

ГЛАВНАЯ ТЕМА



Решить кейс — и найти работу мечты

Кейс-движение набирает популярность во всем мире — и НГУЭУ не исключение. Чем привлекательно кейс-движение для молодежи, и какие преимущества оно имеет перед популярными бизнес-тренингами? Давайте разбираться!

► 6–9

■ ГОСТЬ НОМЕРА

«У вас есть право первым закончить переговоры»

Представитель компании JTI
Александр Локтионов
о ведении переговоров

► 5–6

■ ПРОЖЕКТОР

Живая музыка и поэзия на сцене НГУЭУ

Студент Павел Ермаков о том, как грант Росмолодежи поможет в развитии проекта Live Music

► 12–13

Студент третьего курса информационно-технического факультета НГУЭУ Александр Гинтофт вошел в состав Росаккредагентства в качестве федерального студенческого эксперта по вопросам государственной аккредитации образовательной деятельности.

Представитель НГУЭУ стал единственным в Новосибирске студенческим экспертом Росаккредагентства

Привлечение студентов к работе комиссии, проводящей аккредитационную экспертизу деятельности вузов, — это экспериментальный проект Рособнадзора, который стартовал 1 июля 2017 года.

— Эксперимент проводится для того, чтобы получить от студентов аккредитуемых вузов наиболее честную информацию о качестве обучения, — комментирует Александр Гинтофт. — В агентстве считают, что студенты будут более откровенными со своим ровесником из другого университета, чем со взрослым экспертом из Министерства образования и науки РФ. Полностью поддерживаю инициативу.

Отбор кандидатов проходил в несколько этапов: сначала претендентам нужно было отправить мотивационное письмо и анкету, затем выполнить домашнее задание (подготовить экспертное заключение по предоставленным организаторами данным) и ждать результатов заочного отбора. Тех конкурсантов, которые верно выполнили задание, пригласили в Москву на очный этап отбора. Там нужно было ответить на вопросы теста по нормативно-правовой базе и пройти собеседование с тремя экспертами, которых в основном интересовали знания в области нормативной документации, опыт работы в сфере образования и личная мотивация участия в эксперименте.

— О проведении конкурса узнал от проректора по воспитательной работе и социальным вопросам Елены Владимировны Неверовой. Решил принять участие, поскольку для меня очень интересна сфера образования, и я планирую построить карьеру в этой области. А успешное получение статуса эксперта — неплохой шаг на пути к цели, — рассказывает Александр Гинтофт.

Из нескольких сотен участников заоч-



ного этапа успешно прошло аттестацию всего 29 человек из разных городов. Из Сибирского федерального округа были отобраны только два человека — представители НГУЭУ и Омского госуниверситета им. Ф. М. Достоевского.

— Не все, кто прошел заочный отбор и приехал в Москву, стали экспертами. Многие не справились с тестом и не прошли собеседование. Избежать этой участи мне помог многолетний опыт работы в приемной комиссии университета, — отмечает Александр Гинтофт.

Статус федерального студенческого эксперта действителен в течение одного года, после этого его нужно подтверждать — пройти обучение и переаттестацию. А пока планируется, что Александр Гинтофт будет выезжать в вузы Сибирского федерального округа, проводить в них исследования в соответствии с методикой и готовить сту-

денческие экспертные заключения о качестве образования в том или ином университете. Критерии оценки утверждены Министерством образования и науки РФ, в основном они касаются материально-технического обеспечения, библиотечного фонда, качества проведения занятий и профессионализма преподавателей. Следующая экспертиза, по словам Александра Гинтофта, назначена в одном из томских университетов.

— Мы гордимся, что единственным в Новосибирске студенческим экспертом стал представитель нашего вуза, — прокомментировал данный факт ректор НГУЭУ Александр Новиков. — Я поздравляю Александра Гинтофта с таким высоким назначением и желаю ему хорошо проявить себя в этой работе, занимать активную позицию и, конечно, ответственно относиться к своим обязанностям — строго, но справедливо.

КОРОТКО

День открытых дверей среднего профессионального образования прошел в НГУЭУ

14 апреля около 400 потенциальных абитуриентов и их родителей узнали об особенностях программ среднего профессионального образования, которые реализует НГУЭУ. На мероприятии присутствовали не только новосибирские, но и иногородние абитуриенты.

«Тотальный диктант» в НГУЭУ написали почти 400 человек

НГУЭУ вновь выступил в качестве одной из масштабных новосибирских онлайн-площадок международной акции по проверке грамотности «Тотальный диктант». «Диктаторами» на открытой площадке в НГУЭУ стали актер Новосибирского городского драматического театра под руководством Сергея Афанасьева Ар-

тем Свириков, обладательница титула «Самая интеллектуальная студентка России-2017» Виктория Коробова и обладательница титула «Мисс Студенчество Сибирского федерального округа-2017» Алина Абрашина, а также участник музыкальной группы Light Club, «Мистер Университет-2015» Павел Ермаков.

Сборная НГУЭУ по киберспорту стала чемпионом среди вузов Сибирского федерального округа. Соревнования проходили в рамках Всероссийской киберспортивной студенческой лиги, организованной федерацией компьютерного спорта России.

НГУЭУ стал лучшим киберспортивным вузом Сибири

По итогам зонального этапа команда НГУЭУ вошла в восьмерку лучших российских университетских команд, обеспечив себе путевку на финальные игры в Москве, призовой фонд которых — шесть миллионов рублей.

На зональном этапе Всероссийской киберспортивной студенческой лиги команда НГУЭУ соревновалась с Сибирским федеральным университетом (Красноярск), Томским государственным университетом, Омским государственным техническим университетом и Бурятским государственным университетом. В сборную НГУЭУ вошли 18 человек — представители всех факультетов вуза.

— К зональному этапу ребята готовились в течение нескольких месяцев в специально отведенной для этих целей аудитории, — прокомментировала менеджер команды, студен-



тка информационно-технического факультета НГУЭУ Нина Галат. — На соревнованиях каждый вуз играл турнир из своего города с утра и до позднего вечера. Мы сражались в шести дисциплинах (Tekken 7, Hearthstone, CS:GO, Dota 2, Heroes of the Storm, Eternal) и заработали в итоге 435 баллов. Теперь приложим все усилия,

чтобы отыграть на высшем уровне и достойно представить Сибирский федеральный округ на всероссийском этапе!

Финал киберспортивной студенческой лиги пройдет в Москве в мае-июне — дата уточняется. За ходом событий можно следить на официальном сайте лиги, а также в группе по киберспорту НГУЭУ «ВКонтакте».

КОРОТКО

В НГУЭУ состоялась научно-практическая конференция по уголовно-исполнительному праву

В рамках соглашения между ГУФСИН России по Новосибирской области и НГУЭУ прошла конференция по уголовно-исполнительному праву студентов юридического факультета на тему «Особенности применения основных средств исправления в исправительных учреждениях разных видов». В ней приняли участие сотрудники пенитенциарных учреждений Новосибирска. В таком формате конференция на площадке вуза проводилась впервые.

Конференция обучающихся НГУЭУ прошла 19 апреля

Основным вопросом конференции стало утверждение новой редакции Положения о Совете обучающихся НГУЭУ.

НГУЭУ и Технологический университет Лаппеэнранта (Финляндия) подписали меморандум о взаимопонимании

Меморандум был подписан с целью установления более тесных связей между двумя университетами, учитывая обоюдный интерес в развитии взаимовыгодного сотрудничества в сфере образования и науки.

Студенты НГУЭУ приняли участие в девятом Биржевом форуме в Москве

Капитаны команд-победительниц второго этапа Кубка губернатора Новосибирской области по биржевому финансовому рынку побывали на крупнейшей в России конференции профессионального финансового сообщества — ежегодном Биржевом форуме, организатор которого — Московская биржа. Эта возможность выпала капитанам команд НГУЭУ, НГУ, СибУПК, НГАУ, СИУ РАНХиГС, СФУ (Красноярск).

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:

ГРАЖДАНСКОГО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРАВА:

профессор _____ 2
доцент _____ 2

ПСИХОЛОГИИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВОВЕДЕНИЯ:

доцент _____ 3
старший преподаватель _____ 3
ассистент _____ 1

СТАТИСТИКИ:

доцент _____ 5
старший преподаватель _____ 1

ИННОВАЦИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:

доцент _____ 1
старший преподаватель _____ 2

БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ:

профессор _____ 1
доцент _____ 7
старший преподаватель _____ 5

МАРКЕТИНГА, РЕКЛАМЫ И СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ:

доцент _____ 7
старший преподаватель _____ 1

УГОЛОВНОГО ПРАВА И НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ:

доцент _____ 6
старший преподаватель _____ 2

ЭКОНОМИКИ ТРУДА И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ:

доцент _____ 1

ФИЛОСОФИИ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК:

доцент _____ 2
старший преподаватель _____ 2

С заявлениями на участие в конкурсе обращаться в управление кадровой политики НГУЭУ. Срок подачи заявлений — сорок пять 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 25; телефон 243-94-28

С докладом на тему «Оценка инвестиционной привлекательности региона через информационное пространство финансового рынка» выступил доктор экономических наук, заведующий кафедрой корпоративного управления и финансов НГУЭУ Михаил Алексеев.

ИЭОПП СО РАН и НГУЭУ провели новый семинар из цикла «Финансово-экономические отношения в современной России»



Перед началом семинара коллеги из ИЭОПП СО РАН поздравили Михаила Алексеева с присвоенной ему недавно степенью доктора экономических наук, пожелав успеха и новых научных достижений.

Свой доклад Михаил Алексеев начал с постановки проблемы, отметив, что всякая открытая система измерения, направленная на оценку объектов в информационном пространстве, создает возможности манипулирования результатами.

— К открытым системам измерения относятся, например, аккредитационные требования к вузам, системы мониторинга эффективности деятельности вузов и научных учреждений, индекс публикационной активности, а также системы бухгалтерской финансовой отчетности, алгоритмы построения рейтингов регионов по различным аспектам оценки социально-экономического развития, в том числе рейтинги инвестиционной привлекательности регионов, — объяснил эксперт.

Он обратил внимание на то, что проведенные им исследования показали высокую корреляцию между значениями и рангами регионов в рассматриваемых рейтингах инвестиционной привлекательности. Кроме того, исследования указали на то, что некоторые экономические субъекты предположительно искажают данные своей финансово-статистической отчетности, приводя к некорректным оценкам инвестиционной привлекательности. Для решения перечисленных проблем, по словам Михаила Алексеева, был предложен методологический подход, который основан на совокупностной концепции типологии данных.



Александр Новиков

«Бежать со всех ног, чтобы только остаться на месте»

НГУЭУ впервые вошел в международный рейтинг вузов Round University Ranking. В нем представлены 783 вуза из разных стран мира, 70 из них — российские. При составлении Round University Ranking оцениваются такие критерии, как качество преподавания и исследований (это два наиболее весомых показателя — от каждого из них зависит по 40% результата), интернационализация и финансовая устойчивость (эти критерии определяют оставшиеся 20% результата).

Из числа новосибирских вузов в рейтинг вошли только три: НГУ, НГТУ и НГУЭУ. Первый присутствует в этом рейтинге с 2010 года, второй заявил о себе в прошлом году, а наш университет был включен в Round University Ranking впервые, хотя документы мы подавали, как минимум, последние четыре года.

Что это значит? Мы наконец прорвались, заявили о себе на международном уровне — в одном ряду с Гарвардским университетом, который в очередной раз лидирует в рейтинге лучших вузов мира. Конечно, у нас позиции гораздо скромнее, но они все равно дают нам право на международное признание. Сейчас наша задача — не выпасть из этого списка и улучшить свои показатели. Это как в «Алисе в Стране чудес»: «Нужно бежать со всех ног, чтобы только остаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!»

Данные рейтингов свидетельствуют о надежности образова-

ния, о высокой оценке внешней среды. Но не только об этом. Еще они показывают эффективность работы того или иного вуза.

Ни для кого не секрет, что в рамках программы «5-100» 21 российский вуз борется за право представлять страну в международном образовательном пространстве. Предполагается, что к 2020 году пять из этих вузов должны войти в ТОП-100 лучших учебных заведений мира. На продвижение этих вузов выделяются огромные деньги! Первой шестерке претендентов только на формирование имиджа в 2018 году выделены бюджеты, равные целому бюджету регионального вуза — например, нашего.

Я уже говорил, что при составлении рейтингов неплохо было бы учитывать и стартовые позиции вуза, и условия, в которых он работает. На мой взгляд, когда вуз, не обладающий астрономическими бюджетами на продвижение, выполняет эту задачу за счет собственных ресурсов — денежных средств, полученных не от государства, а с внешнего рынка, репутации, подходов к организации учебного и научного процессов, — это говорит об эффективности его работы. И пусть такой вуз занимает более скромные места в рейтингах, чем признанные лидеры, он по праву может гордиться своим результатом!

Я — за высокий результат и его корректную оценку!

P.S. Материал публикуется в сокращении, полную версию блога ректора читайте на сайте НГУЭУ.

Александр Локтионов: «У вас есть право первым закончить переговоры»

Менеджер по инновациям и непрерывному совершенствованию бизнес-процессов международной компании JTI Александр Локтионов провел для студентов НГУЭУ мастер-класс по успешным переговорам. Корреспондент «Нашей Академии» законспектировала основные тезисы.

Этапы ведения переговоров

1. Сбор информации

Первый и самый важный этап. В процессе подготовки к переговорам вы можете получить очень ценные и важные знания. Разузнайте как можно больше информации о компании, с которой вы хотели бы заключить договор. В дальнейшем вы сможете использовать эти сведения при выстраивании тактики.

2. Подготовка первичной презентации

Эти материалы вы будете использовать на предварительной встрече.

— Нельзя идти на переговоры с пустыми руками, — подчеркивает Александр Локтионов. — Вы должны иметь понимание того, о чем вы будете говорить.

3. Предварительная встреча

Большая редкость, когда на первой же встрече всё сразу пошло так, как нам бы хотелось. Этот этап нам нужен в первую очередь для того, чтобы узнать важные детали о потенциальном бизнес-партнере, опираясь на которые, можно будет сделать бизнес-предложение на основной встрече.

— Обсуждение сделки может длиться несколько лет, — отмечает спикер. — На рынке есть множество таких примеров. Так, для того чтобы состоялась продажа компании «Магнит», потребовался год переговоров. Все это время обсуждаются условия, проходят торги, вносятся какие-либо правки.

4. Подготовка предложения

Это самый ответственный этап: нужно решить, каким об-

разом использовать полученную информацию, чтобы составить предложение, от которого невозможно отказаться.

5. Достижение коммерческого соглашения

Казалось бы, можно переходить к сделке. Но для начала нужно понять, что вы готовы отдать и что можете получить взамен. Все эти нюансы нужно отразить в договоре и согласовать его форму. Пятый этап может занимать достаточно много времени — будьте к этому готовы.

Манипуляции и уловки

Александр Локтионов рассказал студентам НГУЭУ об основных хитростях и приемах, которые применяют закупщики торговых сетей для получения преимущества в переговорах. По его словам, если знаешь об этих манипуляциях, им проще противостоять.

1. Безразличие

Одна из самых распространенных уловок. Никаких эмоций, никакого энтузиазма, никаких решений и скептицизм ко всему. Какое бы интересное предложение вы ни озвучили, вам все равно скажут: «Нам это неинтересно».

— К этому нужно быть готовым, принимайте это как данность, — предупреждает эксперт. — Что делать? Не выходите из себя, продолжайте спокойно общаться. Если вы будете показывать эмоции или что-то доказывать, то договор вы точно не заключите.



Говорите только по делу, не отвлекайтесь, смотрите в глаза, ничего не отдавайте просто так и помните, что у вас тоже есть право сомневаться.

2. Постоянное «НЕТ»

Если вы ведете переговоры, готовьтесь услышать это слово сотни раз. Громкое, уверенное, унижительное «НЕТ». Ваша задача — пройти через это и сделать так, чтобы через какое-то время оно превратилось в не менее твердое «ДА». Причем добиться этого нужно с минимальными потерями.

3. Огромные запросы

Вы можете показать отличное знание рынка, наличие клиентской базы, знание конкурентов компании. И с вас все равно попросят в три раза больше! Для чего? Чтобы посмотреть, на что вы готовы, где ваш максимум, и чтобы сбить вас с толку. Что делать? Помнить о своей стратегии и своих целях.

4. «Заезженная пластинка»

Как это работает? Вы приходите и вам пять раз повторяют одно и то же. Вас пытаются выбить из состояния спокойствия и уверенности. Многие нео-

пытные переговорщики начинают нервничать, повышать голос, искать аргументы. Но в этой ситуации лучше сделать глубокий вдох, взять себя в руки и просто слушать, ждать пока собеседник перестанет повторять один тезис несколько раз. Вы можете попытаться ускорить процесс и задать вопрос: «Может быть, мы продолжим разговор и придем к соглашению? Или мы так и будем повторять одну мысль?» И еще один секрет — вы всегда можете первыми закончить переговоры. Вы имеете на это право.

5. «Будь мудрым — прикинься глупым»

Это то, с чем вы встретитесь стопроцентно. Ваш партнер будет делать вид, что он слабее вас. Например, он может спросить: «А почему вы так посчитали? Расскажите. Я совсем не понимаю. Объясните». Этот метод очень распространен.

► Со стр. 5

И неспроста. Вы можете дать ценную информацию, которую потом используют против вас. Не стоит недооценивать своего партнера по бизнесу. Не только вы умеете считать и разбираться в рынке.

6. «Нелогичная аргументация»

Самый смешной, по мнению Александра Локтионова, но очень действенный прием. Это как в пословице про птичку и пальто: «Знаете, в этом году богатейший урожай кофе. На мировом рынке цены просто обвалились. А вы нам не хотите сделать скидку на водку. Кофейные компании дают нам скидку 45%, а вы — водочная компания, не хотите дать нам скидку даже 4%».

— Как бы смешно ни звучал этот пример, вы обязательно столкнетесь с такими попытками аргументировать свою точку зрения, — поясняет Александр Локтионов. — И тут важно понять, где заканчивается логика, и вовремя сказать о том, что вы заметили подвох. Но если вас с начала беседы «осыпают» нелогичной аргументацией, вам не нужно пытаться разрушить её. Это делается специально для того, чтобы сбить вас с толку. Тут нужен баланс. Вы должны сказать: «Я не согласен с вашими аргументами» и больше ничего не объяснять.

В завершение мастер-класса Александр Локтионов отметил, что для того, чтобы успешно проводить переговоры, нужно постоянно совершенствовать свои навыки, всегда быть готовым к атаке, но при этом никогда не забывать о своей цели.

— Учитесь формулировать коммерческое предложение в голове за 30 секунд, — посоветовал студентам эксперт. — Вы должны постоянно задавать себе вопросы: «Какая от меня польза? Почему мой партнер должен согласиться со мной?». Говорите только по делу, не отвлекайтесь, смотрите в глаза, ничего не отдавайте просто так и помните, что у вас тоже есть право сомневаться.

Наталья Филиппова

Решить кейс — и найти работу мечты

Кейс-движение набирает популярность во всем мире — и НГУЭУ не исключение. Несколько месяцев назад по инициативе студентов в университете был создан (а вернее — возрожден) кейс-клуб, участники которого уже вошли в пятерку лучших на региональном чемпионате Cup Siberia-2018. Чем привлекательно кейс-движение для молодежи и какие преимущества оно имеет перед популярными бизнес-тренингами? Давайте разбираться!

С чего все началось?

Впервые метод кейсов был применен в Америке в 1924 году — в Гарвардской школе бизнеса. Преподаватели понимали, что не изобретен еще тот учебник, который давал бы все ответы на вопросы бизнеса, и чувствовали, что студентам необходимо погрузиться в реальные ситуации. Первым шагом на пути к зарождению кейс-движения стало интервью с ведущими бизнесменами и топ-менеджерами, составление отчетов об их деятельности. Кроме того, в этих отчетах были прописаны факторы, влияющие на успехи и неудачи компаний. Слушатели курса разбирали определенные ситуации, с которыми сталкивалась та или иная организация, чтобы понять суть проблемы и самостоятельно в ходе общего обсуждения найти решение.

В Россию движение пришло в конце 90-х годов. Это были переводные материалы западных кейсов. В начале 2000-х годов в стране стали появляться собственные разработки, которые совершенствуются и изменяются в наши дни.

Бизнес-кейс сам по себе представляет подробное описание

ситуации, в которой может оказаться действующий бизнес. Это может быть любая реальная компания. Главная цель метода — разработать решение проблемы, описанной в кейсе, и объяснить эффективность этого решения.

Изначально в НГУЭУ кейс-движение зародилось в 2010 году. Инициаторами создания первого университетского кейс-клуба были студенты, обучающиеся на специальности «Финансы и кредит». Активные студенты были членами клуба «ФинансистЪ», работа которого была встроена в учебный процесс: ребята отработывали проектные навыки. В клубе «ФинансистЪ» возникла идея начать работать с кейсами, ее поддержала возглавлявшая в тот период кафедру финансов Марина Савельева, а руководителем движения стала Людмила Коява.

— Активных студентов было 30–40 человек. Они посещали мероприятия в рамках кейс-клуба, участвовали в чемпионатах. Мы активно привлекали к работе слушателей и преподавателей программы МВА в НГУЭУ. Они готовы были поделиться своим практическим опытом и поработать со студентами над разбором кейсов, — рассказыва-

ет Людмила Коява. — Я стала руководителем кейс-клуба, где помимо решения кейсов студенческими командами велась работа с преподавателями — по разработке кейсов. Тогда же студенты начали принимать участие в кейс-чемпионатах. Для формирования команды необходимо было проводить периодические встречи студентов и отрабатывать навыки работы с кейсами. Такие встречи помогли выявить качества студентов, их умение работать в команде, сильные стороны, которые необходимы на конкурсе.

Что дает решение кейсов?

По мнению одной из участниц первого кейс-клуба НГУЭУ Жанны Кулешовой, которая сейчас возглавляет агентство недвижимости, кейсы — это лучший способ отработать профессиональные навыки.

— Кейсы отлично подходят для усвоения полученного материала и тренировки, — поясняет выпускница НГУЭУ. — Когда кейсы составлены на основе реальных событий или взяты из жизни реальных компаний, можно легко проследить

“**А**ктивных студентов было 30–40 человек. Они посещали мероприятия в рамках кейс-клуба, участвовали в чемпионатах. Помимо этого велась работа с преподавателями — по разработке кейсов.

результаты когда-то принятых решений, сделать для себя выводы. Вообще на Западе ни один из учебных курсов не строится без применения кейсов. Это способ коллективного мозгового штурма и реальная возможность помощи компаниям в решении их задач и вызовов. Это поиск нетривиальных решений через привлечение человека, не находящегося внутри самой компании и обладающего «незамыленным» взглядом.

По мнению Жанны Кулешиной, участие в кейс-чемпионатах, как и любое соревнование, — это способ показать себя. А для крупных компаний — возможность найти свежие идеи и молодые и талантливые головы.

— Кейсы нужны не только студентам, но и представителям компаний, — подтверждает Кирилл Шишков, руководитель сибирского филиала Changellenge Cup Siberia, организующего кейс-чемпионаты. — Для них это способ набрать лучших ребят себе в штат. Как показывает статистика, те, кто умеет хорошо решать кейсы, больше преуспевают на работе, производительность их труда примерно на 20% выше.

Форматы кейсов

Людмила Коява рассказала о том, что кейсы могут быть совершенно разными по своему содержанию и назначению:

— Учебные — это кейсы, которые применяются для образовательных целей, для отработки определенных компетенций. Бизнес-кейсы активно используют сотрудники по набору кадров на собеседованиях, кейсы (реальные ситуации), которыми готовы поделиться собственники и менеджмент, исходя из своего опыта. Это могут быть текстовые кейсы (мини-кейсы и полные кейсы), видео-кейсы. Они могут быть сгруппированы по направлениям: менеджмент, финансы, управление персоналом и другие.

Гарвардская бизнес-школа практикует формат обучения, когда студенты отрабатывают свои навыки на серии предельно сложных кейсов. Таким образом, считается, что они «проживают» возможные в бизнесе ситуации и могут пользоваться отработанными технологиями на практике. Но в бизнесе всегда присутствует риск неопределенности, и предсказать абсолютно все ситуации невозмож-



но. Студентов нужно учить думать, искать способы решения возникающих задач, креативно подходить к поиску решений.

Существует даже такое понятие, как первооткрывательские кейсы. Они позволяют найти в команде лидера. Наблюдая за тем, как участник решает такой кейс, представители компаний делают о нем вывод. Они смотрят, способен ли человек мыслить креативно, сколько необычных идей у него возникает в ходе работы. Если проходит групповое решение, то может ли он подхватить чужую мысль, развить ее и использовать на практике.

Если рассматривать кейсы по типам компаний, то они могут быть о крупном региональном бизнесе и о малом и среднем бизнесе. Уровень сложности тоже различается. Кейс для бакалавров будет отличаться по своему содержанию от кейсов для программ MBA и курсов повышения квалификации.

Кейс-клуб в НГУЭУ сегодня

В настоящий момент в НГУЭУ действует и развивается кейс-клуб, который основали студентки Валерия Лузан

(кафедра финансового рынка и финансовых институтов) и Анастасия Букасова (кафедра корпоративного управления и финансов).

На счету у девушек уже несколько значимых соревнований: Modern Trade Code-2017, чемпионат «В стиле аудит» от KPMG и Cup MISIS-2017. Самое большое достижение — это финал крупнейшего регионального кейс-чемпионата Cup Siberia-2018.

— Cup Siberia состоит из двух частей: сначала онлайн-задания, а затем очный конкурс, — рассказывает руководитель Сибирского филиала Changellenge Cup Siberia Кирилл Шишков. — На первом этапе обычно около 600 участников (так было в этом году), которые в течение недели решают бизнес-задачу по развитию партнерств. После этого жюри проверяет решения, и самые сильные команды попадают во второй этап. Там участники должны презентовать и обосновать свои решения топ-менеджерам компаний-партнеров. По итогам этого этапа определяются победители и призеры.

На Cup Siberia-2018 Анастасия Букасова и Валерия Лузан вместе со студентами кафедры статистики НГУЭУ Вячеславом

Василенко и Евгением Костомаровым в составе команды Sibway вошли в пятерку лучших в Сибири.

О том, каких успехов можно достичь, решая кейсы, студентки рассказали корреспонденту «Нашей Академии».

— С какой целью создавался кейс-клуб? Чем занимаются его участники?

Валерия Лузан (В. Л.): Создали мы его, чтобы информировать людей. Существует проблема: мало кто вообще слышал об этом движении. Мы рассказываем о том, что представляет собой кейс, какие бывают чемпионаты, где они проходят, какую выгоду для себя получает участник и победитель. Наша задача — рассказать, как решать кейсы, как их оценивает жюри, как их нужно правильно оформлять. Сначала наш клуб наполняется только информационно в социальных сетях, сейчас мы уже проводим собрания, на которых учим ребят решать кейсы. Мы стараемся рассказать как можно больше интересной информации, чтобы привлечь аудиторию. На недавней встрече мы все вместе разбирали кейс по устранению узких мест воронки продаж.

Со стр. 7

Анастасия Букасова (А. Б.): На базе нашего кейс-клуба уже было сформировано несколько команд, которые принимали участие в чемпионатах. Они, к сожалению, не вошли в число победителей, так как допустили ошибки в оформлении. Однако даже участие в крупном чемпионате — уже большая заслуга. Если не пропускать встречи нашего клуба, то в дальнейшем можно не беспокоиться об оформлении решения, так как мы подробно объясняем, как именно нужно работать над ним. Это очень важно, так как имеются определенные стандарты.

— **Как будет развиваться ваш кейс-клуб?**

В. Л.: Сейчас планируем привлекать внешних спикеров. Для того чтобы у участников было более глубокое понимание различных отраслей. Каждый кейс — это погружение в определенный раздел отрасли, который требует определенных компетенций.

А. Б.: Хочется создать сильную команду, где мы будем готовить кейсы, а приходящие спикеры будут обеспечивать понимание отрасли. Тогда у нас получится идеальная коллаборация, которая принесет эффективные результаты.

— **Как вы с позиции студента можете оценить плюсы участия в кейс-чемпионатах? Что это дает студенту?**

В. Л.: Бывает, что студенты получают образование, но не могут определиться, в какой именно сфере они бы хотели развиваться и работать. А кейсы дают понимание разных отраслей изнутри. Каждое решение представляет собой небольшой бизнес-план, просчитанный со всех сторон, вплоть до анализа рынка, анализа конкурентов, анализа фирмы, расчета всех экономических показателей. Ты погружаешься в отрасль и понимаешь, что тебе близко, а что нет. Появляется возможность найти свое призвание либо сэкономить время и не развиваться в той нише, которая тебе не импонирует.

А. Б.: Студент может выбрать компанию, в которой хотел бы работать, и даже зарекомендовать себя перед потенциальным работодателем. У каждого чемпионата есть генеральный партнер, который предоставляет кейсы. Чаще всего это крупные компании, такие как Mars, «МТС», Coca-Cola и другие. Во время конкурса с их представителями можно индивидуально побеседовать, задать вопросы. После оглашения результатов они отбирают лучших участников (5–6 человек), чтобы пригласить на собеседование либо уже на стажировку в свою компанию. То есть человек может принять участие в кейс-чемпионате — и получить приглашение на работу, о которой давно мечтал.

— **Участвовать можно студентам любого курса?**

В. Л.: Да. И если вы хотите построить хорошую карьеру, то мы рекомендуем уже с первого курса начинать интересоваться кейс-движением. Во-первых, у вас резко увеличится круг профессиональных знакомств, которые в будущем могут ему очень пригодиться. Во-вторых, вы с самого начала своего пути сможете развиваться в той сфере, которая вам близка. В-третьих, участвуя в кейс-чемпионатах с первого курса, вы получаете возможность пройти стажировку в интересующей вас компании, побывать на официальных мероприятиях и погрузиться в корпоративную культуру. Это станет огромным преимуществом при трудоустройстве. Согласитесь, есть огромная разница между специалистом, который уже демонстрировал руководству компании свои компетенции на конкурсах, и человеком «с улицы», который просто пришел и сказал: «Я хочу у вас работать». Возьмут того, кого уже знают как профессионала. А кейс-чемпионаты как раз раскрывают ваш потенциал перед будущими руководителями.

А. Б.: В нашем кейс-клубе мы рады видеть студентов младших курсов, так как разбор кейсов даст им возможность как можно раньше разобраться в своей отрасли, а затем участвовать в конкурсах, идти на стажировку. И не на четвертом курсе, а на первом или втором. Не нужно перекладывать ответственность на свою кафедру и ждать, пока тебя отправят

на практику. Зачем это? Нужно просто изучать генеральных партнеров кейс-чемпионатов и идти к своей цели. Ведь каждый чемпионат — это шаг к своей успешной профессиональной карьере. На наш взгляд, упускать такую возможность не стоит.

— **А вы сами для себя сделали профессиональный выбор?**

Секрет успеха



О том, как команде вернуться с кейс-чемпионата победителями, корреспонденту «Нашей Академии» рассказали создатели и организаторы кейс-клубов в НГУЭУ.

Людмила Коява,

доцент кафедры корпоративного управления и финансов НГУЭУ (руководила кейс-клубом в 2010 году):

— Чтобы забрать свою победу, необходимо отбросить все стереотипы и попытаться найти креативное решение. Не бояться предлагать идеи, так как иногда абсурдное на первый взгляд решение может принести победу. Определить лидера, который готов организовать работу команды, готов взять на себя ответственность. Работать слаженно, используя все лучшие качества членов команды. Подготовить яркую презентацию решения и интересно представить ее. И главное — верить в себя и победу команды!



Анастасия Букасова,

сооснователь действующего кейс-клуба НГУЭУ:

— У победы есть две составляющие: полная уверенность в том, что решение максимально проработано, и команде нечего больше добавить, а также качественное выступление. С первым моментом всё достаточно ясно, а вот понимание второго пришло к нам, пожалуй, лишь с опытом. Под качественным выступлением я имею в виду умение продать ваш продукт судьям. Многие акцентируют внимание на анализе, досконально описывают каждый слайд — но это всё не то, люди тяжело воспринимают информацию подобного рода на слух. У команды есть всего пять или десять минут на то, чтобы донести судьям основную мысль.



ствовать навык публичных выступлений, работы в команде.

А. Б.: Для меня кейсы стали определяющим звеном при выборе той сферы, в которой я хочу работать. Сейчас я готовлюсь к отбору на стажировку в консалтинговой компании.

— **Как попасть на этот отбор?**

В. Л.: Принять участие в чемпионате. Если вы попадаете в полуфинал или финал, то у вас появляется возможность пропустить этап скрининга резюме и тестирование на английском языке, которые обязательны для стажировки. Можно просто подойти к представителю компании, познакомиться, отдать резюме, обговорить условия стажировки. Если вы занимаете первое, второе или третье место, то ряд крупных компаний предоставляет возможность практически сразу обсудить уже трудоустройство.

А. Б.: Многие не верят, что такое возможно, сомневаются, думают, что это обман. Но это не так. Эта платформа создана специально для того, чтобы взаимодействовали компании и студенты. Потому что компании хотят заполнить себе в штат самых целеустремленных сотрудников. Вы приходите на чемпионат, получаете материал для работы, развиваете свои компетенции. А работодатели смотрят на вас и получают уже почти готовых специалистов.

В. Л.: Мне интересна тема инвестирования. Есть опыт торговли на бирже: в прошлом году наша команда стала победителем первого тура Кубка губернатора Новосибирской области по биржевому финансовому рынку в номинации «Самый большой доход на валютной секции», в этом году я снова принимаю

участие в данном конкурсе. Кроме того, в октябре 2017 года я участвовала в организации II Сибирского форума биржевого и финансового рынков. Планирую и дальше развиваться в этом направлении, в том числе и при помощи кейсов. Для меня это развитие личностных качеств и некоторых профессиональ-

ных компетенций. Ставя себя в жесткие временные рамки, с каждым разом всё быстрее и быстрее выполняешь ту или иную задачу, привыкаешь работать с большими массивами данных, максимально быстро погружаться в отрасль. И, конечно же, нельзя не упомянуть нетворкинг. Кроме того, это возможность усовершен-

до аудитории свое решение во время выступления и ответить именно на те вопросы, которые задает жюри. А также доработать решение до уровня, когда ты понимаешь, что сделал всё что мог и добавить уже нечего.

Кирилл Шишков,
руководитель Сибирского филиала Changellenge Cup Siberia:

— Для того чтобы вернуться с кейс-чемпионата победителем, нужно действовать по определенному алгоритму. Первый и очень важный момент — это установочная встреча с командой до начала чемпионата. Очень важно наладить связь внутри команды — еще до того момента, как задание пришло. Второе — грамотно распределить нагрузку. Максимально абстрагироваться от ненужных дел и погрузиться в кейс. Все команды, которые побеждали, «отключались от мира» на неделю и занимались только разбором кейса. Третье — тщательно подготовиться к выступлению, репетировать, верить в свое решение, показать жюри свой уровень подготовки и знаний.

Жанна Кулешова,

выпускница НГУЭУ (участвовала в работе кейс-клуба в 2010 году):

— В построении любой команды нужно четко понимать, какие компетенции важны. Каждый член команды должен быть силен в конкретной сфере. Тут большую роль играет то, как вы настроены на совместную работу. Нужно уметь выстраивать коммуникацию друг с другом. Желаю проявить все свои таланты на все 100%!

Валерия Лузан,

сооснователь действующего кейс-клуба НГУЭУ:

— Главное — проверить свое решение на соответствие всем критериям. Так как на очном этапе всё зависит от выступления и ответов на вопросы, главное — максимально понятно и аргументированно донести



Евгений Зейналов: «Никогда не стройте бизнес с лучшими друзьями»

В далеком 2003 Евгений Зейналов поступил в НГУЭУ на направление «Менеджмент организации». Беззаботный и всегда в центре тусовки — таким он был в студенческие годы. Сегодня он — директор и идейный вдохновитель компании «Эврикум», которая создает музеи занимательных наук по всей России. В марте прошлого года его проект «ВАУ! МУЗЕЙ!» был признан лучшим в сфере дополнительного образования в России. На этом достижения Евгения Зейналова не заканчиваются.



БЛИЦ-ОПРОС

1. Охарактеризуйте НГУЭУ в трех словах.

— Должен. Стать. Интересным.

2. Чем измеряется успех?

— Успех — это когда ты делаешь жизнь других людей лучше.

3. Как образование влияет на способность человека достичь успеха в жизни?

— Если в рамках получаемого образования мне объяснят, как делать свою работу правильно и качественно, то это единственное, что приведет к успеху.

4. Ваше любимое изречение/девиз.

— Заблуждение не перестает быть заблуждением от того, что большинство разделяет его.

5. Назовите три книги, которые как-то на вас повлияли и которые, по вашему мнению, должен прочесть каждый.

— Карл Сьюэлл, «Клиенты на всю жизнь», Стивен Кови, «7 навыков высокоэффективных людей», Максим Батырев, «45 татуировок менеджера».



— Евгений, как началась ваша история в НГУЭУ?

— Тут все как у многих. Родители захотели, чтобы я пошел учиться в экономический вуз.

— Как выбрали специальность?

— Я выбрал направление «Менеджмент организации», потому что в нем кроется суть менеджмента и коммерции. «Менеджмент организации» — это непосредственно и есть управление предприятием. А кто я сейчас? Я директор своего предприятия.

— Чем запомнились студенческие годы?

— Нархоз стал для меня тем местом, где я нашел настоящих друзей. Со многими дружим по сей день и, уверен, будем дружить еще много лет. Кроме того, у нас была безумно дружная параллель. Хочется даже сказать — самая дружная на свете. Был огромный поток, и все знали друг друга по именам, все общались, постоянно смеялись. Могли компанией сорваться на поезде в чужой город. Рядом всегда были люди, которые поддерживают твои идеи — и это очень ценно.

— Был любимый преподаватель?

— Да. Прошло 15 лет, но я до сих пор помню его интересную подачу материала. Лев Леонидович Штуден и его веселая культурология. Это была единственная пара, на которую к восьми утра приходила вся группа. Он рассказывал историю древнего мира, открывал нам мифы и легенды так, что



захватывало дух. Это были не обычные лекции. Он словно открывал нам завесу тайны. Это были удивительные и невероятные факты, о которых мало кто знал. Все просто сидели и слушали. Никто даже и не думал отвлекаться. Благодаря этой подаче все легко запомнилось.

— Вам пригодились в жизни эти знания?

— Конечно, культурология — это очень интересно, но пригодилось мне даже не это. И есть тут и отдельная благодарность Льву Леонидовичу: он понимал, что нам, неугодным студентам, нужно преподавать предмет в особенной форме — игровой, смешной, нетривиальной. Именно так я сейчас готовлю своих ребят в музеях. Мне важно, чтобы люди, которые проводят экскурсии, не рассказывали заученный текст. Это скучно и неинтересно. Я хочу давать сложные, на первый взгляд, знания так, чтобы человек вышел и сказал: «А это, оказывается, так просто!» И именно для этого нужна необычная подача. Нужен драйв. Эмоции.

ставкам, изучал экспонаты, смотрел, как работают другие. Набирался знаний.

— А во время учебы в университете работали?

— Университет для меня — прежде всего, место, где я встретил своих единомышленников. Людей, с которыми я на одной волне. Как в бизнесе, так и в жизни. Работать по найму очень не хотелось, я мечтал о настоящем деле. Меня совсем не интересовал проект, который не принесет пользы обществу и не обеспечит мне достойный доход. Я хотел результата.

— Охарактеризуйте ваш проект.

— Была цель делать совершенно новый бизнес. Нам

выставки и музеи по всей России, множество конкурсов и, конечно, побед.

— Расскажите подробнее?

— В 2011 году мы стали лучшим проектом региона. Это была «Интерра». В 2012 году нашей выставкой заинтересовался новосибирский планетарий, и почти год мы работали там. В 2014 мы работали с мобильной выставкой в Новосибирском центре изобразительных искусств. Наш проект в Алма-Ате сразу сделал нас международной компанией — это парк чудес Evrikum, который попросили нас открыть наши друзья. Для них мы сделали около 30 экспонатов. Весной 2017 наш проект «ВАУ! МУЗЕЙ!»

это очень здорово. Это именно то, что делает вуз интересным. Конкурс показывает абитуриентам и студентам, каких высот они могут достичь, сколько побед их ждет впереди. Мы — выпускники нархоза, и мы добились успеха. Чем ты хуже?

— Чего не стоит делать в бизнесе?

— Скажу сейчас одну важную вещь. И это мое наставление всем: никогда не делайте бизнес с друзьями. Вы начнете работать: все на подъеме, все полны сил, всё здорово. И когда есть деньги, все счастливы и довольны. Но когда начинаются финансовые сложности, друзья начинают винить друг друга во всех промахах. При этом бизнес находится в состоянии стагнации. И тут очень сложно действовать правильно, так как вы не просто бизнес-партнеры, вы еще и близкие люди.

Но если вы все-таки решитесь, то есть единственное решение в этой ситуации. Необходимо прописывать обязанности каждого предпринимателя и последствия невыполнения этих обязанностей. Чтобы никому не было обидно.

— Какие у вас планы на ближайшее будущее?

— Мы очень скоро едем в большое путешествие по Европе, где будем смотреть зарубежные музеи, изучать экспонаты. В первую очередь, это нужно для того, чтобы глубже понять, как работать с огромными музеями. Площадь некоторых достигает 20 тысяч квадратов, там размещаются около 700 экспонатов. Нам важно понять систему, как она есть, улучшить и реализовать ее в России. Готовится большой проект в Новосибирске и Санкт-Петербурге.

— У вас есть мечта?

— Создать образовательную программу, где дети смогут познавать учебные дисциплины не из теории, а исключительно из практики. Где все сложное станет понятным и интересным. И в этом, конечно, помогут интерактивные музеи и экспонаты.

— Что пожелаете студентам?

— Идите работать как можно раньше. Это необходимо, чтобы понять рынок труда и как можно скорее найти свой вектор развития.



Евгений Зейналов (крайний справа) на награждении проекта «ВАУ! МУЗЕЙ!» как лучшего в сфере дополнительного образования в России.

Так было на парах Льва Леонидовича. Теперь так на наших выставках.

— Когда стали посещать мысли о своем деле?

— Все началось со школы социального предпринимательства «НОВОТЕРРА». Мы пришли и сказали, что мечтаем делать музеи. Потом был период, когда я ездил по разным вы-

ставкам, изучал экспонаты, смотрел, как работают другие. Набирался знаний. — А во время учебы в университете работали? — Университет для меня — прежде всего, место, где я встретил своих единомышленников. Людей, с которыми я на одной волне. Как в бизнесе, так и в жизни. Работать по найму очень не хотелось, я мечтал о настоящем деле. Меня совсем не интересовал проект, который не принесет пользы обществу и не обеспечит мне достойный доход. Я хотел результата. — Охарактеризуйте ваш проект. — Была цель делать совершенно новый бизнес. Нам

нужно было что-то интересное. Неподдельные, чистые, искрение эмоции — вот чего хотелось добавить в серые будни. Дарить человеку то, что он никогда не почувствует в реальной жизни: например, окунуться в бесконечности или потрогать молнию. Этим и занимается вся наша команда — дарит эмоции. Наша деятельность — это интерактивные

музеи по всей России, множество конкурсов и, конечно, побед. — Расскажите подробнее? — В 2011 году мы стали лучшим проектом региона. Это была «Интерра». В 2012 году нашей выставкой заинтересовался новосибирский планетарий, и почти год мы работали там. В 2014 мы работали с мобильной выставкой в Новосибирском центре изобразительных искусств. Наш проект в Алма-Ате сразу сделал нас международной компанией — это парк чудес Evrikum, который попросили нас открыть наши друзья. Для них мы сделали около 30 экспонатов. Весной 2017 наш проект «ВАУ! МУЗЕЙ!»

был признан лучшим проектом дополнительного образования в России. — В 2017 году вы также стали победителем конкурса проектов выпускников НГУЭУ NSUEM. Alumni Awards, приуроченного к 50-летию вуза. Чем он интересен? — Этот конкурс был задуман как способ выделить наиболее успешных в бизнес-среде выпускников НГУЭУ — и

Наталья Филиппова
Фото из личного архива
выпускника

Живая музыка и поэзия на сцене НГУЭУ

Студент НГУЭУ Павел Ермаков выиграл грант от Росмолодежи в размере 100 тысяч рублей на развитие проекта Live Music и в целом музыкального движения в университете. О том, в чем суть этого проекта и какое место он занимает в студенческой жизни вуза, Павел Ермаков рассказал корреспонденту «Нашей Академии».

— Паша, кому принадлежит идея проекта Live Music и что он из себя представляет?

— Проект тесно связан с нашей музыкальной группой Light Club — два раза в год мы с ребятами устраивали акустические концерты, приглашая на них студентов НГУЭУ и других вузов. Идея проводить такие квартирники чаще и на постоянной основе пришла в сентябре прошлого года. Именно тогда исполняющий обязанности студенческого ректора Алексей Шорников рассказал о возможности участвовать в конкурсах грантов с музыкальными проектами, в том числе и в конкурсе от Росмолодежи. Название и концепцию мы придумали за один вечер и быстро анонсировали в университете, чтобы привлечь творческих студентов.

— Насколько проект оказался востребован среди них?

— Могу сказать, что на первом вечере Live Music собралось довольно много зрителей и участников. И мне запомнилось, что если тогда были в основном сольнные номера, то на второй встрече ребята уже выступали дуэтами, трио — они успели познакомиться друг с другом и вместе создать что-то новое. Осознавать это очень приятно.

По моим подсчетам, сейчас один вечер собирает примерно 60–70 человек. Также у клуба появились свои резиденты. Например, Наталья Серова — играет на клавишных, поэт. Восходящая звезда Николай Леонов, вместе с которым я уже выступал — мы делали совместный творческий вечер, и он получился очень уютным. Талантливый гитарист Станислав Шаралапов. Альвина Рейн, которая хорошо читает и выступала на наших вечерах с прозой. Сейчас Альвина — ведущая Live Music.



Среди участников в основном первокурсники, которым мне хочется передать проект и развитие музыкального движения в университете. Наша аудитория — это те, кто любят живую музыку, поэзию и прозу. И я не могу сказать, что в ходе ве-

чера музыкальных номеров больше, чем чтений — в основном все-таки 50 на 50.

— А с каким репертуаром выступают ребята?

— Лично мне приятно, когда ребята делятся именно своим творчеством, авторскими пес-

«Классно чувствовать друг друга через музыку!»

Резиденты Live Music — о своей творческой жизни и о том, что они получают в рамках проекта.

Наталья Серова,

студентка первого курса факультета базовой подготовки НГУЭУ:

— Live Music дает возможность практиковаться, выступая на публике, чувствовать себя более свободно. Первым делом я выбираю песни, которые давно хочу сыграть и спеть сама, но которые в то же время понравятся остальным.

Также мне нравится играть с кем-то в паре. Это такие классные ощущения, когда вы чувствуете друг друга через музыку, и неважно с кем — в дуэте с гитарой или с прекрасным голосом.



Я окончила музыкальную школу и сейчас продолжаю заниматься для души. Я меломан, но выделяю для себя пост-рок, пост-блэк-метал, рок во всех жанрах. Либо полностью противоположное — классику, инструментальную музыку (оркестровая, клавишная).

Мне хочется продолжить играть в дуэтах, группах. Возможно, когда-нибудь сыграть или спеть (а можно и сыграть, и спеть) что-нибудь свое, авторское, для широкой аудитории.

Станислав Шаралапов,

студент первого курса факультета базовой подготовки НГУЭУ:

— Я далеко не профессиональный музыкант, если меня вообще можно назвать музыкантом, но когда ты играешь для себя, возникает странное чувство: хочется донести до людей то, о чем ты думаешь и что ты вкладываешь в музыкальный материал, дать почувствовать те же эмоции, что ощутил ты.

Live Music помогает экспериментировать и не бояться своих ошибок, неудач и пропущенных нот, неловко задетых струн, непопадания в такт с напарником.

Здесь ты оттачиваешь свои навыки, при этом наслаждаясь выступлениями других участников. Песни я разучиваю в любое свободное время наедине с собой. Позже мы собираемся с ре-



Обеда в конкурсе студенческих инициатив в то время помогла мне приобрести пару гитар и клавиши в студенческий клуб. Сейчас грант Росмолодежи поможет нам обзавестись самым главным — ударной установкой.



ниями, стихотворениями, прозой. Это заслуживает отдельных аплодисментов от зрителей. Но и остальным мы, конечно же, не отказываем. Дорога открыта всем — нет такого, что кто-то не проходит отбор. Кстати, некоторым участникам квартирник помогает расширять свои границы, они пробуют новые форматы. Например, сейчас наши ребята готовят творческую программу на Губернаторский бал.

— Паша, как будет реализован выигранный грант Росмолодежи?

— Наверное, участием в конкурсе грантов Росмолодежи я продолжил, если можно так сказать, свою миссию, которую начал еще на первом курсе, когда музыкальное движение в университете было развито слабо. Победа в конкурсе студенческих инициатив в то время помогла мне приобрести пару гитар и клавиши в студенческий клуб.

Сейчас грант Росмолодежи поможет нам обзавестись самым главным — ударной установкой. А в конце августа мы планируем организовать межвузовский музыкальный фестиваль. Я знаком с людьми, которые занимаются подобным движением в НГТУ, СГУПСе, РАНХиГС, поэтому, думаю, вместе мы сможем сделать что-то масштабное.

Анастасия Смирнова

бятami и отработываем готовую песню: склеиваем каждую партию, каждую деталь.

Вам нравится слушать лязг струн? Или, может, их дребезжание? Для меня это многое значит. Я играю на электро- и акустической гитарах, понемногу осваиваю укулеле. Помню, как на одном концерте я впервые услышал живое выступление с электрогитарой и без памяти влюбился в эту музыку. Тогда я подумал, что именно это, именно эти чувства я хочу доносить до людей, чтобы они ощущали приятные эмоции и радовались такой музыке.

В будущем я хочу открыть свой музыкальный лейбл и звукозаписывающую студию, а для этого нужны хорошие музыканты, люди, чьи песни станут открытием для слушателей.

Николай Леонов,
студент первого курса факультета базовой подготовки НГУЭУ:

— В экономическом вузе переизбытка творчества не бывает, поэтому для внеучебного пространства важно иметь площадку, где ребята могут себя проявить. На первый Live Music меня пригласил мой друг Паша Ермаков, как раз в тот день мы и познакомились.



Что дает проект Live Music? В первую очередь, интересно делать разные шаги, экспериментировать, «щупать почву» студенческой среды. Реакция публики — результат твоих усилий. Это вдохновляет, мотивирует на постоянные поиски нового.

Материал на выступления постоянно отбирается с вызовом на новые и субъективно-сложные вещи. Ребятам предоставляется место для репетиций в самом Центре культуры и творчества НГУЭУ, просто нужно договориться о времени. Лично у меня три места для занятий: дом, ЦКиТ и музыкальная студия. В постановке номеров мало кто нуждается, однако если возникают технические трудности, они быстро решаются.

Вообще я люблю всякую музыку, но предпочтение отдаю живой. Мне важно постоянно искать что-то новое, так как сам пишу аранжировки и слова. Моей музыкальной деятельности пошел уже третий год, все движется молниеносно. Музыка для меня — это не просто звук из динамиков, это кухня колоссальных размеров и безграничных возможностей. Это местами бессонные ночи, постоянный поиск «своего», а сейчас — это работа с авторскими песнями, ну и возможный альбом не за горами.

В рамках проекта моя цель — это поддержка начинающих ребят, помощь в организации мероприятий и работе с материалом. Я одобряю, когда человек, знающий больше тебя в твоей сфере, направляет, советует и помогает найти и слабые, и сильные стороны.

«Я всегда знала: плавание — это мое»

Первокурсница факультета базовой подготовки НГУЭУ, мастер спорта международного класса Екатерина Дымченко завоевала три медали на соревнованиях по плаванию в рамках 41-й Универсиады студентов вузов Новосибирской области: две бронзовых и серебряную. В интервью «Нашей Академии» она рассказала, чем ее привлек этот вид спорта, каких выдающихся достижений удалось добиться в спортивной карьере, как проходит ее тренировка и что помогает держать себя в отличной физической форме.

— Катя, расскажи, как проходили соревнования?

— Эти соревнования были полезны для меня. Обидно, что за неделю до старта я заболела и не тренировалась. Думаю, результат был бы намного лучше, если бы болезнь не забрала у меня силы. У меня всегда получалось добиваться тех целей, которые мы ставили с тренером. Я всегда была уверена в своих силах и в том, что плавание — это мое. Поэтому медали я все равно получила. Универсиада дала мне возможность почувствовать воду и уровень своей подготовки.

— В организации все понравилось?

— Я принимала участие в соревнованиях мирового уровня, где все организовано по определенным стандартам и, конечно, Универсиада с ними не сравнится. Однако мы говорим о студенческом мероприятии и, на мой взгляд, организация была хорошей. Были судьи, был предоставлен неплохой старт. Я встретила много спортсменов из моего родного Казахстана. С некоторыми из них мы даже вместе тренировались. Было очень приятно увидеть знакомые лица.

— Как ты пришла в плавание?

— Моя история в спорте началась с раннего детства, если быть точнее — с семи лет. Еще с детского сада любила эту секцию. Бабушка заметила мою любовь к воде и отвела меня на выходные в бассейн. Потом пришло осознание, что я хочу заниматься этим профессионально, и мы нашли тренера, который набирал новую группу. Тренировки очень дисциплинировали меня. В детстве у меня был очень строгий режим дня — нельзя было сделать лишний шаг.

“ В составе национальной сборной Казахстана я посетила много разных стран. В поездках мы занимались с тренерами, которые воспитывали олимпийских чемпионов. За моими плечами остался огромный опыт, который помогает мне побеждать сейчас.



С утра до вечера я была занята. Я считаю, что нужно заниматься спортом именно с детства. В раннем возрасте развивается дух соперничества и лидерские качества. Организм перестраивается на новый уровень очень легко, и ты понимаешь, что теперь ты не просто маленькая девочка, ты — спортсмен.

— У тебя была насыщенная спортивная жизнь на родине?

— В составе национальной сборной Казахстана я посетила много разных стран. В поездках мы занимались с тренерами, которые воспитывали олимпийских чемпионов. Это была работа для того, чтобы добиться результатов на мировом уровне, а не только в своей стране. Я очень хотела поехать на олимпиаду в Рио-де-Жанейро, готовилась. Но, к сожалению, я не прошла из-за возраста. За моими плечами остался огромный опыт, который помогает мне побеждать сейчас.

— Родные радуются твоим победам?

— Когда я была маленькой, бабушка с дедушкой всегда были рядом со мной. Они ходили со мной на все городские соревнования, переживали и поддерживали меня. Сейчас главные мои болельщики — это папа и мама. Всегда радуются победам и переживают неудачи вместе со мной. При любом удобном случае стараются присутствовать на соревнованиях, хотя живут в другой стране.

— Как пришла в секцию плавания в НГУЗУ?

— Когда я только поступала в университет, моя подруга сказала, что тут отличный бассейн. На первой ознакомительной лекции по физкультуре я подошла к преподавателю и сказала, что я мастер спорта международного класса по плаванию и хотела бы выступать за университет. Тогда я получила номер нашего тренера — Марины Владленовны Щербатенко. Мы созвонились, и она пригласила меня тренироваться. Сказала, что уже слышала обо мне.

— Как складываются отношения с тренером сейчас?

— Мы очень любим ее. Она всегда рядом. Переживает, поддерживает и болеет за нас. К ней всегда можно обратиться за помощью, за мотивацией.

— Что для тебя победа?

— Победа — это не обязательно первое место. Важно уметь побеждать самого себя, знать, что сегодня ты стал еще сильнее, чем вчера, выйти вперед своего давнего соперника. Часто так бывает, что ты не можешь опередить какого-то определенного спортсмена, а потом делаешь это. И это непередаваемое чувство, которое нельзя описать словами. И когда ты ощущаешь победу, ты чувствуешь гордость. Причем не только за саму себя, но и за тех, кто тебе помогал. Гордость за то, что принесла медаль своей стране. Соревнования между университетами приносят эмоции, которые наполняют тебя по максимуму. Именно эти эмоции заставляют продолжать принимать участие в различных соревнованиях, и благодаря этим чувствам спортсмены не могут оставить спорт.



— А какие у тебя спортивные звания?

— Я мастер спорта по плаванию международного класса республики Казахстан, рекордсменка/чемпионка республики, чемпион и призер Азиатских игр, Израиля, Италии, России, Белоруссии, Африки, Турции.

— Что тебе дает плавание?

— На тренировке я могу абстрагироваться. Отпустить все мысли и не думать о насущных проблемах. После занятий у меня всегда хорошее настроение. А еще плавание позволяет мне поддерживать хорошую физическую форму. Спорт делает меня самостоятельной, дисциплинированной, дает возможность увидеть мир. Я советую всем заниматься плаванием, это очень полезно для здоровья. Если вы занимаетесь в тренажерном зале, плавание снимет напряжение в мышцах.

— Что представляет собой твоя тренировка сейчас?

— Я делала большой перерыв в спорте. Потом поняла, что не

могу без тренировок — душа просит. Поэтому поддерживаю себя в хорошей физической форме и всегда правильно питаюсь. Моя тренировка представляет собой сначала разминку на суше, потом в воде. Плавание на технику, различные упражнения. Пронеры — для хорошего дыхания, ускорение — для чувства скорости на воде. Плавание — это один из немногих видов спорта, где задействованы все мышцы тела. Оно приводит вас в тонус, освежает. Многим людям, у которых имеются проблемы со здоровьем, рекомендуют заниматься именно этим видом спорта.

— Возможно, кто-то из наших читателей после этого интервью захочет попробовать себя в этом виде спорта. Что ты ему посоветуешь?

— Главное — не бояться воды. Дышите правильно, оставайтесь спокойными — и тогда у вас все получится!

Наталья Филиппова



Рацион спортсмена от Екатерины Дымченко

С читателями «Нашей Академии» Екатерина поделилась рационом, который помогает ей держать себя в отличной форме.

Первый прием пищи: жареные яйца и 100 г гречки.

Второй, третий и четвертый приемы пищи: куриная грудка и гречка.

Пятый прием пищи: морепродукты, 100 г овощей и сухая клетчатка.

Субботник–2018

Студенты и сотрудники НГУЭУ приняли участие в традиционном весеннем субботнике



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, 56, офис 1-24. Тел.: 243-94-12. E-mail: u.a.toropova@nsuem.ru

Над номером работали: Анастасия Смирнова, Наталья Филиппова. Корректор: Олег Костман. Верстка: Александр Самосюк.

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

Номер подписан: 20.04.2018. Время подписания в печать по графику: 17.00, фактическое: 18.00. Дата выхода в свет: 25.04.2018. Заказ № 20108. Тираж: 500 экз. Бесплатно.