

12+

Газета Новосибирского государственного университета экономики и управления

ГЛАВНАЯ ТЕМА

Пациент скорее жив



Представительства НГУЭУ в разных городах Сибири были открыты еще в конце 90-х годов прошлого века. Долгое время их деятельность фактически была пущена на самотек. Несмотря на это, утверждает начальник управления по работе с представительствами Жанна Мамаева, они вполне рентабельны. И, как показала очередная встреча, готовы к переменам.



▶ 6–8

■ ГОСТЬ НОМЕРА

«Управленцы должны заряжать других!»

Министр Виталий Голубенко о нюансах госслужбы, управлении коллективом и карьерном старте

▶ 5

■ ПРОЖЕКТОР

«Стоит ли лениться, если вы идете к мечте?»

Первокурсник Вадим Сухоненко о горном беге и совмещении активной жизни с учебой

▶ 14

Прием заявок на конкурс студенческих инициатив подходит к концу

До 15 января 2016 г. студенты НГУЭУ еще могут отправить заявку на участие в конкурсе по адресу ksi@nsuem.ru и получить шанс на финансовую, организационную и информационную поддержку своих проектов. Получить подробную информацию можно в управлении молодежной политики (каб. 3-311, тел. +7 (383) 243-94-05 или +7 (383) 243-94-70).

Бассейн НГУЭУ увеличил выручку на 30% в 2015 году

По итогам 11 месяцев 2015 года доход учреждения вырос на 30% и составил 6,8 млн рублей. Основными причинами успеха директор спортивного учреждения Михаил Иванов считает размещение «карточек» бассейна в 2ГИС, удачное расположение объекта и отсутствие необходимости брать справку в поликлинике.

Формирование делегации для поездки в ЮАР началось

В конце декабря 2015 года были анонсированы даты визита официальной делегации Новосибирской области в ЮАР. Собственники и руководители предприятий, представители органов власти и образовательных учреждений посетят г. Дурбан в период с 28 февраля по 5 марта. Формированием делегации занимаются НГУЭУ совместно с мэрией Новосибирска и Новосибирской торгово-промышленной палатой.

Банк «Открытие» и НГУЭУ подписали договор о сотрудничестве

В рамках партнерства университет и банк будут проводить совместные мероприятия, а также студенты смогут проходить практику и стажировки в организации.

«Школа деловой журналистики», организованная управлением внешних связей НГУЭУ, позволит всем желающим перенять опыт федеральных и местных экспертов.

НГУЭУ презентовал проект «Школа деловой журналистики»



Презентация этого нового для региона образовательного проекта состоялась в рамках круглого стола «Деловая журналистика в Сибири: оценка бизнеса и профессионального сообщества», который собрал представителей деловых СМИ Новосибирска, бизнеса и сферы образования. Модератором встречи выступил начальник управления внешних связей НГУЭУ Сергей Чернышов.

— Мы видим за собой некую миссию — стимулирование деловых связей в Новосибирской области и других регионах Сибири, — пояснил представитель университета.

Участники круглого стола обсудили состояние и перспективы деловой журналистики в регионе. 2015 год выдался непростым для отрасли: отказался от печатной версии «Деловой квартал», ушли с рынка региональные «Ведомости», в Барнауле закрылся бизнес-журнал «Капиталист».

— В журналистике происходит то же, что и на всем рекламном рынке, — дал свою оценку ситуации генеральный директор журнала «Эксперт Сибирь» Виталий Букатин. — Рынок в целом просел на 28%, печатные СМИ — на 35%, а деловая журналистика — на 40%. Это надо принимать во внимание. При

этом интерес к деловой журналистике имеется, но нужно заниматься ее уровнем. К примеру, очень сложно найти специалиста, который был бы экспертом в какой-то области и стабильно делал качественные материалы.

Коммерческий директор компании «Сибирские сети» Сергей Вепренцев высказал мнение об изменении роли журналистики в социуме.

— Когда-то журналистика выполняла миссию информирования общества. Сейчас общество само себя информирует, в том числе через социальные сети, — пояснил он. — Соответственно, роль и ценность журналистики в корне поменялись. Но большая часть СМИ не готова перестроиться. Проблема деловой журналистики в том, что она не может поймать меняющийся формат. Впрочем, пока новый четкий формат и не сформировался. Но вот я, например, состою во множестве групп в соцсетях, и оттуда ежедневно черпаю нужную мне информацию, в том числе деловую.

Эксперты сошлись во мнении, что одна из острых проблем современной деловой журналистики — дефицит кадров, молодых грамотных специалистов, которые могли бы способствовать эволюции отрасли.

— Мы предлагаем решение этой проблемы — межрегиональный проект под названием

«Школа деловой журналистики», — сообщил участникам круглого стола Сергей Чернышов. — Мы предполагаем, что здесь есть несколько заинтересованных сторон: потенциальные учащиеся (студенты, молодые специалисты, журналисты), деловые СМИ (в том числе федеральные, которым нужны адекватные журналисты в регионах) и бизнес, заинтересованный в качественных информационных ресурсах.

Образовательная часть проекта пройдет с 24 по 27 февраля. В рамках интенсива своими знаниями поделятся местные и федеральные спикеры. Эти же эксперты будут курировать дальнейшую практическую работу учащихся. Завершающая часть проекта запланирована на апрель. «Школа деловой журналистики» будет аккредитована как программа дополнительного образования, а значит, ее участники получат сертификаты о повышении квалификации.

Декан факультета журналистики НГУ Ольга Журавель высоко оценила проект и выразила намерение провести конкурс среди своих студентов, по результатам которого пять человек смогут посетить занятия за счет университета.

По вопросам участия в проекте обращайтесь в управление внешних связей НГУЭУ: +7 (383) 243-94-12.

Среди первых участников программы лояльности — консалтинговая компания «РФК», лазертаг-арена «Портал-54», салон Oasis-spa, магазин одежды IQ, «Городской центр медосмотра» и другие. Всего подписаны девять договоров о предоставлении скидок и бонусов для держателей карты «Выпускник НГУЭУ».

Запущена программа лояльности «Выпускник НГУЭУ»

Идея создания корпоративного клуба выпускников НГУЭУ была впервые озвучена на форуме выпускников вуза в мае 2015 года.

В течение нескольких месяцев шла работа по поиску и отработке наиболее эффективных форм взаимодействия, которые в итоге легли в основу существующей программы лояльности. Когда подготовительный этап завершился, началась работа по регистрации и оформлению первых партнеров программы. По словам проректора по стратегическому развитию и внешним связям НГУЭУ Павла Новгородова, цель проекта — добиться, чтобы выпускники университета, являющиеся ныне собственниками и руководителями коммерческих компаний, рассматривали других выпускников нархоза как целевую группу, в рамках которой можно сформировать систему лояльности. Это, в свою очередь, заложит основу для формирования бренда «выпускник НГУЭУ».

— Это могут быть скидки, бонусы, какие-то подарки, иные способы подчеркнуть «особое» отношение. Университет в этом случае является



связующим звеном, информационной площадкой, продвигающей бизнес-проекты своих выпускников. Помимо усиления и повышения узнаваемости бренда, НГУЭУ решает и задачи по продвижению своих продуктов на рынок — например, через использование инфраструктуры своих выпускников, — комментирует Павел Новгородов.

— Список потенциальных участников программы постоянно растет, — отмечает начальник отдела по взаимодействию с органами государственной власти и бизнес-сообществом НГУЭУ Дмитрий Калинин. — Мы готовы рас-

сматривать любые предложения от наших партнеров. Кроме этого, в самом ближайшем будущем мы изготовим фирменные воблеры и наклейки, которые позволят визуально идентифицировать участников программы лояльности.

Стать обладателем права на скидки и бонусы может любой выпускник НГУЭУ, для этого необходимо получить кобрендинговую карту «Золотая середина — Выпускник НГУЭУ». Обо всех участниках программы и о предоставляемых привилегиях вы можете узнать на сайте университета в разделе «Выпускнику».

Конкурс внутренних научных грантов объявлен в НГУЭУ

До 20 января 2016 г. принимаются заявки на участие от руководителей научных школ, заведующих кафедрами, заведующих научными исследовательскими лабораториями, а также сотрудников университета в возрасте до 45 лет, завершающих подготовку докторских диссертаций. Более подробную информацию можно получить в управлении научной политики и исследований НГУЭУ (каб. 1-34, тел. +7 (383) 243-94-27).

Университет вошел в список 50 лучших вузов России в сфере управления

Рейтинг, в который включены все высшие учебные заведения страны вне зависимости от формы собственности, был впервые составлен командой проекта «Социальный навигатор» МИА «Россия сегодня» при участии Центра исследования рынка труда. НГУЭУ занял в нем 42-е место. Лидерами рейтинга в сфере управления стали Российская экономическая школа, Международный университет природы, общества и человека «Дубна» и Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

Студенты НГУЭУ смогут пройти обучение в Баварии

Летом 2016 года студенты НГУЭУ могут стать участниками языковых курсов в рамках грантов Академического центра Баварии. Продолжительность курсов — от трех до шести недель. Принимающая сторона берет на себя оплату за проживание, обучение и питание. Студент самостоятельно оплачивает перелет, визовые и личные расходы. Подать заявку на участие можно в отделе международного сотрудничества НГУЭУ (ауд. 3-201, тел.: +7 (383) 243-94-16).

ВАКАНСИИ

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ «НИНХ»

объявляет выборы на должность заведующего кафедрой экономики труда и управления персоналом

Выдвижение кандидатур проводится членами ученого совета факультета, коллективом соответствующей кафедры или отдельными преподавателями из числа наиболее квалифицированных и авторитетных специалистов вуза, имеющих ученую степень и (или) ученое звание.

К участию в выборах допускаются лица, представившие программу развития кафедры, получившие рекомендации коллектива кафедры, ученого совета института, ректора университета.

Письменные обращения (заявления) о поддержке и участии в выборах на имя ректора университета подаются через начальника отдела кадров.

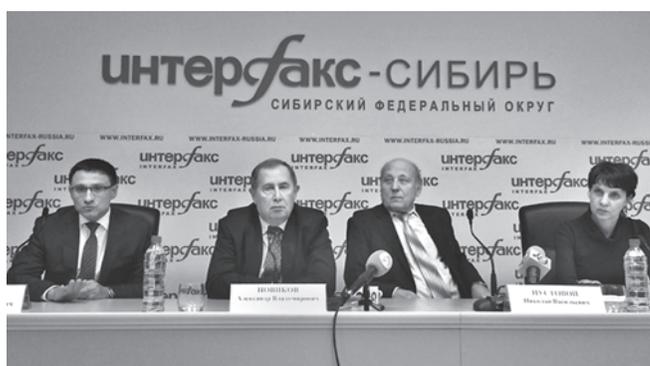
Срок подачи заявлений — один месяц со дня опубликования объявления о выборах.

Заявления и документы, поступившие после указанного срока, к рассмотрению не принимаются.

Адрес: 630099, Новосибирск, ул. Каменская, д. 56, тел. +7-(383)-224-77-70

На пресс-конференции «О перспективах создания опорного университета в Новосибирской области на фоне программы ликвидации вузов к 2020 году» ректор НГУЭУ Александр Новиков рассказал о необходимости позиционировать Новосибирск как «город предпринимателей».

Ректор выступил на пресс-конференции о создании опорного университета



18 декабря закончился первый этап конкурса — заявки на участие подали учебные заведения из 15 регионов страны, при этом кандидатуры от Новосибирска не представлено.

Как отметила начальник отдела высшей школы Министерства образования, науки и инновационной политики Новосибирской области Юлия Северина, участвовать в конкурсе могут не все вузы, на это имеют право только государственные. В Новосибирской области работают 33 высших учебных заведения, но потенциальных участников из них только 12. На статус «опорный» не могут претендовать частные вузы, самостоятельные филиалы, а также НГУ. Для получения статуса «опорный вуз региона» учебное заведение должно выполнять несколько показателей: количество студентов-очников должно быть не менее 10 тысяч человек, а доходы вуза достигать 2 миллиардов рублей в год.

По мнению председателя Совета ректоров вузов региона Николая Пустового, нужно действовать аккурат-

но, не объединять разнородные вузы, а думать о том, кто выиграет при объединении, и главное — что будет с педагогическими коллективами и студентами.

По словам ректора НГУЭУ Александра Новикова, необходимо делать акцент на позиционировании региона. Например, Тюменская область известна как нефтегазовый регион, Кузбасс — как специализирующийся на угледобыче.

— Конечно, можно предложить идею, что Новосибирск — город предпринимателей. Это город, где может формироваться бизнес высокого уровня. В этом смысле можно создать какой-то единый вуз и провести анализ существующих учебных заведений, — высказал свою точку зрения Александр Новиков.

Победители должны быть определены 1 февраля, они присоединят к себе более слабые вузы своего региона и получат государственную поддержку в 2016–2018 годах. К 2020 году в России должны будут появиться около 150 опорных вузов.

БЛОГ РЕКТОРА



Александр Новиков

«Я умею искать выход из сложных ситуаций»

Реформатором в любой сфере быть тяжело, потому что реформирование предполагает внедрение новой модели, инноваций, а люди обычно настороженно относятся к этому, даже если понимают, что проблема назрела, и изменения необходимо сделать. Я читал оценки специалистов, которые говорят, что не более 20% населения поддерживают инновации (я думаю, что меньше), и только 5% из этих 20% сторонников готовы их внедрять.

В нашем университете идея реформирования осознается как необходимость, но она не овладела массами. Одна из проблем, которую мы сейчас должны решить, — это понять, в каких направлениях нам продолжить реформы. Пока мы закончили только первый этап, попытались изменить ситуацию в инфраструктурных подразделениях, приняли новых людей с современными подходами, идеями. Надеюсь, все замечают, что меняется отношение внешней среды к вузу, меняются отношения внутри «стен» нархоза, становится более комфортно работать в плане технического, инфраструктурного обеспечения, университет стал более открытым.

Глобальный проект, запланированный на 2016 год, — перезагрузка кафедр. В январе мы хотим предложить новую структуру кафедр. Внедрить эту структуру в учебный процесс нужно со следующего учебного года. За этот период — полгода — будут назначены новые заведующие кафедрами, которые подберут себе коллектив — он будет формироваться как из тех, кто уже работает (если это адекватные и хорошие преподаватели), так и из преподавателей, привлеченных из

других вузов, научных учреждений, бизнеса и органов государственного управления. У тех преподавателей, которые по каким-то причинам не попадут в состав новых кафедр, будет возможность найти себе работу в других учебных заведениях.

Уже сейчас намечались некоторые «маяки», на которые мы будем ориентироваться. Среди таких людей новой формации Михаил Алексеев — заведующий кафедрой финансов. И среди тех, кто давно работает в университете, есть новаторы, прежде всего, заведующий кафедрой статистики Владимир Глинский. И список современных заведующих кафедрами, которые сейчас работают в нархозе, достаточно большой. Таких людей мы будем поддерживать.

Мы собираемся обсудить новую структуру в творческих группах. И надеемся, что деканы, заведующие кафедрами, преподаватели будут высказывать предложения. Пока я вижу, что не все деканы и не все заведующие кафедрами нацелены на реформы. Отдельные деканы требуют инструкций по каждому поводу. Это называется забастовка по-итальянски. Другие не могут собрать заведующих кафедрами и обсудить стратегию развития факультета, принципы сотрудничества, требования к отчетности. Третьи не понимают, что декан — это человек, который отвечает за работу факультета в целом, которому до всего есть дело. Но, я уверен, постепенно ситуация изменится.

Я умею работать в проблемных ситуациях, умею искать выход из сложных ситуаций и имею опыт ведения конструктивных диалогов. Надеюсь, администрация, преподаватели, сотрудники и студенты НГУЭУ смогут понять друг друга. И наш нархоз будет одним из лучших вузов в России!

«Управленцы должны заряжать других!»

На встрече с министром финансов и налоговой политики Новосибирской области Виталием Голубенко студенты услышали не только сухие цифры и экономические термины, но и истории из жизни чиновника, который работает в областном правительстве со времени окончания вуза. Министр поделился с будущими специалистами наблюдениями о нюансах госслужбы, управлении коллективом и успешном начале карьеры.

17 декабря на встречу с заместителем председателя правительства Новосибирской области — министром финансов и налоговой политики Виталием Голубенко — пришли студенты, представители ректората НГУЭУ и сотрудники профильных кафедр. Мероприятие было организовано в рамках внеучебной траектории «Бизнес и власть».

Виталий Голубенко рассказал собравшимся, что пришел в управление финансов и налоговой политики Новосибирской области в 1997 году, сразу после окончания Сибирской госакадемии телекоммуникаций, где ему была присвоена квалификация «Инженер-экономист».

— В академии мы изучали совершенно разные предметы, в том числе чисто технические, — рассказал гость. — Это очень помогло мне в будущей работе, потому что каждая дисциплина дает свою методику решения задач.

Виталий Голубенко, который в настоящее время считается одним из самых эффективных министров региона, когда-то пришел в органы власти потому, что в профильной сфере телекоммуникаций ему предложили лишь работу на складе.

— 1996–97 годы — это был очень сложный период, — отметил министр. — Заработную плату бюджетникам задерживали на полгода, рассчитывались обувью, одеждой.

Нынешняя ситуация рисуется более оптимистичной: министр сообщил, что план по доходам в этом году выполнен четко. Однако сложная финансовая ситуация, безусловно, формирует новые тренды.

— Если раньше торговля давала около четверти доходов в бюджет, то сейчас из-за снижения курса национальной валюты выстраиваются дополнительные ограничения для ведения бизнеса, предпринимательский интерес перекачивается из сферы торговли в сферу производства, — рассказал Виталий Голубенко.

По итогам 2015 года ощутили недоплатили в бюджет банки. Такие крупные игроки, как Сбербанк России, ВТБ показали



отрицательный финансовый результат по итогам первого квартала, а некоторые даже по итогам первого полугодия. И если обычно от банков в областной бюджет поступало порядка 3,5 млрд рублей в год, то в этом году выйдет чуть более 400 млн.

— Это форс-мажор, — пояснил Виталий Голубенко. — Мы не могли подготовиться, ведь проект бюджета составляется в октябре-ноябре, а Центробанк повысил ставку до 17% в декабре прошлого года. Но нам все же удалось как-то стабилизировать ситуацию, и уже сейчас я могу сказать, что данные по доходам второго полугодия 2015 года будут лучше.

Также министр отметил рост числа обращений граждан по вопросам получения льгот. Денег у населения становится меньше, и те, кто раньше не хотел тратить время на оформление налоговых вычетов, сегодня решили получить дополнительные средства.

После краткого ликбеза по экономической практике Виталий Голубенко рассказал об особенностях работы в органах власти.

— Во-первых, нам доступен не весь финансовый инструментарий, которым может пользоваться экономист в бизнес-структуре. Мы не можем использовать те же взаимозачеты, — объяснил министр. — Во-вторых, в госорганах необходимо выстраивать отношения с очень многими контрагентами: населением, предприятиями, другими ведомствами, депутатским корпусом... В бизнесе таких трудностей нет, там ты строишь взаимодействия с теми, с кем тебе выгодно и удобно работать.

При этом Виталий Голубенко отметил, что органы власти — это хорошая старто-

вая площадка для дальнейшей карьеры в любой организации. Если руководители коммерческих предприятий, как правило, хотят получить готового специалиста, то в госструктуре можно учиться в процессе работы.

Много внимания гость уделил вопросам руководства коллективом.

— Управленцы должны заряжать других! И на самом деле таких людей мало, — убежден министр. Вообще есть два типа сотрудников: технологи и аналитики. Первые могут до бесконечности говорить о слабых местах проекта, но не смогут предложить решение проблемы. Здесь нет ничего плохого — этим надо пользоваться: найти слабые стороны и доработать их с помощью людей другого типа. В этом, по сути, и заключается мастерство руководителя — позаботиться, чтобы каждый человек был на своем месте.

Опрошенные корреспондентом «Нашей Академии» студенты сказали, что вынесли из встречи много нового как в части налогообложения и финансов, так и в сфере трудоустройства и даже некоторого житейского опыта. Положительно отзываются о мероприятии и сотрудники НГУЭУ.

— Мне очень понравилось, как прошла встреча: министр говорил очень конкретно, очень содержательно и на самом деле очень откровенно, — поделился мнением завкафедрой финансов Михаил Алексеев. — Я сам пришел в университет из практики и могу сказать, что все высказанные министром наблюдения о работе — правда.

Представительства: работы будет больше

23 и 24 декабря НГУЭУ посетили директора представительств вуза из разных городов Сибири. Они выступили с отчетами о проделанной работе, узнали о перспективах университета, утвердили планы и направления деятельности. Корреспондент «Нашей Академии» встретился с каждым директором, чтобы познакомить с ними сообщество НГУЭУ и выяснить, как они оценивают новые задачи.



Представительства НГУЭУ в разных городах Сибири были открыты еще в конце 90-х годов прошлого века. Раньше там велось обучение студентов, после законодательного запрета выучил онлайн-формат. Долгое время деятельность представительств фактически была пущена на самотек, но в июне 2015 года были сделаны первые шаги к активизации работы — директоров пригласили на круглый стол в НГУЭУ, чтобы выяснить, с какими сложностями им приходится сталкиваться и наметить пути решения проблем.

В ноябре 2015 года появилось управление по взаимодействию

с представительствами, которое возглавила экс-директор новосибирского филиала Российского экономического университета имени Плеханова Жанна Мамаева. Первым серьезным шагом к выстраиванию работы с представительствами, конечно же, стало приглашение всех директоров в Новосибирск. В течение двух дней региональные менеджеры знакомились с новым руководством вуза, обсуждали маркетинговую поддержку приемной кампании, узнавали о нововведениях и перспективах. В завершение насыщенной сессии были утверждены индивидуальные планы работ в каждом регионе.

Татьяна Зейберт, директор представительства в Абакане:

— За эти два дня, что мы провели в НГУЭУ, нас хорошенько встряхнули, дали хороший толчок. В принципе, сегодня, когда все в мире движется семимильными шагами, нужно быть впереди планеты всей, иначе догонять смысла уже нет. А чтобы занимать лидирующие позиции, мы должны приложить максимум усилий.

Огромное спасибо сотрудникам университета, которые выступали, встречались с нами. Они дали нам очень много полезной информации. Я думаю, в чем-то работа отныне будет строиться по-новому.

Очень креативные у нас маркетологи! Мне понравилось их выступление. Раньше мы особо не задумывались: ну, реклама и реклама... А сейчас взглянули на это другими глазами. При этом со своей стороны мы предлагали носители рекламы, и специалисты к нам прислушались — за это тоже большое спасибо. Чтобы был результат от рекламы, нужна совместная работа.

На встречах мы много говорили о целевых аудиториях. Это не только школьники и выпускники колледжей и техникумов — есть среди наших потенциальных абитуриентов и выпускники минувших лет, давно работающие специалисты. Хотя я увидела для себя интересные моменты взаимодействия и с выпускниками школ и колледжей. Сейчас появилось больше возможностей для работы: те же скайп-сессии, на которые вуз идет с удовольствием, проведение онлайн-олимпиад, победители которых могут получать дополнительные баллы к результатам ЕГЭ. Поэтому планов много.



Алла Наумова, директор представительства в Горно-Алтайске:

— Очень много получили информации о направлениях работы и перспективных планах университета. Хочу отметить высокий профессионализм команды, которая непременно выведет вуз на лидирующие позиции рынка образовательных услуг. Отличная идея — бизнес-инкубатор, благодаря которому студенты могут без отрыва от обучения получать практический опыт и советы маститых предпринимателей.

Крайне положительно скажется на притоке абитуриентов информация о планах вуза по приобретению и строительству общежитий. Это очень важный аргумент и для родителей, и для самих студентов. Конечно, мы приложим все усилия, чтобы реализовать то, что нам поручает вуз, в своем регионе. И, думаю, бренд НГУЭУ будет звучать в Республике Алтай.

Сейчас наши основные конкуренты — РАНХиГС и московский негосударственный вуз РосНОУ, у которых тоже развиты технологии дистанционного обучения. Что касается РАНХиГС, то здесь сам бренд президентской академии накладывает свой отпечаток, и нам сложно выступать со схожими направлениями. Но я всегда делаю акцент на том, что наш университет все же профильный в экономике и управлении. РАНХиГС готовит больше специалистов для госслужбы, а наши выпускники отличаются тем, что их учили работе в бизнесе, они отвечают требованиям рынка. Преимущество РосНОУ состоит только в стоимости обучения, и я не считаю его сильным конкурентом.



Марина Абалакина, директор представительства в Прокопьевске:



— Впечатления о семинаре очень положительные. Будем работать, продвигать свой вуз в регионах. Много узнали о возможностях дополнительного образования, о том, что на юридическом факультете открыты три новых направления специалитета, что появилась новая форма обучения: очно-заочная, то есть, вечерняя.

Кроме того, нам предоставили больше возможностей давать рекламу у себя в регионах. Нас не ущемляют в средствах и готовы рассмотреть все предложения, на основе которых отдел маркетинга составит наиболее выгодный план размещения. Хорошо, что здесь специалисты поработали индивидуально с каждым директором, желая учесть особенности наших городов. Раньше такого не было, и я думаю, что это очень нам поможет.

Интересно было узнать про деятельность и задачи бизнес-инкубатора. Вообще, появилось много фактов, которые я могу теперь рассказывать потенциальным абитуриентам, чтобы выгодно представлять наш вуз в своем регионе, говорить о том, что он занимает достойное место на рынке образовательных услуг Сибири.

Татьяна Никулина, директор представительства в Искитиме:



— Несмотря на то что Искитим недалеко от Новосибирска, наши студенты любят учиться дистанционно, и заинтересованность в наших услугах есть.

За эти два дня я узнала много новых людей. Раньше так комплексно с нами не работали — а я здесь уже 16 лет. Конечно, появились и новые требования. Мы составили объемные планы и утвердили их с руководителем Управления по взаимодействию с представительствами. Могу сказать, что будет больше профориентационной работы, чем раньше.

Конечно, есть сложности. Я давно работаю и чувствую, что со временем на моей территории уменьшилось количество потенциальных студентов. Сейчас нам географически расширили зоны ответственности. В мою, например, помимо Искитима вошли Черепаново, Сузун, Бердск. Хотя студенты из Бердска у меня уже были. Им удобнее учиться дистанционно, чем ездить в Новосибирск.

Наталья Эйгус, директор представительства в городе Стрежевой:



— На семинаре мы узнали про новые направления, очень понравилось выступление декана информационно-технического факультета. Интересен бизнес-инкубатор — постараюсь как-то эту идею у себя реализовать. Студенты, которые у нас учатся дистанционно, все равно постоянно приходят — почему бы не организовывать для них встречи с известными в городе предпринимателями?

Сделан акцент на привлечение студентов на все направления: университет, бизнес-колледж, магистратура, повышение квалификации. Раньше мы дополнительным образованием вообще не занимались. В этом направлении первым делом планирую встретиться с налоговой, управлением образования.

Как я понимаю, появилась и перспектива дистанционной сдачи вступительных экзаменов. Сейчас их можно сдать только в

университете, а Стрежевой находится в Томской области, даже ближе к Тюменской, и добраться оттуда до Новосибирска можно лишь на самолете. А это минимум 20 тысяч рублей. Сегодня у многих людей нет возможности потратить такие деньги, хотя они и готовы учиться. Если сделают дистанционный прием тестов, думаю, набор станет больше.

Еще очень перспективным кажется направление «Экология и природопользование», по которому решено сделать набор на дистанционное обучение. Это как раз то направление, которое у нас пользуется спросом: наши градообразующие предприятия работают в сфере нефте- и газодобычи. И если мы предложим это направление, студенты наверняка к нам пойдут.

Изменятся и наши повседневные действия: мы будем налаживать контакты с директорами школ, причем, вести профориентационную работу с детьми планируется, начиная с восьмых классов. Будем готовить потенциальных абитуриентов сами.

Наталья Назаренко, директор представительства в Белокурихе:



— Работаю директором представительства с 2006 года. Думаю, после этого семинара многое изменится. Упор нужно будет делать на работу не только на себя, на представительство, но и на нужды университета. Теперь мы должны активно взаимодействовать со школами. А ведь традиционно основной акцент у нас — это работающие специалисты, люди в возрасте. А сейчас мы должны набирать школьников на очное отделение. В связи с этим хотелось бы, чтобы учитывали демографический спад — детей стало меньше. Это не было учтено, и план на приемную кампанию 2016 года лично для меня, я считаю, завышен.

В планировании надо учитывать специфику местонахождения нашего представительства. Белокуриха — это курорт с населением 14 800 человек. У нас и так 95% студентов — иногородние. У меня учатся студенты даже с Севера. Кто-то приехал, увидел информацию — поступил. Есть те, кто переехал куда-то, и периодически приезжает на родину.

Имидж университета в Белокурихе очень хороший. Наше представительство существует с 1998 года, и многие выпускники, которые остаются у нас, занимают высокопоставленные должности. Глава администрации города — выпускник НГУЭУ. Вообще, в администрации работает девять наших выпускников. В связи с этим меня заинтересовало дополнительное образование — это более реальное направление. Хотя у нас нет промышленных предприятий, нет госорганов. Есть администрация и коммерческие санатории. Конечно, буду с их руководством встречаться.

Татьяна Еловская, директор представительства в Юрге:



— Конечно, я согласна, что нам необходимо выходить на школы. Я и раньше старалась это делать, поскольку работала в техникуме филиала КемГУ, и когда мы занимались профориентацией, я всегда использовала любую возможность заявить о нашем вузе. У меня была ставка в техникуме, а в НГУЭУ — полставки. Сейчас филиал техникума у нас закрыли, и меня приняли на основную ставку в университет.

Порадовала новость о появлении специалитета на юридическом факультете — у нас есть спрос. Что касается дополнительного образования, то здесь все очень сложно. Я пыталась обращаться с этим предложением в разные организации, но все отвечают примерно одно: мы никого не обучаем, бюджет урезан. Так что я пока считаю это направление нереальным.

Надеюсь, будут улучшения в части рекламы. Раньше на нее выделялись совсем мизерные суммы, и буклеты нередко приходили уже после того, как завершалась вся приемная кампания — в июле. Сейчас есть большие надежды на рекламу. Надеюсь, мы скоро получим печатные материалы, и это будет нам серьезной поддержкой.

Пациент скорее жив

Для того чтобы учиться в НГУЭУ, не обязательно жить в Новосибирске. Представительства университета работают в семи городах Сибири, благодаря чему их жители могут учиться дистанционно — с помощью интернета. Какую работу ведут директора представительств и сколько студентов они должны привлекать ежегодно? Об этом «Нашей Академии» рассказала начальник недавно созданного управления по взаимодействию с представительствами Жанна Мамаева.



— В каких городах есть представительства НГУЭУ и почему они были созданы именно там?

— У нас семь представительств в разных городах: Абакан, Белокуриха, Горно-Алтайск, Искитим, Прокопьевск, Стрежевой, Юрга. Так сложилось исторически. Если бы мы сейчас выбирали города, то все было бы по-другому. Но никто не отвергает возможность изменений: могут появиться новые представительства и закрыться старые. Выводы об эффективности каждого директора мы будем делать по итогам грядущей приемной кампании. Началась серьезная организационная работа, установлены планы с учетом емкости рынка, и у всех равные шансы.

— Какие конкретно задачи ежедневно решают директора представительств?

— Мы выделили три функции представительства: организационно-консультационная, представительская и профориентационная. Последняя, естественно, основная, хотя они все взаимосвязаны.

На практике директора представительств оказывают помощь ребятам, которые уже учатся, работают с должниками и желающими перевестись в наш университет. И, конечно, представляют интересы университета в регионе и осуществляют набор студентов. Для этого директор выходит в школы, колледжи, организации, сотрудники которых заинтересованы в получении второго высшего образования. Вскоре мы планируем организовать выездные дни открытых дверей, и задача нашего представителя — собрать людей, арендовать помещение, решить другие организационные вопросы. В эту приемную кампанию мы хотим более досконально поработать с потенциальными абитуриентами в тех регионах, где есть наши представительства. Думаю, 4–5 городов мы охватим.

— Какие представительства сегодня наиболее эффективны?

— Если в Абакане в прошлом году в университет набрали 166 человек, то, например, в Стрежевом всего трех. Неплохой показатель в Горно-Алтайске — 63 человека. Искитим и Прокопьевск делят третье место по эффективности — от них в НГУЭУ поступило по 27 человек. Набор представительств в Юрге — 15 студентов.

В Бизнес-колледж, как правило, приходит от одного до четырех учащихся, и только в Стрежевом удалось привлечь 37 человек.

— Сопоставим ли столь неравномерный набор с численностью населения?

— Нет, большей частью это связано все же с организацией работы, с личной заинтересованностью директора и его подходом. Потому что три человека на город набирать — сами понимаете... Это совершенно недопустимо.

Мы изучили емкость рынка потребительских образовательных услуг по представительствам, и могу сказать, что максимальное число потенциальных абитуриентов — в Абакане (3099 человек), наименьшее — в Белокурихе (266). В других городах по нашим оценкам живет от 500 до 1500 наших возможных студентов.

Исходя из оценки емкости рынка, мы разработали план набора студентов на этот год. В Абакане, например, он будет выше плана прошлого года на 25%, а в таких филиалах, как Юрга и Прокопьевск, в три раза. Вывод из этого можно сделать только один: директора работали с разной эффективностью.

— Какие аргументы приводят директора в оправдание низкого набора?

— Например, говорят, что есть вузы-конкуренты, которые предоставляют право дистанционно сдать экзамен, какие-то скидки. Но ведь мы все живем в условиях жесткой конкуренции. Разве в Новосибирске нет других вузов? Просто нужно быть впереди конкурентов по тем или иным позициям, выбирать какие-то ниши, где важны преимущества именно нашего вуза.

Кстати, судя по анализу конкурентной среды, таких уж гиблых регионов среди тех, где мы представлены, нет.

Одна из главных проблем, которую озвучивают директора представительств, — невозможность сдачи вступительных экзаменов в дистанционной форме. Мы над этим вопросом работаем, у нас это заложено в правилах приема, но должны быть созданы определенные условия. Как минимум, нужен кабинет с видеокамерами. Это возможно, но требует дополнительной работы.

Второй проблемный вопрос, который часто задают наши представители, — возможность снижения платы за обучение.

Это нецелесообразно по многим причинам. Однако студенты, которые поступили на платное отделение и учатся на «четверки» и «пятерки», смогут претендовать на стипендию в размере 2500 рублей в месяц, а это почти 30000 в год. Это будет очень существенная скидка.

— На сегодняшний день представительства рентабельны?

— Поскольку представительства долгое время были бесхозными, в университете сложилось мнение, что они неэффективны. Но я провела анализ и могу говорить о том, что это не так: все-таки они полностью покрывают свои затраты и расходы на оплату труда преподавателей, которые работают со студентами дистанционно. При этом получается, что многие представительства приносят доход, и, в общем-то, не маленький. Конечно, его хотелось бы увеличить, но, во всяком случае, это не убыточное направление деятельности. Даже представительство в Стрежевом, если учитывать набор в колледж, рентабельно.

— Сколько человек должны набирать представительства, чтобы быть эффективными?

— Если ежегодно по итогам работы директора к нам в университет и колледж будут поступать 60 человек, то представительство будет эффективным. Более того, представительства и сейчас не убыточны. Но на этот год мы составили более напряженные планы и будем строго контролировать их выполнение, чтобы директора представительств понимали, какой вклад они должны внести, что их работа оценивается именно по набору студентов. Кроме того, мы дифференцируем направления: очное и заочное обучение, колледж, магистратура. При этом в университет нужно будет привлечь минимум 50 человек, а в колледж — 10.

— Планируется ли расширение штата в представительствах?

— Если мы и будем двигаться, то в сторону увеличения числа представительств. А пока что мы расширили директорам зоны ответственности. Повторюсь, что окончательную оценку работе каждого директора мы сможем дать только после окончания приемной кампании.

Начальник управления дополнительного образования НГУЭУ Татьяна Дудина рассказала об итогах работы в уходящем году по повышению квалификации преподавателей университета.

Татьяна Дудина: «Наша цель — преподаватели НГУЭУ должны стать лучшими в городе»

— В настоящее время повышение квалификации преподавателей можно представить в трех направлениях: первое — повышение педагогического мастерства, второе — изучение иностранного языка и совершенствование методики преподавания на иностранном языке, и третье — повышение квалификации в профессиональной области.

В рамках повышения педагогического мастерства в университете с 2014 года реализуется программа профессиональной переподготовки «Преподаватель высшей школы», разработанная руководителем центра повышения квалификации кандидатом экономических наук доцентом Эмилией Сергеевной Некрасовой. В 2015 году обучение по этой программе прошли восемь преподавателей, 68 преподавателей повысили квалификацию по отдельным модулям программы. В 2015–2016 учебном году мы начали реализовывать проект «Академия педагогического мастерства». Идея его создания принадлежит проректору по учебной работе нашего университета Владимиру Николаевичу Ромашину. Она заключается в том, что повышение квалификации преподавателя — это уже не только его желание или нежелание, это одно из стратегических направлений развития кадрового потенциала университета. В 2015 году в рамках академии педагогического мастерства мы организовали и провели научно-практический семинар «Инновации в развивающем обучении», программы повышения квалификации преподавателей английского языка и преподавателей специальных дисциплин на английском языке. Последние проводил Виктор Павон — профессор из университета Кордовы (Испания). Учебно-методическое управление организовало обучение преподавателей кафедр, ответственных за внедрение электронного обучения и

дистанционных образовательных технологий в среде Moodle.

В направлении изучения иностранных языков в 2015 году в университетском языковом центре ЮНИКО-ТЕМПУС (руководитель — доцент кафедры иностранных языков Татьяна Викторовна Шипилова) реализуется программа академического английского. Еще в прошлом учебном году 12 преподавателей университета в рамках гранта ТЕМПУС прошли обучение по данной программе. Сейчас эти преподаватели уже обучаются на следующем уровне программы. В декабре 2015 года они к тому же стали участниками мастер-класса Виктора Павона. Хочется назвать преподавателей, которые на сегодняшний день вошли в кадровый резерв университета: Д. С. Борисов, К. А. Зайков, Т. Л. Колесова, Г. Г. Ляскин, И. П. Медянкина, О. И. Ивонина, С. В. Петухова, З. В. Родионова, Л. К. Серга, Т. А. Тропникова, Е. С. Шмадрихина. Эти преподаватели не только знают лексику, необходимую для чтения лекций по определенному предмету, умеют общаться и понимать устную и письменную речь в рамках академической среды, но и владеют основными принципами двуязычного образования и т. д.

По третьему направлению — повышению квалификации в профессиональной области — мне бы хотелось, чтобы активности наших преподавателей было больше. Это связано с открытием программ повышения квалификации, и с обучением по этим программам. На сегодняшний день это традиционные направления: повышение квалификации аудиторов, налоговых консультантов, профессиональных бухгалтеров.

Сейчас в университете отработан механизм выделения средств на повышение квали-



“ Наши преподаватели не вполне готовы работать со взрослой аудиторией. Студенческий коллектив для них более привычен. Но те, кто трудится на программах повышения квалификации, имеют хороший дополнительный доход к своей основной заработной плате.

фикации. Все преподаватели имеют возможность пройти курсы за счет средств работодателя. На каждом факультете существуют специальные фонды для этих целей.

Всего за 2015 год на дополнительных профессиональных программах университета квалификацию повысили 128 преподавателей и сотрудников университета.

Что касается преподавателей, работающих на программах повышения квалификации, то мы в первую очередь делаем ставку на наших педагогов. Это удалось успешно реализовать по программам «Преподаватель высшей школы» и «Академический английский». Преподаватели

► Со стр. 9

английского языка Татьяна Вячеславовна Савина и Лариса Сергеевна Афанасьева прошли для этого специальную подготовку в рамках гранта ТЕМ-ПУС, выигранного кафедрой иностранных языков. К сожалению, по профессиональным программам этого сказать нельзя. Здесь в основном трудятся приглашенные преподаватели-практики, а хотелось бы видеть своих. Причин тому несколько. Если их обобщить, то можно сформулировать такой вывод: наши преподаватели не вполне готовы работать со взрослой аудиторией. Понятно, что студенческий коллектив для них более привычен. Но те, кто трудится в этом направлении, имеют хороший дополнительный доход к своей основной заработной плате, и у них нет необходимости искать где-то работу на стороне.

Теперь о наших планах. В рамках Академии педагогического мастерства в 2016 году мы планируем провести конкурс с рабочим названием «Преподаватель года». На моей памяти ничего подобного в университете не проводилось. Сейчас мы разрабатываем положение об этом конкурсе. Его цель — не столько разнобразить рабочий график, сколько реально заявить о себе, а может быть, воплотить в жизнь давно отложенные идеи и проекты. Кроме этого, конкурс профмастерства — это еще и знакомство с преподавателями. По результатам конкурса будут отобраны лучшие педагогические практики, а через семинары и мастер-классы мы представим отобранные практики. В январе для преподавателей бизнес-колледжа проведем цикл программ по разработке оценочных средств обучения (руководитель — начальник управления лицензирования и аккредитации О. А. Ефремова). Будем проводить мастер-классы с другими интересными личностями в области педагогики.

Наша цель — чтобы преподаватели НГУЭУ стали лучшими в городе. Мы очень надеемся, что преподаватели и сотрудники университета будут активными, и нам удастся сделать предпринимательский университет. Так что приглашаем всех заинтересованных к участию в реализации программ дополнительного образования.

Дмитрий Серов: «День сотрудников органов следствия России был введен на основе наших изысканий»

Кафедра теории и истории государства и права была создана в 1999 году, и сегодня ее сотрудники преподают дисциплины историко-правового цикла для направлений «Юриспруденция» и «Правовое обеспечение национальной безопасности». Мы поговорили с создателем и бессменным руководителем кафедры Дмитрием Серовым о научных достижениях коллектива в масштабах страны, кадровом потенциале и задачах подразделения.

— **Юридический факультет был образован относительно недавно. Вы уже почувствовали какие-то изменения?**

— Роль вычленения нашего факультета огромна. Специальность «Юриспруденция» с 1998 года реализовывалась в рамках совершенно аморфного института международных отношений и права. Из-за ошибочного создания этой структуры наше юридическое образование позиционировалось совершенно недостаточно. И, конечно, решение нового руководства создать полноценный юридический факультет логично и правильно. Не прошло и двух лет, а мы уже получаем дивиденды. Ка-

залось бы, остались те же преподаватели, те же кафедры... Но мы работаем уже в других условиях. Раньше было недостаточно внимания к юридическому образованию, а сейчас мы ощущаем поддержку руководства и готовы работать над теми задачами, которые перед нами ставят.

— **Как бы вы охарактеризовали кафедру и факультет сегодня?**

— Наш факультет и наше направление являются одними из передовых в регионе, в том числе и по составу преподавателей. По индексу научной цитируемости трудов сотрудников на юридическом факультете кафедра занимает первое место с боль-



” **М**не приходилось присутствовать на экзаменах на юридическом факультете МГУ, и то, что я там наслушался, меня не особенно впечатлило. Так что не будем грешить на уровень наших ребят.

шим отрывом, а по университету — второе.

Я хотел бы подчеркнуть, что ориентиры, заданные руководством, нам понятны, и мы их всецело разделяем. Превращение НГУЭУ в современный вуз, отвечающий самым строгим требованиям студентов, работодателей и государства — это достойная задача. И мы готовы всячески способствовать укреплению потенциала и имиджа нашего университета.

— А как бы вы сформулировали миссию кафедры в масштабах страны?

чения принципиально важен для дальнейшей работы.

— Как именно вы прививаете студентам склонность к саморазвитию?

— В рамках учебного процесса мы разными способами втягиваем людей в творческую деятельность, ставим перед ними нетривиальные вопросы. Даже если дисциплина теоретическая, мы ставим в план какие-то вещи для самостоятельного осмысления. Студенты находятся в постоянном режиме решения проблем — и чем дальше, тем более сложных. Такой режим отлично трениру-

факультете МГУ, и то, что я там наслушался, меня не особенно впечатлило. Так что не будем грешить на уровень наших ребят.

— Расскажите о состоянии и перспективах научной работы на кафедре.

— Научные изыскания у нас на кафедре реализуются с самого ее основания, но после смены руководства НГУЭУ эта линия обрела особую актуальность. И мы всецело поддерживаем принятый курс на усиление фундаментальных научных исследований.

Нашим самым большим на-

проявил интерес Следственный комитет России, и работа вышла на новый уровень.

— С чем связан внезапный интерес со стороны ведомства?

— Дело в том, что следственный комитет как отдельное ведомство сформировался только в 2011 году. До этого следственные подразделения были в полиции, ФСБ, госнаркоконтроле, органах прокуратуры. А изучается, как правило, история ведомства в целом. И с формированием в 2011 году Следственного комитета России как отдельной структуры возник запрос на историю отдельного органа следствия, который раньше отсутствовал. И мы на этот запрос ответили.

Я уже завершил в составе разных команд два крупных исследовательских проекта по истории органов следствия. Один из них — коллективная монография «300 лет следственному аппарату России (1713–2013 гг.)», вышедшая в 2014 году как официальное издание следственного комитета. Я выступил одним из авторов и научным редактором этого труда. Второй проект — книга «Очерки истории российских следственных органов», написанная мной в соавторстве с заместителем председателя Следственного комитета России, заслуженным юристом России генерал-полковником профессором Александром Федоровым. Книга издана в этом году московской издательской группой «Юрист».

Также можно отметить, что ныне действующий праздник — День сотрудников органов следствия России — был введен на основе моих изысканий. У нас даже есть справка о внедрении научных результатов, подписанная руководителем управления кадров Следственного комитета России, подтверждающая, что при подготовке постановления правительства об учреждении праздника были использованы наши материалы.

— Как получилось, что следственный комитет выбрал в качестве научного редактора именно вас?

— На меня вышли представители ведомства, которые искали специалиста по истории зарож-



— Мы должны давать стране специалистов, которые были бы в полной мере востребованы и на государственной службе, и в экономике. Это с одной стороны. А с другой, я считаю, что наша задача — побуждать людей думать, формировать у выпускников навык саморазвития. Нельзя научить всему. И в данном случае именно навык самообу-

ет навык саморазвития.

Я не хочу сказать, что этот процесс проходит беспроблемно. Конечно, порой не хватает мотивации студентов, особенно младших курсов. Но в силу своих частых командировок могу сказать, что наш контингент ничем не хуже, чем студенты в Москве. Мне приходилось присутствовать на экзаменах на юридическом

учным достижением, я бы даже сказал своего рода прорывом, можно считать то, что кафедре удалось добиться широкого признания трудов по истории органов следствия в России. Этим направлением мы занимаемся с конца 1990-х годов, и до поры до времени оно было относительно периферийным. Но четыре года назад к нашим изысканиям

Со стр. 11

дения следственных органов в XVIII веке — а я являюсь именно таким специалистом. Я начал разрабатывать эту тему, еще будучи аспирантом в Ленинграде, в рамках привычного для меня изучения эпохи Петра I, которой я посвятил много лет. Тогда, занимаясь историей сначала правящей элиты, а потом государственного механизма России того времени, я вышел на сюжеты из практики органов следствия, которые зародились именно тогда, в 1713 году. И со временем эти вопросы приобрели самостоятельное, можно сказать, доминирующее значение.

Признаюсь, когда ко мне обратились из следственного комитета, меня удивила слабая изученность этой тематики и отсутствие подготовленных исследователей, которые бы

лет в этой сфере будет реализовано еще несколько значимых проектов с нашим участием. Но научная деятельность кафедры не исчерпывается одной темой. Недавно доцент Марина Саламатова, которая сейчас фактически является моим заместителем, завершила подготовку докторской диссертации, посвященной истории выборов в Советской России. Сейчас она готовит к изданию монографию, которая скоро будет напечатана в нашей типографии, а затем предполагается публикация еще одной ее монографии в Москве.

— Как вы считаете, сможет ли эта работа повторить успех трудов по истории органов следствия?

— Данные, добытые Мариной Сергеевной, тоже в какой-то степени сенсационные, и ее труд будет безусловным прорывом в соответствующей области научных знаний. Я уверен, что работы нашего доцен-

мер. Довольно давно одна из наших студенток уехала из Новосибирска и поступила в Московскую юридическую академию. Она заново отучилась на первом курсе, и когда сдавала экзамен известному ученому Илье Андреевичу Исаеву, стала излагать ему материалы моих лекций. Профессор был совершенно поражен и спросил ее: «Откуда вы все это знаете?» Уже тогда на московском уровне информация, которую мы ежедневно даем студентам, была воспринята как нечто неординарное.

Так что наше предложение находится на самом высоком научном уровне, хотя и не каждый студент имеет в этом осознанную потребность. Но все желающие могут отталкиваться от этого в своей студенческой научной работе и дальнейшей деятельности.

— Каких результатов уже добились ваши студенты в науке?

путь. На сегодня сформировался, можно сказать, замечательный коллектив — как преподавателей, так и исследователей.

В штате у нас четыре человека, плюс два внешних совместителя. Общее требование к кафедрам — наличие преподавателей-практиков. Мы его выполняем: один из наших сотрудников, Владислав Пантелеев, является майором юстиции, следователем по особо важным делам. Он преподает дисциплину «Адвокатура и административное право», активно вовлечен в научную деятельность кафедры.

Конечно, мы планируем более широко привлекать молодые кадры. Некое обновление уже было: мы взяли на работу нашего, можно сказать, звездного выпускника Кирилла Шишова. Это первый выпускник нашего факультета, получивший статус адвоката. Сейчас он продолжает профессиональную деятельность и очень успешно преподает. Но, привыкнув считать его совсем молодым, я был поражен, что вообще-то этот человек недавно перешагнул тридцатилетие! И я утвердился в своих намерениях еще более омоложивать кадровый состав.

При этом надо сказать, что у нас нет, как на других кафедрах, совсем старшего поколения. Самым старшим на кафедре являюсь я — мне только что исполнилось 52 года. А это возраст хоть и не молодой, но и явно не пожилой. Все остальные сотрудники моложе, хотя двадцатилетних преподавателей у нас нет. Будем работать над этим, будем привлекать.

— Готовите ли вы себе преемника?

— Это задача, которую перед нами ставит ректор, и я считаю, что формулировка вопроса совершенно правильная. Да, у меня есть преемник, и я в числе немногих из заведующих кафедрами озвучивал это руководству университета. Подготовкой этого специалиста я занимался не один год и продолжаю заниматься сейчас.

— А имя его назовете?

— Нет, это уже другой вопрос (улыбается). Но я не скрываю, что преемник готов, и кафедра в любом случае будет в надежных руках.

У меня есть преемник, и я в числе немногих из заведующих кафедрами озвучивал это руководству университета. Подготовкой этого специалиста я занимался не один год и продолжаю заниматься сейчас.

активно работали в этом направлении. Так мы неожиданно-нежданно для себя оказались на передовых позициях в стране в деле изысканий по истории органов следствия России и, конечно, стараемся этот статус закрепить.

Как бы то ни было, но факт остается фактом: не в Москве, не в Петербурге, а именно в Новосибирске, и не где-нибудь в научных учреждениях Академгородка, а именно в НГУЭУ, прикладном университете, удалось это сделать. Еще раз подчеркну, что свою позитивную роль здесь сыграла та поддержка, которую руководство оказывает научным исследованиям.

— Какие у вас планы относительно научной деятельности?

— Мы настроены удержать и укрепить позицию нашей кафедры как ведущего в России центра по изучению истории органов следствия. Я думаю, что в ближайшие несколько

та получат очень высокую оценку научного сообщества и вызовут интерес профильных государственных органов. Думаю, что в обозримом будущем наша кафедра станет не менее известной еще и работами Марины Соломатовой по истории избирательной системы России.

— Что дает студентам такая научная активность кафедры?

— Во-первых, она может служить основанием для открытия магистратуры. Во-вторых, наши сотрудники преподают дисциплины, существенно выходя за рамки учебников. Другое дело, что, может быть, студентам это не всегда надо. Да, это нужно магистрантам, а вот учащимся первого курса... Это дискуссионный вопрос. Но то, что наша кафедра реализует даже в работе с первым курсом новейшие достижения как науки, так и учебной дисциплины, — это факт. Я даже могу привести при-

— У нас есть продвинутое ребята. Скажем, в прошлом году первокурсница Екатерина Власова заняла третье место на межвузовской научно-практической конференции, посвященной 150-летию судебной реформы 1864 года.

— Пришлось ли кафедре осваивать новые компетенции в связи с появлением направления «Правовое обеспечение национальной безопасности»?

— В части наших дисциплин эта специальность не сильно отличается от юриспруденции, поэтому для нас нет проблемы в ее освоении. Что касается актуальности нового направления, то я могу сказать, что госслужбой оно вполне востребовано.

— Расскажите о кадровом составе кафедры. Есть ли преподаватели-практики, молодые специалисты?

— Наша кафедра создана еще в конце прошлого века, и за это время прошла большой

Оазис спокойствия

С мая 2015 года действует программа лояльности «Золотая середина — Карта выпускника НГУЭУ». Одним из первых ее участников стала владелица сети салонов «Оазис-спа» Дарья Покровская.

В 2004 году она с двумя красными дипломами окончила НГУЭУ («Финансы и кредит» и «Переводчик в сфере профессиональных коммуникаций») и отправилась проверять полученные в университете знания на прочность. Ее салон «Оазис-спа», открывшийся в Новосибирске в 2012 году, стал одним из первых в городе. Сегодня салоны Дарьи Покровской — это островки гармонии и спокойствия, в которых массаж и другие процедуры выполняют дипломированные мастера из Таиланда.

И хотя Дарья часто курсирует между Москвой, Новосибирском и Таиландом, накануне очередного отъезда она уделила время участию в университетском проекте «Истории успеха».

— Почему вы выбрали объектом бизнеса именно тайский массаж?

— Я люблю все восточное, тайский массаж — моя особая любовь. Мне захотелось, чтобы новосибирцы могли себе позволить это удовольствие у себя дома, в Сибири. Наш салон тайского массажа на улице Советской был одним из первых в Новосибирске, а относительно недавно, в январе 2015 года, мы открыли салон в отеле Marriott. И сейчас не только жители, но и гости нашего города, останавливающиеся в самом, пожалуй, престижном отеле столицы Сибири, наслаждаются магической и оздоровительной силой процедур, которые мы предлагаем. Это, конечно, и восточная атмосфера радушия, и ароматы трав, и море зелени, а также изысканный интерьер и высококлассный сервис европейского уровня — и мы к этому стремимся.

— Это ваш первый опыт по открытию собственного дела?

— Нет. Окончив университет, я поступила на должность экономиста в Новосибирскгортеплоэнерго, даже успела немного продвинуться по карьерной лестнице. И я очень благодарна этой компании, ее коллективу. Но это была просто работа. Мне же нужна была свобода и организация собственного дела — и я ушла. Помните, в 2000-е годы в Новосибирске появились первые платежные терминалы, через которые можно было перечислить деньги сначала только за интернет и сотовую связь, позже — квартплату вносить и так далее. Я приобрела несколько таких автоматов, со временем это выросло в небольшую сеть. А когда в город пришли крупные сети этих терминалов, я решила продать свой бизнес. Так я заработала свой первый миллион. И была этим очень довольна.

— Чем? Тем, что вас вытеснили с рынка?

— Вытеснили с рынка? Так не успели. А довольна была тем, что этот бизнес приносил мне в течение нескольких лет хороший доход, и я продала его удачно. Так что первое крещение бизнесом я выдержала. Идея с терминалами была пробным шаром. Если бы сложилось по-другому, кто знает, как было бы дальше.

— После терминалов и возникла идея открыть салон тайского массажа?

— Нет, потом у меня был семейный бизнес. Но он оказался совсем неженским, и я от него отошла. И пришла к тайскому массажу. Конечно, это не было спонтанным решением, идею вынашивала несколько лет. Сейчас это дело моей души. Получаю от него колоссальное удовольствие, удовлетворение. И доход, конечно. Мне также очень важно, чтобы и мои сотрудники получали удовольствие от своей работы в салонах «Оазис-спа», и наши гости всегда уходили от нас с улыбкой.

— Мне кажется, это уже буддийская философия.

— Да, это в духе буддизма. Мастера из Таиланда, которые у нас работают, удивительные. Они восхищают. Всегда улыбаются, совершенно по-другому реагируют на жизненные ситуации. Радуются не только снегу, но и морозу — все с благодарностью воспринимают. Некоторые из мастеров работают по несколько лет: уезжают домой в отпуск и снова возвращаются. Есть те, кто с нами с момента открытия. У них удивительная энергетика. В Таиланде у меня есть партнеры, которые помогают с организацией приезда в Сибирь тайских дипломированных мастеров массажа. Кстати, со всеми, кто у нас работает, мы поддерживаем связь через Facebook — он очень популярен в Таиланде.

— Вы знаете тайский язык?

— Нет, мы общаемся на английском. С клиентами мастера общаются через администраторов салона. Все мои сотрудники прекрасно владеют английским языком.

— Мне кажется, все, о чем мы с вами говорим, очень далеко от специальности, которую вы получили в НГУЭУ, — «Финансы и кредит»?

— Конечно, нет. Именно университет дал мне старт для собственного бизнеса, заложив базу, систематизировав знания. Нас научили анализировать, выстраивать систему, дали знания, без которых у меня вряд ли получилось бы все, что я задумала. Мне нравилось учиться всегда, мне это было интересно и, наверное, потому легко. В университете мне нравился стиль пре-



подавания, любимым предметом была высшая математика. После окончания НГУЭУ я училась еще и в Высшей школе экономики в Москве по программе МВА, этим летом защитилась. Вообще, можно сказать, учебу после университета я так и не оставила — сколько себя помню, всегда училась. И сейчас учусь: в Москве и Новосибирске. На следующий год планирую поступить в аспирантуру НГУЭУ. Направление пока не выбрала, но хочу продолжить обучение по своей специальности, систематизировать имеющиеся знания. Мне интересно провести научно-исследовательскую работу применительно к своей сфере бизнеса.

— Что бы вы пожелали студентам, мечтающим открыть свое дело?

— Верить в себя, не ставить ограничений, всегда учиться и не бояться ошибаться.

— У вас есть жизненное кредо? Принципы?

— Сначала это было — быть первой, быть лидером. Потом — получать удовольствие от жизни. А сейчас я больше думаю о гармонии.

«Стоит ли лениться, если вы идете к мечте?»

Первокурсник экономического факультета Вадим Сухоненко — обладатель лучшего результата в сборной России по горному бегу на 31-м чемпионате мира в Уэльсе (14 место). Об этом необычном виде спорта он рассказал корреспонденту «Нашей Академии».

— Впервые ли ты участвовал в мероприятиях такого масштаба? Каковы твои впечатления?

— В 2012 году я участвовал в соревнованиях «Дети Азии», которые проводятся в Якутии раз в четыре года под эгидой Азиатского олимпийского комитета. Что-то вроде олимпийских игр для детей из Азии. На самом деле уровень тех соревнований не очень высок, так как количество участников небольшое. Занял второе место.

Чемпионат мира по горному бегу — совсем другое. Участвуют сильнейшие «горники», приезжают ведущие специалисты в этом виде спорта. Почти 400 спортсменов из 31 страны мира! Ты попадаешь в большую семью, в которой все вы, естественно, конкуренты, но общаетесь, как лучшие друзья. Атмосфера какого-нибудь музыкального фестиваля: всеобщая взаимозаинтересованность и доброжелательность. Во время забега чувствуется поддержка не только от своей команды. Крики «Russia, Russia!» от спортсменов и тренеров из других стран, болельщиков, видящих тебя впервые, очень подбадривают.

— Как тебе удалось попасть в сборную?

— Отбор в сборную проходил на чемпионате России по горному бегу в мае в Москве. Нужно было попасть в первую четверку. У меня было четвертое место. На соревнования я отправился с ребятами и тренерами, с которыми раньше знаком не был, но мы сразу сдружились, и получилась действительно команда, помогающая друг другу и работающая в общих интересах.

— Как долго ты занимаешься горным бегом?

— Непосредственно в горном беге я участвовал только

второй раз. Первый раз я бежал в Москве, когда представления о том, что такое горный бег, у меня не было. Дистанция — 8 км. Сначала я думал, что буду бежать за лидерами, а на второй половине дистанции убегу от них, если будут силы. На первый взгляд показалось, что эти самые лидеры начали бежать медленно, горки вообще проходили пешком, я решил, что они слишком слабые и ушел в отрыв уже со второго километра. Но потом понял, что на горки лучше действительно заходить, начинать на такой сложной трассе (фактически мы бежали не по горам, а по горнолыжному склону) лучше медленно. Парни были правы. Меня «убило» уже к середине дистанции. И вторую половину я добежал лишь потому, что меня подбадривал знакомый, который мне очень помог с поездкой, я не мог подвести его. Поэтому впечатления от московского забега остались плохие, но опыт полезный. За лето я проделал работу над ошибками первого участия и в Уэльсе бежал уже с пониманием того, как нужно распределять силы. На чемпионате мира к финишу я прибежал 14-м, из россиян — лучший результат. Хотя конкуренция на горном беге ниже, чем в традиционной легкой атлетике на стадионе, шоссе или пересеченной местности. Например, на чемпионате России по кроссу я был только 11-м.

— Что представляет из себя забег? В чем особенности горного бега?

— Спустился 300 метров после старта начинается подъем в гору, который идет на протяжении двух километров. Подъем не слишком резкий, это не альпинизм, бежать можно, но местами большие камни, приходится запрыгивать или перешагивать. Наверху грязная после



дождя дорога с небольшими подъемами и спусками, и чуть позже начинается затяжной спуск вниз. Затем еще один такой круг.

— Как ты вовлечен в спортивную деятельность университета? Чем еще увлекаешься помимо спорта?

— В школе удавалось совмещать тренировки с учебой и, как результат, — поступление на бюджет в НГУЭУ. Надеюсь, в университете тоже получится заниматься учебой, спортом и различной общественной и культурной деятельностью: с друзьями мы организуем поэтические вечера, я пишу стихи. В гимназии я был в редакции T.E.N.magazine, возможно, буду работать и в университетской газете (очень на это надеюсь — прим. ред.).

— Каково это — совмещать учебу со спортом и общественной деятельностью?

— Когда ты вовлечен в различные сферы деятельности, не всегда на все хватает времени, неизбежно возникают пробелы, долги. Но я стараюсь приезжать с соревнований и тратить сво-

бодное время на изучение пропущенного материала.

— К чему ты стремишься в будущем?

— Все спортсмены мечтают об олимпийских играх, чемпионатах мира, званиях мастеров спорта международного класса и так далее. Это верхние планки. Сейчас у меня КМС по горному бегу и первый разряд по легкой атлетике. Буду работать дальше и посмотрю, что из этого выйдет.

— Чтобы добиться успеха, нужно прилагать немало усилий. Может быть, ты можешь дать советы другим студентам?

— Нам много говорят про мотивацию. Родители, преподаватели, порой друзья. И это самое главное. Если понимать, чего хочешь, иметь какие-то идеи, цели, остается только построить путь к ним. Поэтому «мечтайте, стройте воздушные замки, а потом подводите под них фундамент» (Генри Дэвид Торо). И стоит ли лениться, если вы идете к мечте?

«Если вы год поработаете бесплатно, от вас не убудет»



Ильгиз Валинуров — президент и основатель корпорации кадровых агентств Business Connection, которая осуществляет поиск персонала в России, странах СНГ, Европе и США. В интервью «Нашей Академии» Ильгиз дал несколько советов студентам и рассказал, какие книги читать.

— Ильгиз, как студенту найти первую работу и когда стоит начинать поиск?

— Я уверен, что есть смысл начинать работать в любом месте совершенно бесплатно в качестве стажировки, чтобы получить первый опыт. И чем раньше это случится, тем четче вы будете понимать к окончанию вуза, что же вам действительно нравится и хочется делать, что у вас получается, а что нет.

— Но мало кто готов трудиться совершенно бесплатно...

— Когда мне студенты говорят: «Ой, а как мы начнем работать бесплатно?..», я им отвечаю: «Ну, коллеги, вам же еще всю жизнь работать, притом за деньги! Если вы год, два или даже три поработаете совершенно бесплатно, от вас не убудет. Но это поможет вам получить опыт и определиться с тем, чем вам хотелось бы заниматься».

— Как лучше начать построение карьеры?

— Очень сложно выбрать первого работодателя. Для ответа на вопрос «Где же я хочу работать?» есть следующее упражнение. Пытаемся себя представить через десять, двадцать, тридцать лет. В какой должности, в какой компании вы себя видите? Когда вы выполните это упражне-

ние, вам станет понятно, стоит ли идти подрабатывать в какой-нибудь фаст-фуд, или это будет просто потерей времени.

— Что делать студенту, который на третьем курсе пошел работать по специальности и понял, что ему это не нравится? Переводиться на другое направление?

— Почти все образование, кроме узкоспецифичного — например, медицинского — дает довольно общие знания. И вы, окончив вуз по одной специальности, можете пойти и в другие отрасли — это нормально. Для работодателя не столь важно профильное образование — гораздо важнее опыт. Например, в России множество рекрутеров, которые вовсе не учились на менеджеров по персоналу.

— Кстати, менеджеры по персоналу не всегда верно понимают задачи, которые должен выполнять соискатель на той или иной должности. Как пробиться мимо неопытного рекрутера, чтобы пообщаться с непосредственным руководителем?

— Во-первых, как я уже говорил, нужно попадать на стажировки. Во-вторых, нужно понимать, где могут присутствовать руководители — это разные конференции, события, круглые столы. Это нуж-



но использовать, чтобы пообщаться с ними напрямую. У вас всегда должна быть готовность №1 к встрече с работодателем мечты! Носите с собой резюме, визитки с надписью «Я идеальный стажер» и вашими контактами. Нельзя забывать и про социальные сети — вам ничего не стоит написать личное сообщение руководителю отдела интересной компании.

— Что вы посоветуете человеку, который хочет как можно быстрее сделать карьеру?

— Дам подсказку, которая сэкономит годы жизни. Я провожу собеседования с генеральными директорами, а это люди с заработными платами выше миллиона рублей в месяц. Так вот, все они построили свой карьерный путь из продаж. Это очень логично: доверяют тем, кто приносит в компанию деньги. А это не юристы, не эйчары и не бухгалтеры. Поэтому, если

вам хочется через какое-то время стать генеральным директором, идите в продажи!

— Посоветуйте, как лучше вести себя на собеседовании?

— Первое — это вести себя уверенно. Второе — понимать интересы работодателя: чего он ожидает, пригласив вас к себе, какую задачу хочет решить? Ошибка студентов часто заключается в том, что у человека есть опыт, какое-то образование, и он «пропахивает» этот опыт. А должен бы понять, что нужно работодателю на самом деле. Для этого задавайте открытые вопросы: «Как вы поймете, что я буду здесь успешен?», «Чего вы ожидаете от человека, который будет работать в этой должности?» И тогда вы будете говорить с работодателем на одном языке, и доверия к вам будет гораздо больше, чем если вы будете говорить: «Я окончил нархоз и теперь должен получать 1000 долларов!». Нет, это не работает.



Эрик Ларссен «Без жалости к себе»:

— Если вы хотите совершить прорыв в жизни, карьере, своем бизнесе и начать жить осознанно.



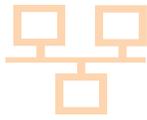
Кейт Феррацци «Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга»:

— Если вы в себе не уверены и не знаете, как познакомиться не только с работодателем, но даже с новыми друзьями.



Дэвид Аллен «Как привести дела в порядок»:

— Если вы путаетесь в своих мыслях и не знаете, за что взяться: пополнить баланс телефона, сходить на лекцию или что-нибудь купить.



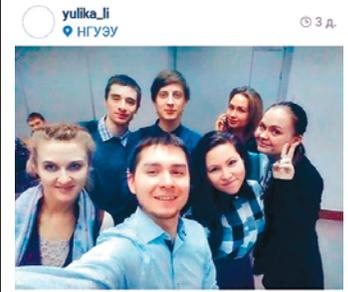
♥ Нравится: 50
kristinakurnosova #нгузу



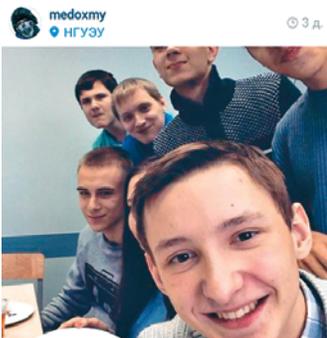
♥ Нравится: 93
anastasiyafvk Провёл День Зачётов



♥ Нравится: 49
kristina.alk Леди в красном... в черно-красном)
#нгузу #nsuem #camp_us #нг2016



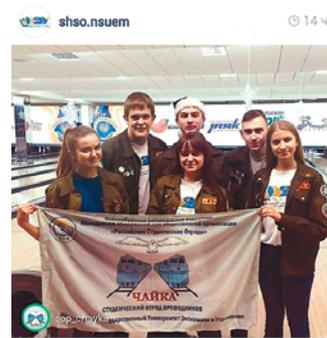
♥ Нравится: 40
yulika_li Не передать словами сегодняшний день... и осознание того, что всё это закончилось! Эта неделя конечно треш...то



♥ missbar_ru, d_rusalochka
medoxmy Одногруппники, на Дне Рождения Серафима)) #нгузу #деньрождение



♥ Нравится: 179
kurmashov_e Крутой отрыв, Новый год удался! Спасибо всем за этот вечер! #НГУЭУ ван лав)



♥ Нравится: 42
shso.nsuem #соп_чайка приняла участие в новогоднем турнире по боулингу #нгузу;)



♥ Нравится: 66
kristina_reberg Красная вечеринка) #camp_us #НГУЭУ #клуботдых



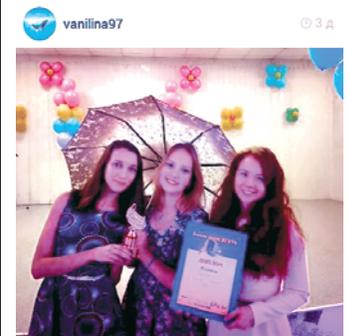
♥ Нравится: 102
guuu_lenaa Ещё год позади #шсонгузу #нгузу #нро



♥ Нравится: 30
warm_blizzard #диплом #нгузу #нархоз #отличница #умничка #девочка



♥ Нравится: 49
bayduzha_d Две левицы #нгузу #деньзачетки #мыкрасавчикивсехпорвали



♥ Нравится: 76
vanilina97 Мы молодцы! Мы старались! Мы вторые! #3битвахор #нгузу



♥ Нравится: 213
krisskovalenko #зачеет #эконом#теория#сданаав #нгузу



♥ Нравится: 63
ziborova_kseniya ZoomTV на турнире по боулингу среди студенческих организаций #НГУЭУ #nsuem



♥ Нравится: 92
kaateerinaah Отлично поиграли #соп_чайка в турнире по боулингу #нгузу, особенно мы с



♥ Нравится: 15
juust_july Битва хор #НГУЭУ



Газета зарегистрирована в Сибирском окружном межрегиональном территориальном управлении Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство № ПИ 12—0959 от 30 ноября 2001 г. Ответственность за содержание рекламных публикаций несут рекламодатели. Учредитель — Новосибирский государственный университет экономики и управления.

Главный редактор: Ю.А. Торопова. Адрес редакции и издателя: 630099, Новосибирская область, Новосибирск, ул. Каменская, 52, офис 3-103. Тел.: 243-94-12. E-mail: y.a.toropova@nsuem.ru

Номер отпечатан в типографии «Новопринт». Адрес типографии: 630031, г. Новосибирск, ул. Станционная, 38, корп. 2

Номер подписан: 25.12.2015. Время подписания в печать по графику: 14.00, фактическое: 17.00. Дата выхода в свет: 12.01.2016. Заказ № А1250-8. Тираж: 500 экз. Бесплатно.

Над номером работали: Татьяна Елистратова, Александра Зенкова, Ксения Леус, Полина Петрова. Корректор: Олег Костман. Верстка: Александр Самосюк