партнерами, почему ты хочешь так, а не этак. В 1996 году мы с товарищами открыли компанию «Город-инфо». Мы начали делать сайты, занялись рекламой в интернете, был такой прекрасный сайт weekened.ru – это делали мы. Я отвечала за продажи и стратегию. В 2001 году продали компанию, мои партнеры решили, что надо создавать собственные продукты. Я понимала, что это требует другого объема и другой длины инвестиций. В это решила не ходить – наши мнения разошлись. Потом решила попробовать работать по найму. И поняла, что не могу. Я прихожу на работу, а меня спрашивают: «Почему ты пришла в 11 утра?» «А вы бы спросили меня вчера в 11 вечера, почему я до сих пор сижу и обсуждаю проект, вместо того чтобы читать сказку ребенку?». Я терпела полгода. И потом создала Oberon, где я единственный владелец. Опыт работы по найму, однако, был крайне полезный. Во-первых, я поняла: рыбу не надо заставлять влезать на дерево, у нее начнется комплекс неполноценности. Во-вторых, все мои сотрудники знают: они могут улететь хоть на луну, лишь бы делали свою работу. Ведь человек работает не за зарплату, а за результат.

– Да, вся эта трудовая дисциплина XX века выглядит пережитком прошлого.

– Поэтому когда мне говорят про «аджайл»... Слушайте, я живу так всю свою жизнь. И к сожалению, ни школа, ни институт эти компетенции не развивают. Наша компания, которой в этом году исполнится 15 лет, – это сейчас команда всего из ста человек. И перестраиваемся прямо на ходу. Это особенно важно сейчас, потому что пока ты подписал проект и согласовал его у клиента, ситуация на рынке может поменяться, и кто-то более быстрый, чем ты придумает другое. Надо быть точными и быстрыми.

«Интересно построить школу нового типа»

– Какие перспективы вы видите для своей компании? В прошлом году правительственные чиновники и президент говорили о том, что государство направит триллион рублей на всеобщую дигитализацию России. Вы претендуете на какой-то кусочек этого триллиона?

– Мы в этом не участвуем, поэтому комментировать не буду.

– У вас ведь ещё параллельно Oberon был ещё цветочно-винный бизнес, так?

– Да, наша компания называлась WRConcept, мы занимались флористическим и ландшафтным дизайном. Этот бизнес просуществовал восемь лет с 2006 по 2013 год. Этот бизнес меня очень многому научил. В первую очередь, создавать прекрасное. Сначала было

несколько магазинов, куда человек мог пойти и купить на вечер хорошее вино и цветы – мы так и назывались по-русски «Вино и розы». Но в итоге остался один магазин на «Красном Октябре», потому что стало сложно получать лицензии на алкоголь. Тогда мы двинулись в ландшафтный дизайн. У нас было очень много заказчиков и очень хорошие флористы. Но в 2014-м году мы закрыли этот бизнес, после валютного кризиса. Когда людям нечего есть, они больше не будут покупать дорогие цветы.

– А в России нет желания сделать такую же крутую школу, как Eхureгу?

– Сейчас моя семья, мои дети живут в Латвии. И мне это очень интересно: как построить школу нового типа, где детей учат всем тем компетенциям, которые востребованы на рынке. Чтобы дети ходили в школу с удовольствием, а не только потому что нужна бумажка для поступления в университет. Мне важно, чтобы этот проект состоялся. А чтобы сделать хорошую школу, нужно не менее 10–15 лет. А дальше посмотрим.

Я же педагог, по образованию все-таки. И вообще мечтаю, чтобы детей учили состоявшиеся профессионалы, а не вчерашние выпускники педвузов

– мне сейчас очень нравится система в Финляндии, потому что они отменили педагогические вузы, а в профессиональных вузах есть факультеты коучеров, которые ведут ребенка и направляют его.

Недавно я спросила свою 8-летнюю дочь: «Слушай, почему рыбы плавают?» Она задумалась: «Не знаю... Плавники?». Я говорю: «Ну, давай я тебе сейчас плавники прикреплю – ты будешь плавать?». Она продолжает: «Ну, жабры у неё есть». Я говорю: «Хорошо, а что ещё?». Так она дошла до плавательного пузыря, который сжимается, когда рыба уходит на дно, и раздувается, когда она поднимается наверх. И ей было интересно. Но научить ребёнка не просто находить информацию в Википедии, а реально продумать свой ответ и сделать его нешаблонным – это самая интересная и важная задача. Умение мыслить – это то, что сделает наших детей конкурентноспособными в самой турбулентной ситуации.