

ГЛАВНАЯ ТЕМА



НГУЭУ во внешней среде: планы и перспективы

НГУЭУ позиционирует себя во внешней среде как современный вуз, который оперативно реагирует на ситуацию на рынке и запускает востребованные проекты. Корреспондент «Нашей Академии» выяснила, какие направления этой работы находятся в приоритете.

▶ 6–9

ГОСТЬ НОМЕРА

«Работая на себя, ты отвечаешь за все сам — и обязан уметь все!»

Совладелец SOFTOMATE
Олег Гребенюк о том,
что важно при создании
собственного бизнеса



▶ 5

ПРОЖЕКТОР

«Наша группа образовалась вокруг барабанной установки»

Солисты Light Club
о рождении группы
и своем творчестве



▶ 12–13

В НГУЭУ прошел Всероссийский географический диктант

20 ноября в НГУЭУ прошла масштабная образовательная акция «Всероссийский географический диктант», которую организовало Русское географическое общество. На площадке вуза диктант написали более 50 человек.

Информационно-технический факультет запустил серию форумов бизнес-аналитиков

Они представляют собой ежесюжетные встречи с работающими в области бизнес-аналитики выпускниками НГУЭУ. Инициаторами форумов выступили студенты четвертого курса информационно-технического факультета. Курирует проект заведующий кафедрой бизнес-информатики Петр Пашков. Открыла серию мероприятий системный аналитик компании 2GIS, выпускница магистратуры НГУЭУ Алена Караваева.

В НГУЭУ состоялся первый межвузовский Case Battle-2016

Кафедра маркетинга, рекламы и связей с общественностью НГУЭУ организовала межвузовскую игру по решению кейсов в сфере маркетинга, рекламы и PR. Участие в игре приняли команды из нархоза, НГТУ, СибГУТИ, СИУ РАНХиГС и НГАСУ. Партнером и автором кейса выступила группа компаний «Стрижи».

Студенты юрфака НГУЭУ провели викторину в Новосибирской воспитательной колонии

Викторину по правовому просвещению, в частности по вопросам защиты прав детей, организовали в рамках Недели правовой помощи третьекурсы юристического факультета НГУЭУ. В мероприятии приняли участие четыре команды воспитанников колонии (20 человек).

Кафедра информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета НГУЭУ в честь 20-летия принятия первого закона о рыночном бухгалтерском учете и 300-летия учреждения в России аудиторской службы организовала научный конвент на тему «Бухгалтерский учет и аудит: прошлое, настоящее, будущее».

В НГУЭУ состоялся научный конвент на тему «Бухгалтерский учет и аудит: прошлое, настоящее, будущее»

В рамках мероприятия прошел интерактивный мастер-класс на тему «Вехи развития теории и практики аудита в исторических документах», научно-методический семинар, конференция, посвященная актуальным проблемам и перспективам развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита, и даже вечер авторской песни и поэзии.

По словам организаторов, формат конвента был выбран не случайно: он позволяет совместить в рамках одного собрания единомышленников разнообразные мероприятия — как сугубо научного, практического и методического характера, так и творческие, конкурсные и имиджевые сюжеты, направленные на популяризацию бухгалтерской науки и профессиональной практики.

Кроме того, на конвенте состоялась презентация базовых кафедр компаний-партнеров КППМГ и РwC.

— Мы хотим найти людей, которые будут готовы учиться на этой кафедре, а затем работать у нас в компании, — прокомментировал свое участие в конвенте менеджер отдела аудита компании КППМГ Рустам Умаров. — В восточной части страны это первая наша базовая кафедра. Мы планируем проводить лекции, семинары, у нас уже есть учебная программа, а также в планах проведение мастер-классов и олимпиад. Наши сотрудники выступят и в качестве научных руководителей.

Студентка второго курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства Лия Басалько призналась, что уже сейчас хочет работать в КППМГ.

— Эта организация дает широкие возможности для реали-



зации своих амбиций: можно работать в российской компании, а также уехать за границу, — объясняет она свой выбор. — Я рада, что в нархозе открывается кафедра этой компании, я бы хотела там обучаться. Уверена, что получу полезные знания, которые помогут мне стать успешным специалистом.

А студентка четвертого курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства Ксения Малахова в январе будет проходить стажировку в компании РwC.

— Мне интересен мир аудита, и я рада новой возможности, — рассказала она. — Ведь когда в твоём резюме указано, что ты работала в такой крупной компании, это говорит о твоей незаурядности. На стажировку в эту компанию берут только сильных студентов.

Как отметила представительница компании РwC Анна Собянина, решение о создании базовой кафедры РwC было принято для улучшения системы подготовки высококвалифицированных кадров и совершенствования образовательного процесса.

— Статистика набора нашего персонала показывает существенный прирост молодых специалистов из НГУЭУ. Это — важный итог тесного сотрудничества РwC и нархоза в после-

дние три года. Наша компания ценит высокий уровень знаний студентов и выпускников вуза, — комментирует Анна Собянина.

По итогам работы конвента участники были награждены дипломами и сертификатами. А НГУЭУ уже готовится принимать гостей в следующем году.

— Границы конвента в будущем, безусловно, будут расширены — полагаю, мы сможем активнее привлекать к участию и наших российских коллег, и зарубежных партнеров, — отметил заведующий кафедрой информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета Павел Баранов. — Студенты удивили не только своей гиперактивностью (к этому я уже начинаю привыкать), но и качеством подготовленных к конвенту сообщений, многие из которых содержат элементы нового научного знания и имеют выход на практическую реализацию. Коллеги не удивили, а, скорее, порадовали высокой ответственностью, активной вовлеченностью во все мероприятия конвента и укреплением надежды на то, что в обозримом будущем в нашем коллективе появятся новые кандидаты и доктора наук.

Вера Горбань,
студентка группы 3051

Управление дополнительного образования НГУЭУ совместно с управлением молодежной политики вуза впервые организовало конкурс грантов для учащихся 11-х классов новосибирских школ, вошедших в рейтинг топ-500 лучших школ России. Главный приз — бесплатное обучение в Школе ЕГЭ при НГУЭУ.

НГУЭУ провел конкурс грантов на бесплатную подготовку к ЕГЭ среди талантливых школьников Новосибирска

Цель конкурса — поддержка талантливых и активных школьников города. В серии проектных игр себя попробовали одиннадцатиклассники гимназии № 7 «Сибирская», второй Новосибирской гимназии, лицея № 22 «Надежда Сибири» и образовательного центра «Горностай». В ходе командной работы школьники решали бизнес-кейсы и защищали собственные проекты. За два дня в марафоне приняли участие около 100 человек.

В итоге призы в виде бесплатного курса по подготовке к сдаче ЕГЭ достались ученице гимназии № 7 Ирине Громацкой, ученице образовательного центра «Горностай» Анне Тарасовой, учащейся второй Новосибирской гимназии Анне Дубиновской. А те, кто занял второе и третье места, получили скидки на подготовку и возможность посетить специальный бизнес-курс по основам предпринимательства.

Среди тех, кому присудили «серебро», был и учащийся вто-



рой Новосибирской гимназии Вадим Ярковой. Однако школьник решил поддержать одноклассницу Елизавету Кирилеву, которая не успела попасть на курсы в сентябре, и подарил ей свой сертификат.

— Система поддержки талантливых школьников применяется в разных вузах и выражается по-разному, — прокомментировал начальник управления дополнительного образования НГУЭУ Сергей Чернышов. — Насколько нам известно, в Новосибирске конкурс грантов

для школьников не проводил ни один вуз. В этом мы видим свою миссию как университета — образовательную и социальную. И, конечно, таким образом мы рассказываем о себе одиннадцатиклассникам. Это профориентационная работа для управления дополнительного образования и университета в целом.

Отметим, что вторая волна курсов подготовки к ЕГЭ стартовала в НГУЭУ 20 ноября. Все желающие школьники могут присоединиться к группам в течение ближайших двух недель.



ДЕЛОВОЙ КАЛЕНДАРЬ

28 ноября —
2 декабря

Открытые заседания ученых советов факультетов, на которых состоятся публичные обсуждения программ развития факультетов и кафедр

Заседание ученого совета факультета государственного сектора — 28 ноября в 15:00, ауд.1-29.

Заседание ученого совета юридического факультета — 30 ноября в 11:00, ауд.1-29.

Заседание ученого совета факультета корпоративной экономики и предпринимательства — 30 ноября в 15:00, ауд.1-29.

Заседание ученого совета факультета базовой подготовки — 1 декабря в 15:00, ауд.1-29.

Заседание ученого совета информационно-технического факультета — 2 декабря в 11:00, ауд.1-29.

1 и 5 декабря

Школа будущего ученого

Мастер-класс доктора технических наук Юрия Щеглова «Подготовка и создание презентационных материалов». Встреча пройдет в рамках Школы будущего ученого.

Время и место проведения: 1 декабря в 16:50, ауд. 5-201.

Вторая часть практического занятия с элементами тренинга «Эффективное публичное выступление: правила и секреты» в рамках Школы будущего ученого. Тренинг проведет кандидат психологических наук Юлия Наумова.

Время и место проведения: 5 декабря в 16:50, ауд. 5-101.

Организатор: студенческое научное общество НГУЭУ.

7 декабря

Мастер-класс «Бизнес-план: успеть за 30 минут» от AT Consulting Восток

Время и место проведения: 7 декабря в 16:30, аудитория уточняется.

Организатор: управление внешних связей НГУЭУ.

ВАКАНСИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»»

объявляет конкурс на замещение должностей профессорско-преподавательского состава по кафедрам

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

● доцент _____ 1

● старший преподаватель _____ 1

ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

● доцент _____ 1

● старший преподаватель _____ 6

С заявлениями на участие в конкурсе обращаться в управление кадровой политики НГУЭУ.

Срок подачи заявлений — 45 календарных дней со дня опубликования объявления о конкурсе.

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

Информация о требованиях к квалификации по должностям педагогических работников, иных требованиях к оформлению документов размещена на сайте НГУЭУ в разделе «Сотруднику» (группа «Информация для принимаемых на работу в НГУЭУ», подраздел «Информация по вопросам конкурсного замещения должностей профессорско-преподавательского состава»).

Контакты: Новосибирск, ул. Каменская, д. 56, офис 10; телефон +7 (383) 243-94-58.

В нархозе прошли мероприятия в рамках Недели качества, организованной кафедрой бизнеса в сфере услуг НГУЭУ совместно с Новосибирским центром стандартизации и метрологии.

Кафедра бизнеса в сфере услуг провела Неделю качества



Девиз Недели качества: «От качества товаров и услуг — к качеству жизни!». Программный комитет в составе директора Новосибирского центра стандартизации и метрологии Николая Якимова, заведующей кафедрой бизнеса в сфере услуг Ларисы Нюренбергер, доцентов Натальи Лучина и Ольги Леушиной, ассистентов Любови Харченко и Ивана Мещерякова творчески подошел к разработке общей идеологии и реализации мероприятий.

В частности, для студентов направлений высшего образования «Туризм», «Гостиничное дело», «Торговое дело» и «Сервис», а также для учащихся по программам среднего профессионального образования «Туризм», «Гостиничный сервис» прошли мастер-классы на тему «Качество в современном мире — вопросы стандартизации качества предоставления туристических услуг на примере лучших отелей Новосибирска» и «Качество санаторно-курортных услуг».

Кроме того, участники проверили себя в интеллектуальной игре «Потребитель-продавец: права, обязанности, модели взаимоотноше-

ний» и прошли фото-квест «Охотники за качеством». Для студентов прошли экскурсии в Новосибирский государственный медицинский университет и отель «Double Tree by Hilton», состоялась акция «Качество как способ мышления» и студенческая научная конференция. Живым откликом в итоге стало выступление в стихах студента группы МТД-601 Олега Дедова.

В большинстве мероприятий в качестве модераторов и экспертов участвовали ведущие специалисты Новосибирского центра стандартизации и метрологии, которые высоко оценили уровень подготовки студентов.

— Мы рассчитываем на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество с нашими коллегами, — подчеркнула куратор «Недели качества» Наталья Лучина. — Планируем привлекать их к проведению как внеучебных мероприятий по проблемам товароведения и оценки качества, так и приглашать для проведения мастер-классов, лекционных и практических занятий, чтению авторских курсов.

Анастасия Алимпиева,
ассистент кафедры бизнеса
в сфере услуг НГУЭУ



Александр Новиков

«Мэрия как драйвер города возможностей»

В начале ноября на городском собрании общественности мэр Новосибирска Анатолий Евгеньевич Локоть рассказал об итогах своей работы за два с половиной года. Из его выступления я понял, что он собирается формировать инфраструктурный облик города, что является правильным. Но, может быть, стоит подумать над тем, что, если наш город позиционирует себя как столицу Сибири, есть смысл предлагать проекты, которые соответствуют статусу столичности?

Чтобы предлагать такие проекты, нужно работать по формуле «необходимые и достаточные условия». Необходимые условия заключаются в наличии производственной, логистической и социальной инфраструктуры. В Новосибирске, в принципе, она есть. Но какие условия будут достаточными, чтобы наш город стал реальной столицей Сибири? Мне представляется, что для этого нужна какая-то идея. Один из возможных вариантов НГУЭУ уже неоднократно озвучивал: «Новосибирск — это город предпринимателей!». Город предпринимателей — это город, куда стекаются активные люди, способные создать свое дело, способные управлять этим делом или работать в качестве топ-менеджеров крупных компаний. Это люди, которые могут управлять, например, процессом реиндустриализации Новосибирской области, потому что реиндустриализация — это не только новые технологии и новые продукты, это — управление бизнесом, продвижение полученных технических разработок, что требует специальной подготовки и предпринимательского таланта.

Второй момент, который, как мне кажется, является очень важным, — это то, что при неимении ресурсов природных нужно понять, какие еще ресурсы есть или могут появиться в Новосибирске. Я убежден, что в силу места и роли Сиби-

ри в целом в России и своего столичного статуса Новосибирск может быть центром привлечения и перераспределения финансовых ресурсов. К сожалению, значимость финансового рынка пока недооценивается органами управления нашим регионом — на мой взгляд, это происходит из-за неточного позиционирования сильных сторон Новосибирска. С этим можно либо смириться, либо начать работать над исправлением ситуации.

Когда мы говорим про Новосибирск как город предпринимателей, мы должны понимать, что предпринимательство базируется на деньгах — без них не будет развития бизнеса. И совершенно наивно полагать, что эти деньги можно получить только за счет собственных средств компаний. Нужны внешние источники финансирования. И вот эти внешние источники финансирования как раз могут дать финансовые институты. А чтобы их дать, они должны здесь находиться и формировать предпринимательскую инфраструктуру.

Поэтому, если посмотреть на выступление Анатолия Евгеньевича Локтя в этом ключе, то он этим вопросам, к сожалению, не уделил достаточного внимания. А ведь предназначение мэрии — это не только коммунально-социальные вопросы. Помимо этого, люди должны еще видеть перспективы для личного и карьерного роста, им нужна уверенность, что будет интересная работа, будут создаваться рабочие места. Такую среду и мэрии, и отдельным предприятиям необходимо сформировать. И было бы хорошо, если бы Анатолий Евгеньевич Локоть в следующие два с половиной года эту задачу как минимум начал обсуждать, а еще лучше — решать. НГУЭУ готов к тесному сотрудничеству с мэрией Новосибирска.

Олег Гребенюк: «Работая на себя, ты отвечаешь за все сам — и обязан уметь все!»

НГУЭУ посетил руководитель и совладелец группы компаний SOFTOMATE, включающей в себя платформу разработки мобильных приложений Apps Geyser, компанию Best Toolbars и систему внутренней коммуникации для крупных организаций Desk Alerts Олег Гребенюк.

На встрече с руководителем компании, чью продукцию используют корпорации с мировым именем, такие как Microsoft, Amazon, Intel, Skoda, DNL, присутствовали студенты разных курсов и факультетов, которым интересна сфера бизнеса и ИТ.

— Продуктами производства SOFTOMATE пользуются топовые компании по всему миру, — отмечает руководитель проекта «Бизнес-среда», студент НГУЭУ Владислав Бородин. — Эта компания разработала единственную полностью бесплатную платформу для создания приложения под Android. Двести тысяч новых приложений в месяц создается на этой платформе по всему миру. Без сомнения, Олег Гребенюк — неординарная личность, у которой есть чему поучиться!

Гость поделился со студентами историей своей карьеры. Он рассказал, что заинтересовался информационными технологиями задолго до того как у него появился собственный компьютер и начал писать программы на листочках бумаги.

— Эта деятельность меня увлекала так, что брат решил у себя на работе выделить место для меня. Там я мог проверять свои написанные на бумажках программы, читать учебную литературу и, конечно, практиковаться, — комментирует Олег Гребенюк. — Чтобы мои увлечения приобрели какую-то осмысленность, брат дал мне книжку по табуляциям и попросил запрограммировать что-нибудь так, чтобы это можно было продать. Я этим с удовольствием занимался. Однажды меня заметил работающий программист и решил помочь мне довести до рабочего состояния

все мои программы. Собственно, дальше я уже начал программированием зарабатывать на жизнь. Первым местом работы стала компания Workforhire, после я начал работать на себя. Сейчас я являюсь инвестором.

Для тех, кто задумывается об открытии своего дела, Олег Гребенюк рассказал об особенностях предпринимательства. А также в формате беседы гость и участники встречи совместно выделили плюсы и минусы работы в бизнес-сфере. К главным плюсам были отнесены отсутствие «потолка» в размере заработной платы и возможность реализовать свои амбиции. В колонку с отрицательными пунктами предпринимательства были записаны риск потерять все, нестабильность экономической системы, а также повышенная ответственность за свои действия.

— Когда ты работаешь на кого-то, у тебя есть чувство, что от тебя ничего не зависит, твоя свобода ограничена. Ты всегда кому-то что-то должен, — отмечает предприниматель. — Когда ты работаешь на себя, ты обязан уметь все, а значит и отвечаешь за все сам! Думая о бизнесе, я представляю перед собой «пазл» работы, пока последний его кусочек не встанет на место, и «машина» не поедет.

В конце выступления Олег Гребенюк рассказал студентам о видах профессиональных инвесторов, навыках, которыми должен обладать успешный предприниматель, а также о поиске инвестиций.

— Я инвесторов разделил на три вида: менторы, ангелы и фонды, — говорит Олег Гребенюк. — Ментор инвестирует время. Например, вы хотите открыть ресторан, а ментор, к



” Думая о бизнесе, я представляю перед собой «пазл» работы, пока последний его кусочек не встанет на место, и «машина» не поедет.

которому вы обратились, открыл уже 38 ресторанов. Он может просто вам сказать, где и что нужно поправить в вашем бизнес-плане, чтобы максимально сэкономить ваше время. Ангельские инвестиции — это инвестиция опять же в ваше время, а также небольшая материальная инвестиция.

Фонды отбирают только те проекты, которые подходят им по формату. До рассмотрения руководителями фонда доходят только самые интересные и полезные фонду идеи.

Студентка второго курса факультета базовой подготовки

Светлана Белоусова поделилась впечатлениями от встречи с экспертом:

— Встреча прошла очень непринужденно и легко. Олег Гребенюк искренне старался рассказать нам о своей истории и о том, что на самом деле выбирают и от чего отказываются люди, которые встают на путь предпринимателей. Как признался сам спикер, он впервые встречался со студентами. Его история вызвала у нас доверие и отклик.

Светлана Чарочкина

НГУЭУ во внешней среде:

НГУЭУ позиционирует себя во внешней среде как современный вуз, который оперативно реагирует на ситуацию на рынке и запускает востребованные проекты. Корреспондент «Нашей Академии» выяснила, на чем основана эта работа и что планируется сделать в первую очередь.

Говоря о взаимодействии нархоза с внешней средой, проректор по стратегическому развитию и внешним связям Павел Новгородов выделяет несколько целевых групп. Это абитуриенты и школьники, которые будут выбирать вуз через пару лет, а также их родители; органы государственной власти, бизнес-сообщество и общественные организации; выпускники; академическая и экспертная среда; средства массовой информации; широкая общественность; международная среда.

Цель-минимум при взаимодействии с каждой из этих групп — обеспечить устойчивый позитивный образ НГУЭУ. Цель-максимум предполагает еще и формирование положительного общественного восприятия областей знаний и сфер профессиональной деятельности по направлениям подготовки НГУЭУ. В отношении международной

среды цель-максимум включает в себя еще и поддержку позитивного образа Новосибирска и России в целом.

Стоит отметить, что выполнение этих задач не замыкается на одном отделе или управлении — многие из них требуют вовлеченности разных подразделений или даже всего университета, например, проекты «Настоящая практика», «Дай тему», «НГУЭУ — экспертный центр». Корреспондент «Нашей Академии» общалась с ответственными за их реализацию, чтобы узнать, чего уже удалось достичь и что планируется.

О том, как будет выстраиваться взаимодействие со школами и абитуриентами, а также с внешней средой, читайте в ближайших номерах газеты.



«Высокие оценки НГУЭУ дорогого стоят, наша задача — чтобы их было больше»

Начальник управления внешних связей НГУЭУ Алексей Нефедов рассказал о направлениях взаимодействия с внешней средой и ключевых задачах, которые решает университет в этой сфере:



— Управление внешних связей НГУЭУ осуществляет и развивает сотрудничество с внешней средой по нескольким направлениям. На сегодняшний день есть ряд задач, которым необходимо уделять несколько больше по сравнению с другими внимание, ввиду того, что два из четырех отделов управления с начала нового учебного года фактически были сформированы заново. В эти подразделения пришли энергичные, креативные молодые специалисты, которым по плечу все поставленные перед управлением масштабные цели.

Так, в части развития общественных связей НГУЭУ основные усилия в ближайшее время будут направлены на совершенствование официального сайта и рекламно-информационных презентационных материалов университета, на продвижение вуза в интернете, в том числе в социальных сетях. В 2017 году телезрители, радиослушатели, читатели газет и журналов Новосибирской области и ближайших регионов будут чаще встречать в СМИ аббревиатуру НГУЭУ, статьи и комментарии специалистов вуза на социально-экономические и иные профессиональные темы.

В новом году будет полностью реформатирован музей НГУЭУ, в частности, планируется сформировать выездные экспозиции, которые будут знакомить школьников — будущих

абитуриентов — с историей экономики и предпринимательства в Сибири.

Немаловажным видится дальнейшее укрепление связей НГУЭУ с бизнес-сообществом и органами власти. Эта работа ведется по нескольким направлениям-проектам, реализация которых в том числе помогает решить одну из главных на сегодняшний день задач — выстраивание системы практико-ориентированного обучения. Получить образование, которое может быть востребовано рынком, возможно только в условиях тесного сотрудничества с предприятиями-партнерами. Помимо участия партнеров в образовательном процессе, большое внимание мы уделяем проведению совместных мероприятий, организации конкурсов, мастер-классов и других мероприятий для студентов, а также запуску кобрендинговых проектов, фандрайзинговой деятельности. Большой пласт работы связан с формированием бренда «Выпускник НГУЭУ». В рамках этого направления также реализуется целый ряд проектов, включая уникальную для региона программу лояльности для выпускников.

Мы помним, что в Новосибирской области есть не только исполнительные органы власти, с которыми российские вузы традиционно выстраивают тесные партнерские отношения, но и законодательные и представительные органы, которые, в том числе, могут являться потенциальными работодателями для выпускников крупнейшего в регионе профильного экономического вуза.

Так, в ноябре, в рамках развития новых партнерских отношений и в целях знакомства наиболее активных студентов с работой представительного органа власти городского округа, его депутатских комиссий и аппарата, управлением внешних связей была организована экскурсия в Совет депутатов города Новосибирска.

Как было заявлено ректором вуза в прошлом году, НГУЭУ начал позиционировать себя как предпринимательский университет и, по сути, взял на себя амбициозную задачу — формирование бренда «Новосибирск — город предпринимателей».

Одним из вариантов решения этой задачи является продвижение и популяризация нашего университета как общегородской площадки для проведения тематических семинаров, круглых сто-

планы и перспективы



лов, встреч с иностранными делегациями по вопросам развития всех видов и форм предпринимательства, проводимых с участием представителей бизнеса, органов власти, студенческого и преподавательского сообщества.

Очень часто такие мероприятия проводятся на площадях открытого в НГУЭУ в мае этого года бизнес-инкубатора, где инициативные студенты и выпускники университета могут реализовать свои бизнес-проекты и стартапы.

В следующем году наш университет отметит 50-летний юбилей, и управлению внешних связей отводится ключевая роль в организации всех связанных с этим праздником торжественных мероприятий.

Именно тогда, в 1967 году, Всесоюзный заочный финансово-экономический институт был преобразован в Новосибирский институт народного хозяйства, известный всей Сибири как «нархоз», и вот уже полвека это имя, а по сути бренд, неразрывно связано с нашим университетом, несмотря на неоднократные его переименования.

Но сегодня вузу мало быть известным только в своем регионе или даже в своей стране. Законодательство и ход времени предъявляют к университету все новые и новые требования, в том числе в части развития международных отношений. В связи с этим в первую очередь планируется проведение мониторинга международного сотрудничества факультетов и кафедр НГУЭУ, актуализация и совершенствование раздела International официального сайта, разработка общей концепции развития международного сотрудничества НГУЭУ.

Буквально несколько дней назад в НГУЭУ приезжал директор международного колледжа дизайна Шанхайского университета Цзянь Цяо господин Ким Хенг Сок с конкретными предложениями о сотрудничестве и проектом договора о намерениях, в частности, по обмену студентами. При этом господин Ким отметил, что наш университет в качестве потенциального партнера был выбран им далеко не случайно, поскольку он давно слышал о высоком авторитете вуза и его преподавателей.

Такая оценка деятельности НГУЭУ дорогого стоит, и наша задача, задача управления внешних связей, заключается в том, чтобы таких оценок и отзывов о нашем университете было как можно больше, как внутри нашей страны, так и за ее пределами.

«Выпускники и партнеры поддерживают начинания нархоза»

Начальник отдела по взаимодействию с органами государственной власти и бизнес-сообществом Дмитрий Калинин рассказал корреспонденту «Нашей Академии» о том, как выстроено сотрудничество с этими структурами, а также с выпускниками НГУЭУ.



— Как развивается сотрудничество с выпускниками?

— С выпускниками мы сотрудничаем в рамках нескольких направлений, преследуя разные цели. Одной из важнейших таких целей является формирование бренда «Выпускник нархоза». В этом плане мы реализуем очень интересный проект — программу лояльности для выпускников вуза. Суть программы в том, что предприятия, на которых работают и которыми руководят наши выпускники, предлагают особые условия и скидки другим выпускникам вуза. Сейчас в программе более 60 партнеров: это организации торговли, сферы услуг и развлечений, образования, спорта и общественного питания. Все они перечислены на официальном лендинге проекта — loyalty.nsuem.ru. Право на скидку дает клубная карта выпускника НГУЭУ, которую можно приобрести в киоске канцелярии в третьем корпусе университета.

Еще один новый проект — конкурс NSUEM. Alumni Awards. Это конкурс проектов, реализованных выпускниками в их профессиональной деятельности за последние два года. В этом году мы провели его первый раз. Была проведена большая работа по поиску проектов, их отсеву — в итоге удалось собрать более 20 заявок по четырем номинациям.

Со стр. 7

Кроме этого, мы стремимся привлекать выпускников к участию в образовательном процессе университета: многие из прошлых студентов — ныне успешных практиков бизнеса и власти — ведут учебные занятия в качестве штатных преподавателей. Привлекаем выпускников к проведению открытых лекций, мастер-классов. Активисты-выпускники принимают участие в наших крупных мероприятиях: в качестве гостей, экспертов и участников (например, они посещали День открытых дверей, выездную школу актива «Вышка», День финансовой грамотности и т. д.).

Выпускники часто поддерживают организацию наших крупных мероприятий и инициатив. Хочется отметить в этом плане главного управляющего директора группы Бинбанка, первого зампреда МДМ-Банка Петра Морсина, директора филиала ВТБ24 в Новосибирске Станислава Могильникова.

В следующем году нархоз отмечает полувековой юбилей. В рамках праздничных мероприятий мы планируем проведение образовательных, практических и развлекательных мероприятий с участием выпускников университета разных лет. Юбилей — это повод и для ностальгии, и для подведения итогов развития, для передачи опыта и знаний молодому поколению, для построения новых планов дальнейшей совместной деятельности.

— Почему организациям выгодно работать с университетом?

— На мой взгляд, для организаций есть два мотиватора при сотрудничестве с вузами, и с НГУЭУ в том числе: социальная ответственность и коммерческий интерес. Для выпускников существует еще один мотиватор — ностальгия. С социальной ответственностью бизнеса все понятно, а коммерческий интерес как мотиватор более разносторонен. В этом плане взаимодействие с вузом представляет собой довольно мощный инструмент коммуникации с целевыми аудиториями. У вузов их несколько: это потенциальные потребители товаров, услуг предприятий; это кадровый резерв работодателей; это будущие пользователи услуг (например, банковских вкладов, зарплатных проектов, продуктов страхования и недвижимости), в конце концов, это может быть резерв электората, если мы говорим о политике.

Когда проект находится в начальной стадии, поиск партнеров осуществляется адресно. Выбираются предприятия, которым предложение может быть интересным, налаживается контакт. Здесь важно уловить те мотивы и потребности, которые будут для потенциального партнера наиболее значимыми, и формировать соответствующие предложения.

Если проект уже находится в стадии развития, начинают работать методы типа «снежного кома». Например, партнеры программы лояльности «Выпускник НГУЭУ» размещают на своей территории брендированные наклейки программы. Уже их бизнес-партнеры и соседи, увидевшие наклейку, интересуются этим проектом и обращаются к нам. Так о нашей программе лояльности узнало руководство сети «Суши Wok», которая в дальнейшем стала нашим партнером.

Зачастую представители бизнеса сами выходят на нас — обычно в тех случаях, когда вопрос касается формирования кадрового резерва предприятий из числа наших студентов, информирования их о каких-то акциях и мероприятиях партнеров. В этих случаях мы стремимся найти взаимные интересы, на основе которых можно планировать дальнейшее сотрудничество.

— НГУЭУ активно привлекает работодателей в том числе и к образовательному процессу. В частности, один из заявленных проектов «Дай тему». В чем его суть?

— Основная цель университета — обеспечить качественное образование, отвечающее потребностям рынка. Для нас важно, чтобы наш продукт — выпускники — был востребован работодателем. В этой связи необходимо находиться в тренде, понимать проблемные точки, знать интересы представителей рынка. Проект «Дай тему» предоставляет такую возможность.

До недавнего времени темы курсовых и дипломных работ были регламентированы учебными планами и рабочими программами. Зачастую эти работы студентов слабо связаны с реальной профессиональной деятельностью. Сейчас мы выступили с инициативой по сбору тех тем, которые интересуют самих работодателей. Этот проект дает возможность студентам обеспечить практическую направленность их исследований, а предприятиям-партнерам — получить анализ интересующих их проблем под новым углом.

За последние полгода было получено более 200 предложений от компаний-партнеров относительно интересных для них тем курсовых и дипломных работ. Все эти предложения будут учитываться в образовательном процессе.

— Могут ли преподаватели и сотрудники университета проводить исследования по заказу внешней среды?

— Да, такая возможность тоже есть. Отдел по взаимодействию с органами государственной власти и бизнес-сообществом в принципе выступает как «окно доступа» к возможностям НГУЭУ во взаимодействиях с партнерами. Мы получаем запрос или инициируем взаимодействие с представителями внешней среды, затем распределяем его по заинтересованным подразделениям вуза. В ближайшей перспективе мы подготовим качественный буклет, ориентированный на партнеров: сборник наших предложений и возможностей для внешней среды. Это будет издание, ориентированное на формирование позитивного имиджа вуза как регионального центра бизнес-коммуникаций.

«Словосочетание “экспертный центр” НГУЭУ еще только примеряет на себя»

Одним из приоритетных проектов НГУЭУ, направленных на внешнюю среду, в этом учебном году является «НГУЭУ как экспертный центр». Проректор по научной работе Александр Ревнивых рассказал корреспонденту «Нашей Академии» о нем:



— Словосочетание «экспертный центр» НГУЭУ еще только примеряет на себя. Конечно, у нас есть отдельные направления, которые занимаются научно-исследовательскими экспертизами, например, нархозу знакомы и понятны экспертизы в области экономики, юридических наук и информационных технологий, но эти исследования проходят децентрализованно.

Суть проекта — преобразование НГУЭУ в один из ведущих образовательных, исследовательских и экспертных центров Сибири. Но для этого, в первую очередь, нужно сконцентрировать усилия каждого подразделения, которые занимаются научно-исследовательской деятельностью, в целях получения больших, интересных результатов работы как для вуза, так и для заказчиков экспертизы. Проект называется «НГУЭУ как экспертный центр», но тут речь идет не только об одном центре: сотрудникам нархоза нужно научиться быть экспертами и быть востребованными в качестве специалистов, а университет в целом должен научиться привлекать заказы на исследования в различных областях и качественно их выполнять. У вуза должен сформироваться определенный имидж. Для достижения этих целей планируется включать сотрудников НГУЭУ в федеральные, региональные и муниципальные совещательные органы, а также в бизнес-сообщество в качестве экспертов. Также нужно будет создать реестр экспертов НГУЭУ по типам и уровню решаемых задач, планируется развитие «грантмейкерства» и формирование творческих коллективов, способных эффективно реализовать фундаментальные и прикладные научно-исследовательские работы, в том числе в формате договорных и грантовых работ.

Обращения к нам как к экспертам уже есть. Сейчас мы занимаемся заказом Агентства инвестиционного развития Новосибирской области: работаем над научно-исследовательским проектом по теме «Анализ текущего развития пищевой и пищеперерабатывающей промышленности Новосибирской области», который нужен для разработки инвестиционной стратегии. Университет первый этап работы уже сдал. Была подготовлена аналитическая записка с характеристикой общих направлений развития подотраслей пищевой и пищеперерабатывающей промышленности с

точки зрения контент-анализа деятельности и программ развития отрасли в регионах РФ. Кроме того, агентство планирует сотрудничать с нами по подготовке аналитических отчетов о перспективных инвестиционных нишах в различных регионах. К сегодняшнему дню есть и уже завершённый научно-исследовательский проект. Он называется «Разработка инвестиционной стратегии городского округа города Междуреченск», заказчиком которого выступала администрация городского округа Междуреченска. Подобного рода проекты организуют среду для формирования экспертного центра в рамках университета.

Настоящая практика = успешная карьера

В этом учебном году в НГУЭУ был создан отдел по организации практик студентов. Начальник отдела Жанна Мамаева рассказывает о его текущей деятельности и планах на будущее.



— С конца октября в НГУЭУ началась реализация проекта «Настоящая практика».

Почему он возник? Мы хотим преодолеть формальный подход к прохождению практики, как со стороны студентов, так и со стороны компаний, в которых она организуется. В процессе практики участвуют три стороны: учащиеся вуза, преподаватели, которые руководят практикой, и компании, которые предоставляют места прохождения практик. Необходимо, чтобы интересы всех этих сторон были реализованы. Важно, чтобы в процессе прохождения практики: студенты приобретали и развивали необходимые компетенции; компании могли оценить профессиональный уровень студентов-практикантов и впоследствии пригласить их к себе на работу; руководители практик смогли получить качественно выполненные курсовые и дипломные работы.

В настоящий момент мы проводим инвентаризацию всех действующих договоров вуза с организациями-партнерами, встречаемся с представителями этих организаций и обсуждаем их возможности и наши требования по организации практики студентов. Мы настаиваем на комплексном подходе в организации практики. Во-первых, в одной организации должны практиковаться студенты, обучающиеся по разным направлениям: юристы, финансисты, маркетологи и т. д. Во-вторых, студент должен прийти на практику не только с программой практики, но и с заранее определенной темой исследования. Тема может вытекать из содержания выпускной квалификационной работы, курсовой работы, которую студент-практикант будет выполнять в следующем семестре, или тема может быть определена, исходя из потребностей кафедры или (и) организации, на базе которой проходит практика. Руководитель практики от университета должен работать в тесном взаимодействии с руководителем практики от организации. Это позволит сделать результаты исследования более практико-ориентированными и полезными как для организации, так и для преподавателя, поскольку он получает возможность приобретения практического опыта. По результатам прохождения таких комплексных практик планируется организовывать защиты отчетов студентов на местах, в организациях-базах практики. По итогам инвентаризации нами будет создан реестр компаний, в которых студенты университета смогут проходить практику.

По итогам предварительного анализа внешней среды можно отметить, что уже сейчас достаточно много компаний, которые заинтересованы в наших студентах. Я вижу этому несколько объяснений: первое — мы стали активнее привлекать представителей работодателей к формированию учебных планов, программ, прислушиваясь к их запросам; второе — руководители компаний стали осознавать, что если они хотят получить на работу специалиста высокого уровня, они должны принимать непосредственное участие в его становлении, формировании необходимых для

практической деятельности компетенций.

Уже в феврале на практику наших студентов ждут банк ВТБ24, холдинг «Российские мясопродукты», ФГУП «Производственное объединение «Север», завод «Экран», ландшафтная компания «Дивный сад», ООО «Кристанваль-клининг» и многие другие. Запросы на организацию практики поступили из мэрии Новосибирска, министерства финансов и налоговой политики Новосибирской области, налоговой инспекции Железнодорожного района и других. Так, например, в министерстве финансов и налоговой политики Новосибирской области будут проходить учебную практику два магистранта юридического факультета и восемь студентов факультета государственного сектора.

С целью реализации проекта «Настоящая практика» мы планируем выстроить плотное взаимодействие с базовыми кафедрами. Цель создания базовых кафедр — реализация практико-ориентированного подхода в обучении. По сути, базовые кафедры — это связующее звено между работодателем и вузом. Несомненно, что базовые кафедры должны принимать самое активное участие в проведении практики студентов в организации, на базе которой эти кафедры созданы. Серьезные подвижки в этом плане есть со стороны базовой кафедры ВТБ24, с другими базовыми кафедрами продолжаем работу.

Считаем, что эффективным инструментом реализации проекта «Настоящая практика» будет электронный ресурс «Биржа практик» на сайте вуза. Его первая версия уже была запущена отделом по взаимодействию с органами власти и бизнес-сообществом. В наших планах сделать этот ресурс своеобразной электронной площадкой, где могут встречаться потенциальные практиканты и организации — потенциальные базы прохождения практики. По организации планируется выкладывать информацию о дате создания, видах деятельности, масштабах деятельности (численности персонала) и готовности взять на практику студентов определенных направлений. Со стороны студентов планируется выкладывать их портфолио и пожелания о месте прохождения практики. Доступ к сайту будет предоставляться только тем организациям, с которыми заключены соглашения о сотрудничестве или долгосрочные договоры на организацию практики студентов. Сейчас специалистами нашего отдела разрабатывается техническое задание на создание такого электронного ресурса.



Любовь Шадрина: «Наша кафедра ориентируется на рынок труда, на потребности бизнес-среды»

Кафедра маркетинга, рекламы и связей с общественностью образовалась в результате реструктуризации нархоза и начала работу с нового учебного года. Ее заведующая Любовь Шадрина рассказала корреспонденту «Нашей Академии» о деятельности кафедры, востребованности выпускников на рынке труда, а также о перспективных направлениях работы.

— Подходит к концу первый семестр работы вашей кафедры. Как вы оцениваете то, что получилось?

— Успех деятельности любого проекта зависит, прежде всего, от людей, которые над ним работают. Сейчас наш кадровый состав готов решать практически любые задачи. К ведению образовательного процесса привлечены около 35 преподавателей из числа штатного профессорско-преподавательского состава и преподавателей-практиков. Сотрудники кафедры обладают опытом преподавания профильных дисциплин для подготовки бакалавров и магистров в области маркетинга, рекламы и связей с общественностью. Несмотря на нашу «молодость», на сегодняшний день кафедра сделала уже много: активно ведется научно-исследовательская и профориентационная работа, налаживаются тесные связи с профильными коммерческими и общественными организациями. Приоритетной задачей нашей кафедры является формирование публичного капитала кафедры не только в структуре вуза, но и во внешней среде. Студенты — это наши основные стейкхолдеры, они также принимают активное участие в жизни кафедры, в частности, общими усилиями уже разработаны логотип, слоган, уникальное торговое предложение и гимн.

Также большим успехом реструктуризации считаю правильное объединение под «крышей» кафедры профильных студентов маркетологов, рекламистов и пиарщиков. Знаете известный афоризм: «Если реклама — это двигатель торговли, тогда маркетинг — это ее автомобиль?»

И не скажешь, что важнее и главнее. Раньше подготовку специалистов по этим направлениям осуществляли разные кафедры, теперь профилизация является более правильной и понятной бизнесу и самим студентам.

— Одна из основных задач реструктуризации нархоза — настройка на потребности работодателя. По словам руководства вуза, для этого нужно найти ответ на вопрос: «Для чего и для кого мы учим?» Как бы вы ответили на него?

— Кафедра ориентируется на рынок труда, на потребности бизнес-среды. Готовя бакалавров и магистров, мы должны помнить, что теоретические концепции и модели в реальной жизни, элементы так называемого бенчмаркинга, не всегда срабатывают. Мы не можем прогнозировать со стопроцентной вероятностью, какое влияние окажут на поведение потребителей ситуативные, региональные и человеческие факторы. Сталкиваясь с действительностью реального бизнеса, многие выпускники допускают стратегические ошибки, влекущие необратимые изменения для компании. Поэтому я отвечаю на ваш вопрос так: мы ориентированы на гибкую подготовку специалистов, уже сейчас наши выпускники занимают ключевые позиции в организациях как в области стратегического плани-

рования и развития, так и в области продвижения. Например, выпускниками нашей кафедры являются директор по ритейл-овой практике холдинга WPP в Лондоне Игорь Толкачев, начальник отдела информационного обеспечения и мониторинга Совета депутатов города Новосибирска Юлия Комплетова, PR-менеджер Novosibirsk Marriott Hotel Наталья Брус, директор по коммуникациям РВНН +Strategie Инна Лебедева и многие другие.

Наши выпускники востребованы как в узкоспециализированных компаниях — маркетинговых, рекламных и коммуникационных агентствах, — так и в целом в организациях малого и среднего бизнеса, в крупных холдинговых структурах.

— Насколько я знаю, вы серьезно перерабатываете учебные планы кафедры — что именно меняете и почему?

— Весной 2016 года мы осуществили экспертизу основных образовательных программ и учебных планов. Экспертиза состояла из трех этапов. На первом профессорско-преподавательский состав кафедры актуализировал учебные планы, опираясь на инновационные концепции и подходы в образовательном процессе и требования нового ФГОС 3+. На втором

этапе были проведены консультации в формате круглых столов с участием работодателей. Они тоже провели аудит-экспертизу. На основании этой экспертизы, а также профессиональных стандартов мы видоизменили учебные планы: включили дисциплины, которые формируют навыки и умения, востребованные на рынке труда. На заключительном этапе были введены окончательные изменения в учебные планы, на которые мы получили заключение экспертной комиссии, состоящей из работодателей ведущих профильных организаций. В результате этой работы у нас появились новые дисциплины, которые формируют навыки и умения, востребованные на рынке труда: «Корпоративная айдентика», «Мобильный маркетинг», «Технологии презентации», «Event-маркетинг», «Медиа в профессиональной деятельности», «Бенчмаркинг», «Психология маркетинговых коммуникаций», «ВТЛ-практикум», «Медиа рилейшенз», «Телевизионная журналистика», «Спичрайтинг», «Тайм-менеджмент» и особо любимая студентами дисциплина — «Основы фото- и видеосъемки». Таким образом, сегодняшние учебные программы объединяют фундаментальные знания о маркетинге, продажах и рекламе с новей-

” Спрос среди абитуриентов велик. Профессии «маркетолог», «рекламист», «копирайтер», «бренд-менеджер» занимают третье место в списке самых востребованных (согласно вакансиям Head Hunter). Тенденция к росту спроса сохранится и в будущем.



шими практическими технологиями для построения бизнеса.

— Как вы считаете, насколько велика потребность в кадрах, которые готовит ваша кафедра?

— Востребованность образования в области маркетинга, рекламы и связей с общественностью связана с потребностью рынка в высококвалифицированных кадрах, способных работать над повышением конкурентоспособности современной компании, опираясь на маркетинговые законы и эффективно действуя в современных экономических условиях. На данный момент практически все наши студенты четвертого курса уже работают по профилю. В большинстве случаев спрос со стороны работодателей превышает наше предложение.

— Как вы оцениваете спрос, которым пользуются ваши направления подготовки и кафедра в целом у абитуриентов и их родителей? Есть ли у вас конкуренты? В чем ваши преимущества?

— Спрос среди абитуриентов велик. Профессии «маркетолог», «рекламист», «копирайтер» «бренд-менеджер» занимают третье место в списке самых востребованных (согласно вакансиям Head Hunter). Тенденция к росту спроса сохранится и в будущем.

Спрос, как известно, рождает предложение. Помимо НГУЭУ в

Новосибирске есть еще ряд вузов, которые готовят студентов по схожим направлениям и профилям, но мы рассматриваем их не в качестве конкурентов, а в качестве наших партнеров. На базе нархоза проводится большое количество межвузовских мероприятий, в которых коллеги принимают активное участие. Это конкурсы студенческих работ, деловые игры, дискуссионные площадки, конкурс текстов «Моя профессия — маркетинг», фестиваль ораторского мастерства, дистанционная межрегиональная олимпиада школьников по маркетингу в рамках проекта «Университет 2.0» и многое другое.

Почему же абитуриенты выбирают именно нас? Во-первых, преподавательский состав нашей кафедры на 63% состоит из практикующих специалистов, которые как никто другой ориентируются в современных требованиях, предъявляемых к специалистам. Некоторые из них — например, дивизиональный директор рекламного агентства «Трейд-мастер», входящего в состав группы компаний «Септима», Елена Морозова, корреспондент телестанции «Мир» Алексей Кудинов, президент компании Petra Владимир Верхоланцев — уже ведут практические занятия, некоторые включатся в работу в следующем семестре. Во-вторых,

учебные программы рассчитаны на получение прикладных навыков. В-третьих, более 70% наших студентов получают работу еще до окончания университета и успешно совмещают ее с учебной. Также мы предоставляем большую базу практики — PR-агентства, рекламные агентства, крупнейшие компании Новосибирска. Помимо этого, наши студенты — постоянные участники маркетинговых и PR-мероприятий города и региона. Преимуществами нашей кафедры являются также профессионализм и мобильность преподавательского состава, адаптивные учебные планы, включающие последние новшества и тренды отрасли (маркетинг, пиар, реклама). При кафедре создается бизнес-школа «Insight», это уже позволяет нам работать с реальными кейсами компаний. Также мы имеем тесные связи с выпускниками, которые позволяют увеличить базу прохождения практик.

— К числу ваших партнеров недавно присоединилась группа компаний «Стрижи». Расскажите о направлениях сотрудничества с ней.

— Это новый образовательный проект, который был нами задуман как гибкая учебная траектория, позволяющая объединить интересы бизнес-сообщества и вуза. В проекте будут участвовать ведущие предприятия Новосибирска. На начальном этапе 20 сентября была запущена первая профессиональная обучающая лаборатория на площадке ГК «Стрижи» и организован выездной мастер-класс «Комплексное продвижение в сфере недвижимости: актуальные тренды». Далее в течение октября студенты прошли серию тренингов: коммуникационный, личностного роста, по технологиям продаж, маркетинговым фишкам. 18 ноября состоялась межвузовская игра по решению кейса в профессиональной сфере Case Battle. Проект продолжается. Впереди нас ждут интересные практикоориентированные мероприятия с управлением Федеральной антимонопольной службы России по Новосибирской области, рекламным агентством — ведущим оператором наружной рекламы Новосибирска «Дизайнмастер», профильными комитетами мэрии города Новосибирска, МВК «Новосибирск Экспоцентр», корпоративным центром ООО «Газпромнефть — корпоративные продажи» и многими другими.

— Как часто студенты кафедры принимают участие в каких-либо конкурсах?

— Практически ежемесячно наши студенты участвуют в различных конкурсах и фестивалях, занимают призовые места. Так, например, недавнее участие в Международном студенческом фестивале рекламы принесло нам первое место в номинации «Коммуникационный проект». Также на этом фестивале нас отметили в номинации «Фирменный стиль». Недавно магистранты второго года обучения были награждены сертификатами и благодарственными письмами за участие в питч-сессии фестиваля науки Новосибирской области.

— Маркетинг, реклама, PR — вещи прикладные. Как на вашей кафедре реализуется научная работа преподавателей и студентов?

— Публикационной активности могут позавидовать многие. Сейчас наши студенты принимают участие в XI всероссийском конкурсе студенческих научных работ страховой тематики. Помимо этого, представители профессорско-преподавательского состава кафедры являются членами редакционного совета рецензируемых журналов (ВАК), входят в оргкомитеты международных конференций. Мы организуем научные и деловые конференции, конкурсы научных студенческих работ, деловые интерактивные игры, круглые столы, форумы. Недавно завершился III Сибирский экономический форум, в котором приняли участие наши преподаватели: они выступили членами рабочей группы, экспертами и организовали круглый стол по образованию «Шелковый путь: образование, стажировки, карьера».

— Ежегодно на площадке НГУЭУ проходит коммуникационный форум NovoPRsk. В этом учебном году он запланирован на февраль 2017 года. Скажите, в чем будет его особенность?

— NovoPRsk является одним из крупнейших профессиональных событий в Сибири, которое объединяет молодых специалистов и профессионалов в области коммуникаций. Юбилейный X Сибирский коммуникационный форум NovoPRsk 2017 будет посвящен обсуждению актуальных проблем коммуникационной сферы, связанных с влиянием digital-технологий на формирование новых трендов в сфере интегрированных коммуникаций: маркетинга, рекламы, PR.

Light Club: «Наша группа образовалась вокруг барабанной установки»

Музыкальная группа Light Club, популярность которой в нархозе набирает обороты, отметила в ноябре свой день рождения — ровно год. Ее солисты, студенты факультета корпоративной экономики и предпринимательства Павел Ермаков и Елизавета Докучиц, определяют жанр своей музыки как «поп-рок», верят в силу харизмы и признаются, что стремятся выйти на коммерческий уровень.

— Ребята, расскажите, как образовалась группа Light Club?

Павел Ермаков (П.Е.): Все началось задолго до рождения группы. Когда я учился еще на первом курсе, подал заявку на конкурс студенческих инициатив. Идея моего проекта «Гитарный клуб» состояла в том, чтобы объединить тех, кто владеет гитарой и тех, кто хотел бы научиться на ней играть, для обмена опытом, проведения творческих вечеров и т.п. Этот проект одобрили, и клуб просуществовал полгода. Отчетным действием стал акустический концерт.

На втором курсе я понял, что такая система неэффективна, ведь все это работало на волонтерских началах, и многим трудно было подстраиваться по времени. Но хотелось, чтобы в университете появилось какое-то музыкальное движение, потому что, когда я поступил сюда, ничего подобного для себя не нашел.

Елизавета Докучиц (Е.Д.): Уже позже нас с Пашей осенило — можно ведь создать в университете музыкальную группу или даже целый проект. Когда мы на втором курсе презентовали первокурсникам внеучебные возможности нархоза, к нам, на площадку студклуба, подошел парень, который сейчас является нашим басистом, и поинтересовался, есть ли в университете какая-нибудь музыкальная группа, в которой можно было бы играть. Можно сказать, что с этого момента все и началось.

— Лиза, а как вы с Пашей поняли, что оба любите музыку и вам нужно действовать вместе?

Е.Д.: Вообще мы учимся в одной группе. Как-то на первом курсе шли вместе на пару, разговаривали... Паша сказал, что окончил музыкальную школу и поет. Отвечаю — я тоже пою. Тогда он предложил вместе пойти на прослушивание в вокальную студию НГУЭУ. С того момента все и понеслось: мы начали вести вместе мероприятия, на них же и выступали. Например, на конкурсе талантов «Осенние дебюты», участвовали в организации новогодних концертов, Дня зачетки и т.д.

— Кто еще входит в состав группы на данный момент?

П.Е.: Нам приходилось искать музыкантов со своими инструментами. Однажды в студклуб пришел первокурсник, у которого были барабаны. А когда есть какая-то большая основа, людей с гитарами проще найти. В итоге вокруг барабанной установки и образовалась наша группа.

Сейчас в составе, кроме меня (гитара, вокал) и Лизы (вокал), барабанщик Валерий Заякин, Вадим Копытов (бас-гитара) и Павел Истрахов (гитара, клавишные). Надо сказать, что довольно много у нас сменилось музыкантов за период существования.

— А на музыкальной школе родители настояли или это было осознанное решение?

Е.Д.: В музыкалку я не собиралась, ведь много занималась актерским мастерством, потому что ходила в театральную студию. Но там мне в итоге сказали, что обязательно нужно получить музыкальное образование: слух есть,

голос есть — необходимо знать нотную грамоту.

В музыкальной школе я занималась только фортепьяно, даже на хор не ходила, т.к. параллельно продолжала посещать музыкальный театр, а иметь двух педагогов по вокалу не рекомендуется.

П.Е.: А я сам захотел в музыкалку. Осознанно что-то слушать и формировать свой музыкальный вкус я начал где-то со второго класса. Когда учился в шестом классе, мои старшие друзья создали свою группу. Глядя на них, я понял, что это хорошее дело, и попросил родителей, чтобы меня записали в музыкальную школу на гитару.

— Насколько вам на практике помогают полученные знания? Посоветуйте начинающим — стоит ли получать музыкальное образование или достаточно природного таланта и самостоятельных занятий?

Е.Д.: Лично я за фортепьяно не сидела уже года четыре. И нечасто использую теорию на практике, в вокале. Ноты, конечно, помню.

П.Е.: Я считаю, что музыкальное образование пригодится, хотя это и трудно. Есть переломные моменты, когда ты думаешь — все, больше не могу заниматься. Мне лично вся эта нотная грамота не нравится.

Сейчас я перешел на электрогитару, а это совсем другой инструмент, другая техника игры. Конечно, использую базовое умение, которое получил в школе. Если ты пять лет подряд играешь одни и те же аккорды, то это отработывается до автоматизма.

Синструментом не нужно дол-

го знакомиться. Считаю, что пять лет — это оптимальный срок.

— Хотели бы освоить еще какие-нибудь инструменты?

П.Е.: Сейчас учусь играть на ударных, базовые какие-то вещи изучил сам. Еще занимаюсь фортепьяно. Это мне дается очень тяжело, но я хочу освоить этот инструмент и когда-нибудь все же буду играть на нем.

— Где группа Light Club выступила впервые? И, может быть, удалось показать себя за пределами вуза?

П.Е.: В первый раз мы выступили на открытии фестиваля спорта и творчества «Эстафета первых». Даже сочинили гимн для открытия. Но на тот момент название группы еще не придумали. Затем буквально за 1,5 месяца мы сделали первый выпуск проекта Light Club. Наш проект стал объединяющим для всех студентов.

На страте нам очень сильно помогал Иван Ольков, который тогда руководил студклубом. Он выбивал время для репетиций, мы имели возможность пользоваться аппаратурой... Студенческий клуб — это ведь творческое пространство, здесь постоянно кипит работа, поэтому вклиниться в плотный график порой было непросто.

Е.Д.: Хочу добавить, что первое время на наши концерты приходили в основном знакомые и друзья. Сейчас подтягиваются первокурсники (это связано с «Вышкой» и посвящением в студенты — там мы тоже выступали). Очень приятно, когда ребята пишут в соцсетях и спрашивают о том, где еще нас можно будет услышать.

П.Е.: За пределами вуза мы выступали на благотворительном вечере, открытии танцевальной школы, на праздновании 9 Мая в Нарымском сквере, на Мотофесте.

Время от времени возвращаемся к традициям — у нас есть такая программа как акустический Light Club. Мы приглашаем студентов из других университетов и просто всех желающих и делаем тихий душевный квартирник. Это уже не та электронная музыка, которую мы обычно играем.

— Как вы формировали репертуар? В его основу легли личные музыкальные предпочтения?

Е.Д.: Безусловно, ведь невозможно играть музыку, которая, прежде всего, не нравится тебе. Но тут надо делать скидку и на аудиторию, для которой ты играешь. Мы работаем для людей, а если им не по душе то, что они видят и слышат на сцене, то не будут приходить на концерты.

— Какие песни из своего репертуара больше всего любите исполнять?

П.Е.: Мне нравятся песни, что называется, «качовые» (*смеется*). Например, «Владивосток 2000» группы «Мумий Троль», «Медведица» (она у нас получается всегда).

Е.Д.: «Ту-лу-ла» Чичериной, недавно взяли для работы песни группы «Ленинград». От их «Лабутонов» я такой кайф ловлю (*смеется*). В эту песню можно много своего привносить и выкручивать ее, как захочется. И каждый раз, когда ты делаешь что-то новенькое, публика это воспринимает на ура, что очень приятно. Вообще, каждую песню пытаешься пропустить через себя и донести до зрителя свое настроение.

П.Е.: И мы считаем, что подача — это главное.

Е.Д.: Да, у нас даже есть девиз: не умеешь петь — бери харизмой (*смеется*).

— А вам хотелось бы попробовать себя в других музыкальных жанрах?

Е.Д.: Да, я очень хотела бы попробовать себя в джазе.

— Что любите слушать для себя? В транспорте, когда отдыхаете и т.п.

Е.Д.: Scorpions, немного Coldplay, а из русских «Ночные снайперы».

П.Е.: Раньше я был фанатом рок-музыки и не признавал другие жанры, но постепенно с возрастом музыкальные границы для меня расширялись. Сей-

Первое время на наши концерты приходили в основном знакомые и друзья. Сейчас подтягиваются первокурсники (это связано с «Вышкой» и посвящением в студенты — там мы тоже выступали). Очень приятно, когда ребята пишут в соцсетях и спрашивают о том, где еще нас можно будет услышать.



час считаю себя меломаном, могу слушать разную музыку, если она меня зацепила. На данный момент не могу выделить каких-либо исполнителей. Но мне нравится русская группа 7Б (она малоизвестная, но очень близка моей душе), Би-2 (но не все их песни), ранний Noize MC. В детстве любимой группой была Rammstein.

— А что вы можете посоветовать тем, кто хочет выступать на сцене? С чего начать творческим студентам?

П.Е.: Если ты чего-то хочешь добиться, то, во-первых, не нужно сидеть на месте. Когда мы искали в группу клавишника и объявили об этом первокурсникам после официальной линейки (это было 1 сентября), к нам сразу подошел Паша Истрахов, который еще и на гитаре играет, как выяснилось. Поэтому не бойтесь проявлять инициативу.

Е.Д.: Мне кажется, сейчас в нашем университете можно легко показать свой творческий потенциал. Например, принять

участие в том же конкурсе «Осенние дебюты» или «Эстафете первых». Главное — это желание, а дальше, если идея выстрелит, предложений и поводов выступить будет все больше и больше, все пойдет по нарастающей.

— Планируете расширить состав группы?

Е.Д.: Мы честно отвечаем тем, кто интересуется, что пока не планируем набирать вокалистов. Но было бы здорово, если бы в группе появились духовые инструменты. За счет этого можно добиться необычного звучания. А так сейчас основной костяк сформирован, и лично мне комфортно работать с этими людьми.

П.Е.: Но мы открыты для сотрудничества, пожалуйста, подходите. Как-то на одном из концертов к нам обратились с просьбой исполнить свою песню. Мы с радостью поддерживаем всех желающих.

— После окончания университета планируете и дальше заниматься музыкой?

Е.Д.: На самом деле, так сразу трудно ответить. Не знаю, буду ли заниматься музыкой потом, но на данный момент это то, от чего я не готова отказаться и без чего пока не могу.

П.Е.: Могу честно сказать, что мы работаем над тем, чтобы выйти на коммерческий уровень. Для этого нужно обладать определенным уровнем игры и большим репертуаром. Так что все это вопрос времени.

Анастасия Смирнова

P.S.: Во время подготовки интервью стало известно, что Елизавета Докучиц и Павел Истрахов стали победителями конкурса «Мисс и Мистер Университет-2016». Напомним, что в прошлом году звание «Мистер Университет» получил Павел Ермаков.

Поздравляем ребят с победой и таким интересным совпадением! Подробности и комментарии победителей — в следующем номере «Нашей Академии».

Роман Сенчин: «Кажется, я писал всегда»

В рамках Всероссийского литературного фестиваля «Белое пятно» в НГУЭУ состоялась творческая встреча студентов с писателем Романом Сенчиным, который известен по романам «Ёлтышевы», «Зона затопления», «Нубук» и другим. В интервью «Нашей Академии» он рассказал о своем творческом пути.

— **Расскажите о фестивале «Белое пятно» и его значимости.**

— Фестиваль проходит с 90-х годов. Ежегодно он собирает на своей площадке известных писателей России и других стран, которые обсуждают самые актуальные вопросы литературного творчества. Я считаю, что литературные фестивали — это очень важно. Особенно приятно, что таким фестивалям уделяют внимание не только в Москве и Питере, но и в регионах. Я впервые участвую в «Белом пятне», я рад быть частью этого литературного праздника.

— **Когда вы осознали, что хотите посвятить свою жизнь литературе?**

— Еще со школьных времен я любил выражать какие-то свои чувства на бумаге. Кажется, я писал всегда. Особенно много — после армии. Тогда моя семья переехала из Республики Тыва на юг Красноярского края: в жизни произошли изменения, мне было о чем сказать. Я писал небольшие рассказы и относил их в редакции газет и журналов города Абакана, их публиковали, просили еще, и я писал. Тогда я и понял, что это то, чем я хочу заниматься в жизни.

— **В начале 90-х вы переживали не очень хорошее время: работали дворником, грузчиком... Скажите, пожалуйста, откуда появились силы писать рассказы?**

— Проза не требует много сил или времени. У Виссариона Белинского есть выражение на этот счет: «Видимое усилие в прозе — это род бессилия». Не верю тому, кто говорит, что пишет прозу по 16 часов. Я писал перед работой, в перерывах и после. Время находилось всегда. Я так отдыхал от всего.

— **В начале вашего творческого пути говорил ли кто-нибудь вам, что это «не ваше»?**

— Нет. Меня всегда поддерживали. Особенно родители. Когда меня пригласили на экзамены в Москву в Литературный институт, у нас в семье было очень туго с деньгами, но мои родители приложили усилия, нашли деньги и отправили меня в столицу. Они читали мои рассказы и верили в меня.

— **Как вы попали в Литературный институт? Что он вам дал?**

— В Абакане я познакомился с поэтессой Натальей Ахпа-

шевой, она прочитала мои рассказы и предложила отправить их на творческий конкурс в институт, я отнесся к этому без особого энтузиазма, но все же отправил. Меня пригласили на экзамены. Я прошел их. В институте не учили правильно писать, а лишь «образовывали» природные таланты и расширяли кругозор. Он помог мне войти в литературный мир, преподаватели дали много важных жизненных советов.

— **В 2009 году ваш роман «Ёлтышевы» вошел в число шести лучших романов на русском языке по версии престижной литературной премии «Русский Букер». Было ли для вас это неожиданностью? Как вы отнеслись к тому, что на ваш роман было много и критических отзывов?**

— Неожиданным было то, что на роман обратили внимание. Книга вызвала резонанс, ее обсуждали. Жюри «Русского Букера» обращает внимание на



резонансные книги, поэтому я и не удивился, когда узнал, что «Елтышевы» вошли в шорт-лист. К отрицательным отзывам я отношусь положительно. Критика лучше похвалы: она мотивирует.

— Вы — прототип главных героев большинства собственных произведений. Скажите, с чем это связано?

— Отчасти всегда пишешь на автобиографическом материале. Нельзя создать что-то качественное, опираясь на опыт кого-то другого. Когда читаешь книгу, написанную от имени автора, она всегда вызывает доверие. Для меня всегда было дико, когда на обложке читаешь — Иван Иванов, а в книге автор представляется Васей.

— Ваша «главная» книга еще не написана?

— Всегда последняя написанная книга кажется главной, но после ее выхода, откликов критиков, общественности понимаешь, что — нет. В голове много новых мыслей и сюжетов, а значит, как может быть

«главная» книга уже быть написана? Все еще впереди!

— По вашему мнению, какие четыре книги должен прочитать каждый?

— Советую прочитать «Последний срок» Валентина Распутина. Книга уже много лет производит на меня невероятные впечатления. Сложно объяснить, чем она захватывает и в то же время в своей основе она очень оптимистична. Повесть Бориса Екимова «Осень в Задонье» очень интересная. Написана ярко, и главное — правдиво! Роман «Санька» Захара Прилепина. Книга о молодом человеке с тяжелым характером, который пытается изменить жизнь. Думаю, она понравится многим. А еще советую великого художника Антона Павловича Чехова. У него обязательно нужно прочитать «Скучный человек», «Три года».

Светлана Чарочкина



«Забывать тексты Романа Сенчина крайне сложно»

Главный библиотекарь абонемента художественной литературы Ирина Лысенко рассказала об истории проведения литературного фестиваля «Белое пятно» в НГУЭУ:



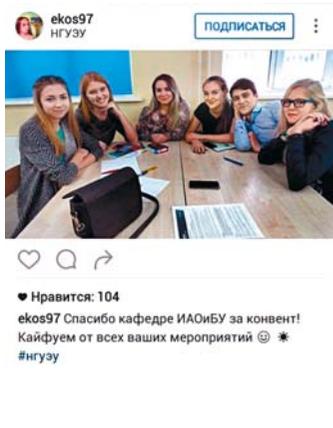
— Уже 20 лет Новосибирская областная научная библиотека при поддержке министерства культуры Новосибирской области проводит Всероссийский литературный фестиваль «Белое пятно». Библиотека нашего университета с большим желанием откликается на это важное культурное событие и принимает в нем самое активное участие. Мы уже в восьмой раз являемся открытой площадкой для творческих встреч с современными писателями, критиками, которые приезжают в наш город. В рамках этого фестиваля в нашем университете организуются и проводятся творческие встречи с известными российскими писателями разных жанров. Они рассказывают о себе, представляют свои произведения читателям, с удовольствием отвечают на вопросы по самым разным темам.

На нашей площадке побывали такие известные авторы, как Захар Прилепин, Сергей Носов, Павел Крусанов, Майя Кучерская, Сергей Алексеев, а в этом году — Роман Сенчин. Мы стараемся расширять наше книжное пространство и поэтому с удовольствием предоставляем свою площадку для проведения творческих встреч с известными авторами. Антон Павлович Чехов говорил, что художественная литература потому и называется художественной, что рисует жизнь такой, какова она есть, и настоящий писатель как древний пророк: видит яснее, чем обычные люди. Встреча с Романом Сенчиным подтверждает слова классика.

Роман Сенчин является представителем современного литературного течения «новый реализм», течения, где в центре внимания — современная российская действительность с ярко выраженными социальными вопросами. Он пишет социально-психологическую прозу и, прочитав его книги, окунувшись в нашу реальность, хочется сказать себе и предупредить других, что так жить нельзя. А забыть его тексты вообще крайне сложно. Роман Сенчин обладает особым талантом: он озвучивает проблемы нашего времени, заставляет человека задуматься о них, искать пути их решения, действовать.

Мы всегда рады нашим читателям, стараемся идти в ногу со временем, покупать новинки, отслеживать рейтинговые книги. Поэтому мы говорим любителям чтения: «Добро пожаловать на абонемент художественной литературы!»





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 3-202. Тел.: 243-94-12. E-mail: y.a.toropova@nsuem.ru

Номер отпечатан в типографии «Офис-Лидер». Адрес типографии: 630015, г. Новосибирск, ул. Электrozаводская, 4, корп. 3

Номер подписан: 25.11.2016. Время подписания в печать по графику: 17.00, фактическое: 18.00. Дата выхода в свет: 30.11.2016. Заказ № 1988. Тираж: 500 экз. Бесплатно.

Над номером работали: Анастасия Алимпиева, Вера Горбань, Анастасия Смирнова, Светлана Чарочкина. Корректор: Олег Костман. Верстка: Александр Самосюк