

# НАША АКАДЕМИЯ

Газета Новосибирского государственного университета экономики и управления

**СЕГОДНЯ НА ОБЛОЖКЕ:**

**Мой бизнес | Students**

стр. 6–9

**А ТАКЖЕ...**

**«Первый миллион — это символ адекватности»**

стр. 4–5

**«Университетская книга-2019»**

стр. 10–11

**История успеха Ирины Овдиной**

стр. 12–13

**Из Германии — с новым опытом**

стр. 14–15



В НГУЭУ успешно прошла IV студенческая городская Неделя качества-2019 «Цифровой мир — безграничные возможности!», организованная кафедрой бизнеса в сфере услуг. В программах мероприятий приняли участие студенты вузов и колледжей Новосибирска, Томска, Ялты, преподаватели, приглашенные эксперты и спикеры, представители ведущих туристских компаний и гостиниц города.

## Неделя качества-2019 состоялась в НГУЭУ

**Н**еделя началась с открытой лекции генерального менеджера гостиницы Double Tree by Hilton Novosibirsk, аспиранта кафедры бизнеса в сфере услуг Сергея Киселева на тему «21-st century: modern opportunities for hospitality industry».

Креативным и содержательным стал второй день. Он запомнился, прежде всего, показом студенческих авторских рекламных роликов «Мир моей профессии». В результате напряженной творческой борьбы, помимо трех призовых мест, был вручен приз зрительских симпатий, а один из роликов был отмечен сладким призом от заведующей кафедрой бизнеса в сфере услуг Ларисы Нюрнбергер. Кроме того, состоялось перекрестное мероприятие Недели качества-2019 и Недели оценки качества образования НГУЭУ — открытая дискуссия «Проблемы оценки качества образования в университете». Экспертами мероприятия выступили проректор по организационной работе и информатизации НГУЭУ Владимир Мельников, начальник отдела внутреннего аудита Нина Протас, бизнес-аналитик проектного офиса Александр Гинтофт. Они подчеркнули, что деятельность вуза прозрачна и направлена на обеспечение комфортной образовательной среды и для студентов, и для преподавателей. Параллельно на одной из площадок студенты направлений подготовки «Туризм» и «Гостиничное дело», специальностей «Туризм» и «Гостиничный сервис» приняли участие в мастер-классе «Когда стоит сказать работе «нет!»», который провела ведущий PR-специалист федерального портала по поиску работы «Зарплата.ру» Полина Ванькова.

Одним из центральных мероприятий Недели качества стала городская олимпиада «Качество оказания услуг в индустрии туризма и гостеприимства в условиях цифровизации экономики», в которой приняли участие девять команд из вузов и колледжей Новосибирска.

— Индустрия туризма и гостеприимства XXI века — это высокотехнологичный, социально ориентированный сектор экономики, в котором всегда будут востребованы специалисты, обладающие достойными знаниями, умениями, компетенциями — настоящие профессионалы! — открывая олимпиаду, отметила Лариса Нюрнбергер. Она пожелала участникам интересной борьбы и уверенности в собственных силах.

В состав жюри городской олимпиады вошли преподаватели СибУПК, Новосибирского кооперативного техникума имени А. Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза, Новосибирского колледжа легкой промышленности и сервиса и НГУЭУ. Председателем жюри выступила исполнительный директор Новосибирской ассоциации туристских организаций Светлана Фоменко. По итогам олимпиады первое место заняла команда техникума им. А. Н. Косыгина «25 час», второе место — команда НГУЭУ «Драйв» и команда Новосибирского колледжа легкой промышленности и сервиса «Doit»; третье место присудили командам СибУПК «В лучших традициях» и техникума им. А. Н. Косыгина «ОлИнКлюзив».

Серьезный интерес вузовского и сузовского сообществ вызвала научно-практическая конференция студентов высшего и среднего профессионального образования «А вправе ли я иметь цифровое право?». Студенты НГУЭУ, СибУПК, СГУ-ГиТ, СГУПС, Новосибирского кооперативного техникума имени А. Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза, Новосибирского колледжа легкой промышленности и сервиса выступили с докладами на двух секциях: «Современные проблемы оценки качества сервиса в условиях цифровизации» и «Качество услуг в сфере туризма и гостеприимства. Взгляд из студенческой аудитории». Дистанционно доклады представили участники из НИ ТГУ (Томск) и Крымского федерального уни-



верситета имени В. И. Вернадского (ГПА, филиал в г. Ялта). На площадке лицея № 13 (п. Краснообск) была организована работа третьей секции — конкурса школьных предпринимательских стартапов «Сфера услуг XXI века».

Модераторами секций выступили преподаватели кафедры бизнеса в сфере услуг Наталья Щетинина, Иван Севрюков и Ольга Леушина. Жюри конференции традиционно возглавила руководитель туристской фирмы «Полярная звезда» Людмила Романова. Организаторы отмечают, что практически все представленные доклады — это самостоятельные исследования и авторские стартапы. В итоге представители всех учебных заведений были отмечены в номинациях или стали победителями в своих секциях.

Последний день Недели качества прошел под эгидой ключевых партнеров кафедры — санаториев «Краснозерский» и «Доволенский». Заместитель генерального директора Надежда Шевцова и сотрудники отдела маркетинга санатория «Краснозерский» провели для студентов презентацию-погружение «Непрерывная система сервиса в санаторно-курортном обслуживании: преимущества и угрозы конкурентоспособности». На другой площадке для студентов направления «Экономика» со-

стоялся митап «Проблемы оценки качества услуг в сфере жилой и коммерческой недвижимости», спикером которого стала руководитель учебного центра АН «Жилфонд» Яна Донцова.

— Я выражаю искреннюю благодарность моим коллегам, всем участникам мероприятий Недели качества — представителям университетов и колледжей города, нашим уважаемым коллегам из вузов-партнеров Томска и Крыма — за интерес к профессии, желание получать новые знания и готовность внедрять их в образовательный процесс, за четкую слаженную работу, которая, безусловно, способствует продвижению позитивного имиджа нашего университета, — прокомментировала Лариса Нюрнбергер. — Откровенно говоря, для нас стали несколько неожиданными повышенный интерес и широкая география участников мероприятий.

Лариса Нюрнбергер отметила рост активности студентов кафедры, их инициативность, живое заинтересованное участие в работе всех площадок. Причем в этом году студенты, обучающиеся по программам среднего профессионального образования, продемонстрировали и убедительные знания, и исследовательские навыки, и желание продуктивно коммуницировать.

Завершилась регистрация на третий сезон олимпиады «Я — профессионал», которая реализуется при поддержке Министерства науки и высшего образования РФ.

## 1438 заявок подано на олимпиаду «Я — профессионал»

**С**туденты из Новосибирской области подали 11727 заявок на проект, что позволило региону войти в число лидеров по количеству регистраций в стране. НГУЭУ вошел в тройку вузов, от которых поступило больше всего регистраций.

— «Я — профессионал» — один из самых популярных проектов платформы «Россия — страна возможностей», — отметил генеральный директор АНО «Россия — страна возможностей» Алексей Комиссаров. — Уже третий год подряд проект помогает тысячам российских студентов поступить в вуз, продолжить образование, пополнить багаж знаний на всевозможных образовательных мероприятиях и зимних школах.

Больше всего регистраций поступило от студентов НГУ (2679 заявок), НГПУ (2290) и НГУЭУ (1438).

— Новосибирская область — третий научно-образовательный центр страны, и наша задача — направить мощный потенциал на достижение ключевых показателей национальных проектов, — обратился к участникам олимпиады министр образования Новосибирской области Сергей Федорчук. — Высокий уровень организации и слаженная работа наших университетов позволяют Новосибирской области показывать достойные результаты по различным направлениям, в том числе по участию в олимпиаде «Я — профессионал». В 2019 году мы рады активности студентов Новосибирского государственного педагогического университета и Новосибирского государственного университета экономики и управления. Желаю победы сильнейшим, дерзайте и выигрывайте!

Отборочный онлайн-этап олимпиады стартует 22 ноября, а уже к концу декабря участники узнают, кто прошел в заключительный очный этап, который состоится зимой 2020 года. Победители третьей олимпиады «Я — профессионал» будут определены весной 2020 года. Дипломанты смогут воспользоваться льготами при поступлении в магистратуру, аспирантуру и ординатуру ведущих российских вузов и получат возможность пройти стажировку в крупной компании. Для медальстов олимпиады предусмотрены также денежные премии размером от 100 до 300 тысяч рублей.

## БЛОГ РЕКТОРА



# «НГУЭУ проведет международную конференцию ESD»



Александр Новиков

**М**ы с первым проректором НГУЭУ Павлом Анатольевичем Новгородовым приняли участие в 47-й международной научной конференции по экономическому и социальному развитию ESD, которая прошла 14 и 15 ноября в Праге.

Наш вуз выступал ее соорганизатором, благодаря чему большое количество преподавателей НГУЭУ получили возможность бесплатно опубликовать свои статьи в сборнике, который направляется организаторами на индексацию в Web of Science. Статьи публиковались на английском языке, при необходимости можно было воспользоваться помощью вуза для перевода текста.

Всего в конференции приняли участие более 100 авторов из 17 стран Европы, Азии и Африки, более 40 из них приехали в Прагу для того, чтобы принять участие в конференции очно.

Наш с Павлом Анатольевичем доклад имел успех. Он был посвящен оценке стоимости интеллектуального капитала предпринимательских вузов. Сейчас вузы в основном оцениваются по количеству докторов и профессоров, научных публикаций, призовых мест, которые заняли студенты в олимпиадах и конкурсах. Эти показатели важны, но все они — частные и не дают информации о том, что ждет вуз в долгосрочной перспективе. Можно гордиться количеством студентов или программ, но надо понимать, есть ли у вуза перспективы для развития или, например, через пять лет профессорско-преподавательский состав полностью состарится, а молодежь не пойдет работать в вуз.

В этом смысле интеллектуальный потенциал вуза должен оцениваться с точки зрения стоимостного подхода. Павел Анатольевич Новгородов в рамках своей докторской диссертации разрабатывает концепцию формирования интеллектуального капитала вуза и оценки его стоимости, а я являюсь его научным консультантом. Эта тема имеет не только теоретический, но и прикладной характер, и она актуальна не только для России — это показало наше выступление на конференции в Праге, где участники из разных стран активно ее обсуждали, сопоставляли это с ситуацией в своих вузах. Опыт нашего вуза по формированию интеллектуального потенциала также вызвал большой интерес.

Но это еще не все. Конференция ESD проводится регулярно, несколько раз в год, всегда на разных площадках и в разных странах: например, предыдущие конференции проводились в Великобритании, Португалии, Аргентине и многих других странах, наша — в Чехии, следующая пройдет в Польше. Во время визита в Прагу мы обсудили организационные моменты проведения 54-й конференции по экономическому и социальному развитию 21–22 мая 2020 года на базе нашего университета. Конечно, публикации для наших штатных преподавателей останутся бесплатными, а вуз получит право установления собственных пониженных размеров организационных взносов для наших партнеров.

Более подробная информация о конференции будет опубликована на сайте НГУЭУ чуть позже, следите за новостями!

**Я — за развитие международных научных контактов!**



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

## Кафедра философии и гуманитарных наук стала соорганизатором международного семинара в Технопарке

**М**еждународный научно-практический семинар «На пути к справедливому обществу: женщины в общественной жизни, науке, культуре (1919–2019)», который состоялся в Новосибирском Академгородке, в «Точке кипения» Технопарка, был посвящен острым социальным проблемам современности.

Организаторами мероприятия стали кафедра философии и гуманитарных наук НГУЭУ, Институт философии и права Сибирского отделения РАН, Институт истории Сибирского отделения РАН, кафедра теории и истории государства и права, конституционного права ИФПР НГУ при поддержке Филиала Фонда Розы Люксембург в Москве. В семинаре приняли участие исследователи из России, Украины и Белоруссии.

Профессор кафедры философии и гуманитарных наук НГУЭУ Елена Ерохина, выступавшая также руководителем семинара, посвятила свой доклад творческому наследию ученого, политика, просветителя и переводчика Розы Люксембург. Кроме того, на мероприятии были рассмотрены трансформация социальных ролей и образа женщины в массовой культуре, проблемы трансляции англоязычных феминистских текстов, идеи социальной справедливости в гендерном контексте и другие вопросы.

Разнообразной была и культурная программа семинара, которая включала в себя знакомство с достопримечательностями Новосибирского Академгородка.

## ВАКАНСИИ

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

объявляет конкурс на замещение должностей профессорско-преподавательского состава по кафедре

психологии, педагогики и правоведения:

старший преподаватель \_\_\_\_\_ 1

ассистент \_\_\_\_\_ 1

В соответствии с пунктом 9 Положения о порядке замещения должностей педагогических работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу от 23 июля 2015 года № 749 прием документов для участия в конкурсе на должность работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу, осуществляется с 27.11.2019 по 10.01.2020 включительно.

Дата проведения конкурса — 28.01.2020, по адресу: 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 52/1, ауд. 5-306/1.

С заявлениями на участие в конкурсе обращаться в отдел кадров НГУЭУ по адресу г. Новосибирск, ул. Каменская, д. 56, офис 1-9, телефон 243-94-28. 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»).

# Семен Шперлинг: «Первый миллион — это символ адекватности»

**К**омпания Red Building, которая является резидентом бизнес-инкубатора НГУЭУ, заработала свой первый миллион. Ее основатель — Семен Шперлинг, студент НГУЭУ, находящийся в академическом отпуске, рассказал корреспонденту «Нашей Академии» о том, какие трудности подстерегали компанию на пути к миллиону, сколько денег ушло на заработную плату сотрудников, почему он не ощущает себя миллионером и какой опыт удалось получить, будучи резидентом бизнес-инкубатора НГУЭУ.

— Семен, ты основатель компании Red Building, которая является резидентом бизнес-инкубатора НГУЭУ. Расскажи о рождении своей компании: с чего все началось?

— Моя компания начиналась с опыта, который я получил в другой компании. В 2015 году я занимался несколькими проектами как наемный сотрудник. Один из них был про автоматизацию бизнес-процессов. Мы внедряли софт по подписке в уникальные процессы компаний и автоматизировали продажи и маркетинг по заказу клиента. Так я получил первый опыт. После этого я несколько лет работал маркетологом. В какой-то момент я понял, что хочу открыть свою компанию. И в 2017 зарегистрировался как ИП, стал самостоятельно искать заказы. В конце 2018 я как студент стал резидентом бизнес-инкубатора НГУЭУ.

— Почему решил работать на площадке НГУЭУ? Что тебе дает в целом сотрудничество с вузом?

— Сотрудничество с вузом дает нам огромное преимущество и множество бонусов. Я благодарен ценнейшей инфраструктуре и Денису Александровичу Обуховскому за личный вклад, менторство и поддержку. Многие проблемы, с которыми мы сталкивались, решились благодаря его советам.

Инкубатор для нас — это источник кадров, замечательных ребят, которых мы развиваем. Мы проводим для них обучающие программы, тренинги для того чтобы научить их системной аналитике, маркетингу и продажам. У многих из них появился опыт сотрудничества с различными новосибирскими компаниями — нашими заказчиками.

— Расскажи о деятельности вашей компании.

— Мы занимаемся автоматизацией бизнес-процессов, внедряем CRM-системы и другие сервисы по подписке. Мы автоматизируем продажи и маркетинг, упаковываем уникальные кейсы для каждой компании. У нас было уже 16 проектов, в том

числе агентство аудита, фабрика печенья, торговый дом, который продает элитную мебель из Германии, сыроварня в Смоленской области, студия дизайна интерьера. Всем этим компаниям мы настроили продажи и маркетинг, в результате их сотрудники осуществляют меньше рутинных действий, при этом работают эффективнее.

— Как ты набирал команду? По какому принципу?

— Есть три основных критерия: системное мышление, стремление к труду и навыки общения. Если человек подходит под критерии, то мы беремся за обучение, вкладываем свои силы и время. Конечно, наиболее важным и ценным для нас является даже не системное мышление, а готовность работать. Если человеку интересно, он тратит свое время ради того, чтобы развиваться, и видит в нас ценность. Тогда нам точно по пути.

— А как именно вы обучаете сотрудников?

— У нас есть набор инструментов по обучению: методички, курсы, конспекты, набор тренингов, которые мы проводим для обучения наших сотрудников, нынешних студентов. Сначала они занимаются, а потом переходят к работе и начинают получать деньги за проекты с действующими клиентами. Продавцы же начинают свои звонки в первый день знакомства с нашей компанией. Студенты — это молодые ребята, которые быстро учатся, их ум открыт новому, поэтому мы благодарно платим деньги за то, что они стараются. Наша сфера новая. И даже опытных профессионалов приходилось бы обучать с нуля.

— Вы заработали свой первый миллион! Как ощущения?

— У меня нет ощущения, что я миллионер, потому что все эти деньги ушли на оплату различных услуг и сервисов, которыми мы пользуемся, на зарплату для студентов университета, которые в разное время работали в разных ролях. Мы много тру-

дились, но не все наши проекты приносили прибыль. Несмотря на возникшие трудности, мы всегда старались платить зарплату авансом. Был момент, когда мы в короткий промежуток — за 10 дней — заработали 351 000 рублей прибыли. Сразу после того как массово настроили отдел продаж, который сработал.

**— Ты сам много работал или больше делегировал?**

— Уверен, что первый миллион заработать труднее всего. Я работал по 18 часов в день. Выходных в этом году у меня почти не было. Приходилось совмещать все роли на разных этапах производства. Я сам искал клиентов и продавал, отстраивал процессы в качестве системного аналитика, настраивал рекламные каналы продаж, делал сайт, писал продающие тексты. Сейчас у меня есть устойчивая команда, я очень дорожу ребятами, потому что знаю, как тяжело начинать в одиночку. А качественно тянуть большие проекты для заказчика одному невозможно.

**— Миллион для меня — это... (продолжи фразу).**

— Для меня первый миллион — это символ адекватности. Если с первым получилось, значит, план сработал. Нежизнеспособный бизнес (в подобном сегменте, с подобным средним чеком) погибает раньше. Субъективно большая проектная победа не переживается ярко. Но маленькие успехи — да. Когда мы впервые запустили трафик, я выложил видео, где я прыгаю от радости, вместе со скриншотом первой заявки от клиента.

**— А сумма, о которой мы говорим, — это с учетом налогов?**

— Конечно! Это общая прибыль компании. Из этого миллиона мы заплатили более 150 000 рублей сотрудникам, которые работали у нас в разное время, мы заплатили налоги, оплатили подписку на сервисы, социальные платежи, связь и рекламу. Конечно, теперь я не хожу в рваных джинсах, как это было раньше. Но мой уровень жизни никак не изменился, потому что миллион за такой период для компании — это микроскопические деньги. Мы понимаем, что мы еще молодая компания и очень далеки от состоятельности, даже от стабильного роста. Мы развиваемся медленно, не так быстро, как мы хотели бы.

**— Сейчас вы в поиске сотрудников среди студентов нархоза — расскажи, кого вы ищете?**

— Для обучения мы создали целый цикл семинаров: школу системных аналитиков, школу продаж. У нас есть собственные методические пособия, анкета для тестирования и целый курс тренингов, в рамках которых мы обучаем сотрудников. Сейчас мы заинтересованы в поиске продавцов, так как основная команда системных аналитиков у нас сформирована. Мы обязательно примем в команду ребят, которые хотят научиться. Все сотрудники — это студенты НГУЭУ, мы искали их на общих мероприятиях, ходили на пары, предлагали трудоустройство. Даже банально в коридорах нашего университета, выйдя из бизнес-инкубатора, познакомились, рассказывали о нас, мотивировали. На посто-



янной основе у нас работает сейчас три системных аналитика. И более десятка продавцов с разным уровнем участия.

**— Что ребята получают, работая в твоей компании? У вас дружный коллектив?**

— В первую очередь это опыт, который мы даем. У наших сотрудников — студентов НГУЭУ — просят совета солидные предприниматели. Они просто не уделяют так много внимания автоматизации, а наши ребята знают этот рынок гораздо лучше, даже в некоторых местах лучше, чем я. Такой опыт работы, еще и в сумме с обучением в нашем университете — это моментальная рекомендация, ценная возможность трудоустроиться в крупную компанию с большим именем в Новосибирске. Я лично давал рекомендацию о проработавшем у меня полгода сотруднике при его трудоустройстве в одну из известных в городе ИТ-компаний. Зарплата, скорее всего, у него теперь больше моей.

**— Какой ты видишь свою компанию через 5 лет?**

— Я хорошо вижу компанию через 5 лет. Сейчас мы оказываем услуги, они имеют хорошую маржинальность, но очень трудно масштабируются. Поэтому мы хотим стать продуктовой компанией. Сейчас мы сделали уже много значимых шагов: наша команда стала резидентом Академпарка и мы стали победителями бизнес-акселератора А:СТАРТ. Сейчас Академпарк предоставляет нам возможность инкубировать с нашей собственной разработкой внутри Технопарка — это большая честь. Открываем под это еще одну фирму. Мы хотим выпустить образовательные приложения. Это наш первый опыт работы с дизайном интерфейсов, с программированием. Наши нынешние сотрудники-студенты учатся с нуля писать код, делать дизайн, проводить маркетинговый анализ и продуктовую аналитику. В этой сфере мы имеем опыта меньше, чем в автоматизации продаж, но мы мечтаем, осваиваем новое. Хотим захватывать новые рынки.

**— Ты опередил мой следующий вопрос. Во время подготовки этого материала твоя ком-**

**пания получила право стать резидентом Академпарка — какие твои дальнейшие действия в этом направлении?**

— В Академпарке мы будем покорять рынки образовательных технологий. Мой опыт показывает, что интерфейс приложения — лучшая наглядная схема любых знаний. Быстро научиться чему-то можно через делание. Через опыт взаимодействия. Мы хотим создать мобильную игру, взаимодействие с интерфейсом которой сможет обучать естественнонаучным предметам.

Молодое население Китая, Индии и других азиатских стран огромно. Всем им нужно образование. Мы считаем, что родители сотен миллионов детей, мечтающих о хорошем для них будущем, купят у нас мобильное приложение. Если оно действительно будет нести образовательную ценность, фиксировать остаточные знания после игровых сессий и соответствовать образовательным стандартам.

Uber не изобрел такси. А Facebook не изобрел общение в интернете. Они переструктурировали человеческий опыт в удобные сервисы. Мы тоже не собираемся заново придумывать образование. Но создаем новый инструмент. Мы хотим позволить педагогам заниматься своей работой — через проявление эмпатии, тьюторство, воспитание. А механические действия оставить роботам.

**— Что ты посоветуешь тем, кто хочет открыть свою компанию, но боится? Как перебороть страх неудачи?**

— Перебарывать страх невозможно и не нужно. Если ты боишься открыть свой бизнес — то это явный сигнал о том, что твое бессознательное всерьез рассматривает возможность успеха. Психика ярко указывает на опасность. Страх — ключевой момент выживаемости человека и бизнеса. Очень хорошо, когда страх есть. Я как новичок в бизнесе принимаю для себя совет — пойти и напугаться до подходящей контексту метафоры. Делаю так каждый день, до обеда дважды.

# Ярмарка «Мой бизнес | Students»: развлечения, еда, комфорт

**В** НГУЭУ прошел бесплатный образовательный курс «Мой бизнес | Students» для инициативных студентов Новосибирска, мечтающих начать свой бизнес уже сейчас. Одним из ключевых мероприятий стала ярмарка продукции и услуг участников, где студенты поделились первыми реальными результатами своей работы на курсе. Корреспондент «Нашей Академии» тоже побывала на ней.

## Всё по-настоящему

Ярмарка проходит в бизнес-инкубаторе НГУЭУ. В этом году участники представляют 17 проектов. Здесь всё по-настоящему: гости ярмарки могут не только оценить бизнес-идею со стороны, но и приобрести понравившийся товар или услугу. (фото 1).

Студенты, преподаватели и сотрудники нархоза дегустируют продукцию начинающих

предпринимателей, задают каверзные вопросы — ярмарка превращается в настоящую работу с потенциальным клиентом! Один из самых популярных проектов — «Фруксы». Это лавка полезных фруктовых перекусов, ее основатель Данил Рузавин угощает всех желающих сушеными яблоками, апельсинами, бананами и киви. Рассказывает, что в 30 граммах фруксов 1/4 килограмма свежих фруктов, и все витамины в та-



1.



5.

ком «компактном» виде сохранены, потому что фрукты сушатся при 55°. Близкий по духу проект «Полезный вкус» — ореховые перекусы для людей, живущих в быстром темпе, но следящих за питанием — представляет третьекурсник СИУ РАН-ХиГС Мухаммед Неъматов.

Проект Данила — не единственная гастрономическая затея, презентованная на ярмарке «Мой бизнес | Students». Здесь и сытные домашние гамбургеры, и ореховые смеси, и печенье с предсказаниями и многое другое.

Например, студентка третьего курса НГУЭУ Екатерина

Млейнек работает над проектом «Мой букет» вместе с третьекурсником авиационного технического колледжа Михаилом Сафаряном. Ребята делают сладкие букеты и десерты на заказ. Кондитерская позиционирует себя как производство натуральных сладостей, так как при выпечке не используются консерванты и красители.

Еще один «сладкий» проект — «Торт в большом городе». Это ресторан-кондитерская в стиле популярного американского сериала. На ярмарочной витрине единственный экземпляр — большой клубничный торт в форме сердца (фото 2),

который вскоре найдет своего покупателя за 500 рублей.

Команда студенток нархоза Party Vox сдает в аренду все необходимое для веселого вечера в компании друзей (фото 3). А на точках проектов «Большой молодец» и «Мастер-класс», специализирующихся на подарках и сувенирах ручной работы, все желающие могут задействовать свой творческий потенциал: сплести что-то из бисера, сделать оригами, узнать азы кройки и шитья. А студентка НГПУ Татьяна Иванова проводит для девушек мастер-класс по изготовлению мягкой игрушки (фото 4).

— В моем проекте любой человек может создать удивительные и красивые вещи, почувствовать себя художником, декоратором и творцом. И, конеч-



3.



но, ощутить радость, получить удовольствие от процесса, — поясняет Татьяна.

Хочется отдохнуть после вкусных перекусов и творческих мастер-классов? Добро пожаловать в салон красоты Edin! Да-да, молодые предприниматели организовали выездной бьюти-бар прямо за стойкой бизнес-инкубатора НГУЭУ и за 200 рублей делают парафинотерапию для рук. От желающих ощутить расслабляющий и согревающий эффект расплавленного воска нет отбоя (фото 5)!

Переходим к представителям дизайнерской одежды — это бизнес-проекты «Паль», «Худиплед», «Твой выбор», Mr. Boring, «BrAnj» представляют на ярмарке дизайнерскую одежду. Каждый из них старается представить гостям ярмарки что-то уникальное. Например, изюминкой «Твоего выбора» является вышивка ручной работы, а создатели одежды и аксессуаров «Паль» продвигают в массы движение к свободному самовыражению без подделок.

— Существует огромная индустрия незаконного подделывания

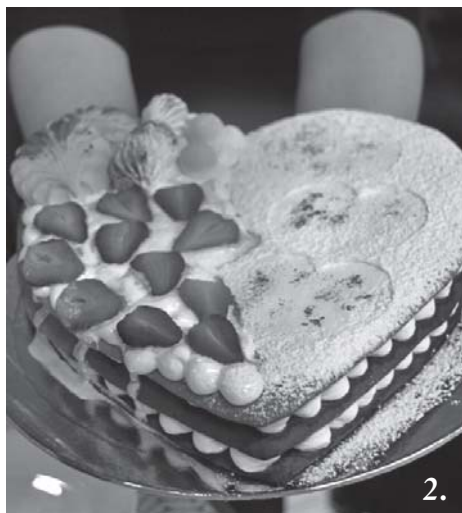
популярных брендов. Своим проектом мы хотим призвать людей к отказу от покупки поддельной «брендовой» продукции, — поясняет Ксения Чирцова.

Участница из СГУПС Анжелика Старицына представляет на ярмарке свою собственную линейку нижнего белья BrAnj, студент НГУЭУ Сабир Кагарманов — яркие носки с забавными принтами: с мопсом, в горошек, с супергероями и фруктами. А изобретение Вероники Изотовой — «Худиплед» — придется очень кстати морозными вечерами: это такой гибрид худи и пледа — с карманом для ног, рукавами и капюшоном. Можно укутаться полностью и переждать зиму!

Есть на ярмарке и дизайнер необычной обуви — Дмитрий Шитиков (фото 6). В рамках своего проекта «Фабрика инклюзивной обуви» он выбрал очень узкую, но наверняка востребованную нишу — конструирует обувь для инвалидов. Каждая пара шьется по индивидуальному слепку с ноги заказчика, представляете!

Возвращаясь в редакцию с усталыми руками после парафинотерапии, запасом полезных перекусов — вот бы каждый рабочий день так! Несу гостинцы для коллег — пусть тоже узнают, что их ждет по печенюшкам с предсказаниями! По пути встречаю руководителя проектного офиса «Предпринимательский университет» НГУЭУ и эксперта проекта «Мой бизнес|Students» Дениса Обуховского. Он тоже не смог удержаться от покупки — счастливый обладатель эксклюзивного торта-сердца. Рассказывает, что за время участия в проекте студенты изучили конкурентов, лично пообщались с успешными предпринимателями и бесплатно посетили тренинги, которые помогли им взглянуть на бизнес иначе. Все это подтверждает и мои впечатления от ярмарки: участники проекта «Мой бизнес|Students» действительно учатся чему-то полезному, что поможет им запустить свое маленькое дело и развивать его.

Стр. 8



2.



4.



6.

► Со стр. 7

## О бизнесе в НГУЭУ из первых уст

**У**же после ярмарки мы более подробно пообщались с некоторыми участниками проекта «Мой бизнес|Students» и узнали об их стартапах, о том, как они попали в проект и оправдались ли их ожидания.

**Анжелика Старицына,**  
студентка второго курса  
СГУПС (нижнее белье  
BrAnj):

— Я узнала про проект через рекламу ВКонтакте. Меня сразу же заинтересовала эта тема, так как я давно хотела получить больше навыков по развитию своего бизнеса. В итоге я почерпнула для себя множество полезной информации: узнала об основах бюджетирования, познакомилась с SMM. Могу отметить, что участие в проекте мне дало огромный толчок для развития.

Мой проект называется BrAnj, мы шьем нижнее белье на заказ по личным меркам клиента. К тому же клиент может самостоятельно придумать эскиз белья — а мы его воплотим в жизнь. После участия в «Мой бизнес|Students» я улучшила качество пошива нижнего белья, увеличила активность в инстаграм @branj\_\_, нашла свою команду и поняла в каком направлении двигаться дальше.

**Сабир Кагарманов,**  
студент второго курса  
НГУЭУ (интернет-магазин  
носков Mr. Boring):

— Я узнал о проекте от своего преподавателя Юлии Борисовны Коложвари. Решил участвовать, так как было интересно познакомиться с другими ребятами, у которых есть свои идеи, получить новый опыт. Главное, чему меня научил проект, — это быть открытым всему новому и постоянно пробовать. Сейчас я изучаю маркетинг в инстаграме, даже книжку купил. Участие в проекте подарило мне новые, очень полезные знакомства, я получил крутой опыт участия в ярмарке.

Что рассказать про мой проект? У меня магазин нескучных носков Mr. Boring. Дело было так. Я был в поиске идеи. Хотелось заняться чем-то творческим. И решил открыть магазин мужских костюмов, ярких тапочек, которые часто видел в GQ. Но мне быстро стало понятно, что такое мне пока не осилить, и решил провести декомпозицию, чтобы с чего-то уже начать. Выбирал между галстуками, бабочками или носками. Начал изучать индустрию носков, открыл интернет — и тут понеслось! Я студент, денег нет, поэтому начинал с пяти пар. Затем 10, 30, 60, 100... Интересный факт: первая продажа была парню, который сам продавал носки! Сейчас что-то получается, что-то нет, так и расту поменьше. Можете подписаться на меня в инстаграмме (@kagarmanov.s), там я рассказываю про свой путь и делюсь опытом.

**Татьяна Вернигор,**  
студентка четвертого курса  
НГМУ (салон красоты Ed in):

— Мы хотели набраться опыта, познакомиться с новыми людьми и прокачать себя и свой бизнес. Для нас очень важно было понять, как работает инстаграм — как получать оттуда клиентов. Здесь, на проекте, нам про это рассказали. Теперь стараемся применить знания в жизни. Участие в проекте всегда развивает. Тем более, если ты прошел его до конца, значит, было действительно интересно и круто! Наша идея — это бизнес-маникюр в четыре руки всего за час, для очень занятых леди.

Мы вышли на краш-тест в рамках «Мой бизнес|Students». Надо сказать, что мы основательно подготовились: сделали

расчеты при положительной и отрицательной динамике, провели анализ рынка и анализ целевой аудитории. Сказать по правде, выходить на краш-тест мы не собирались — считали, что наш проект недостаточно крутой для этого. А потом подумали: «Была не была!» — и в последний момент подали заявку. И в итоге наша команда заняла первое место на проекте «Мой бизнес|Students». Нам подарили много приятных подарочков, а также мы получили возможность поехать в Санкт-Петербург на Всемирную неделю предпринимательства!

Полученный опыт и знания в сфере бизнеса, несомненно, будут полезны нам в будущем. Это по-настоящему бесценно!

Наша бизнес-идея Party Box возникла из проблемы, с которой сталкивались многие молодые люди, в том числе и мы: «Хотим устроить вечеринку, но где взять все необходимое? На долгие поиски нет времени, на покупку — нет средств». И наша команда нашла решение: собрать бокс, в котором есть все необходимое для вечеринки, и сдавать его в аренду по приятным ценам.



**Анастасия Сосновская,**  
студентка второго курса  
НГУЭУ (Party Box):

— Наша команда состоит из шести человек: Анастасия Сосновская, Жанна Могильникова, Татьяна Камозина, Ольга Шабинская, Олеся Мохирева, Олеся Чебыкина. Все мы студентки нархоза, и о проекте узнали от нашего прекрасного преподавателя Юлии Борисовны Коложвари. В прошлом году мы участвовали в проекте «Ты — предприниматель», в этом году он называется «Мой бизнес». Решили поучаствовать, потому что нам интересна сфера бизнеса, мы хотели представить свою идею экспертам на краш-тесте, проверить ее, так скажем, на стойкость.

На лекциях и практических занятиях всегда царил атмосфера, заряженная теплотой и позитивом. Мы научились работать в команде, доверять друг другу, делегировать, преумножили ответственность, поняли, что надо рисковать и учиться на ошибках — не только своих, но и чужих, чтобы не повторять их.

**Вероника Изотова,**  
студентка четвертого курса  
НТИ им. А. Н. Косыгина  
(«Худиплед»):

— О проекте мы узнали в институте. Мы посчитали его очень интересным и полезным для себя и упускать такую возможность не стали. Участие в тренинговой программе дало нам предпринимательские компетенции, которые мы сможем развивать в будущем. В течение месяца мы проходили обучение в сфере маркетинга, менеджмента, командообразования, бухгалтерского учета и налогообложения.

В первый день программы у нас появилась бизнес-идея: мы решили запустить производство необычной домашней одежды — «Худиплед». В таком будет комфортно и тепло. К финалу проекта «Мой бизнес|Students» уже был проработанный бизнес-план. Краш-тест для нас стал как защита курсовой работы: волнения, переживания, подготовка, а в итоге — все хорошо.

Мы получили необходимую критику и полезные советы от



экспертов и успешных предпринимателей, а также завели много полезных знакомств.

## Ксения Чирцова,

студентка третьего курса НТИ РГУ им. А. Н. Косыгина (аксессуары и одежда «Паль»):

— Проектом «Мой бизнес|Students» мы заинтересовались после его презентации в нашем институте: нам нравится узнавать что-то новое, да и к тому же участие бесплатное, а у нас уже была идея, которую хотелось реализовать!

Наш бренд для ценителей моды, в основе идеи лежит философский взгляд на жизнь, самоирония. Не стоит пытаться произвести впечатление на других, позабыв о себе. Закрывая слоган в красивые картинки, мы печатаем его на майках, стикерах и значках. В дальнейшем планируем расширить ассортимент.

На проекте «Мой бизнес|Students» мы почерпнули много новых знаний. Особенно полезны для нас оказались занятия по основам продвижения и особенностям работы в команде. Благодаря участию в проекте, мы встретили человека, который стал у нас финансистом. Этот факт нас очень радует! Он узнал о проекте от преподавателя и решил участвовать — или построить свой бизнес, или помочь другому проекту, что в итоге и произошло.

## Данил Рузавин,

студент второго курса НГУЭУ («Фрупсы»):

— О проекте мы узнали через рекламу ВКонтакте. У нас уже был проект, который нам хотелось поднять на более высокий уровень, поэтому решили участвовать. Есть несколько важных моментов, связанных с прохождением программы, которые хотелось бы озвучить. Во-первых, мы научились работать в команде. Во-вторых, мы стали более пунктуальными. В-третьих, нас замотивировали! Теперь нам хочется действовать, развиваться с большей силой! В-четвертых, мы научились тайм-менеджменту. Благодаря участию в «Мой бизнес|Students» мы нашли ребят, с которыми сейчас работаем в одной команде, планируем реализацию различных проектов. Мы занимаемся производством фруктовых снеков



Мам интересна сфера бизнеса, мы хотели представить свою идею экспертам на краш-тесте, проверить ее, так скажем, на стойкость

без добавок. Этот проект мы начали развивать из-за того, что у многих людей есть проблемы с переизбытком и, впоследствии, ожирением.

## Екатерина Млейнек,

студентка третьего курса НГУЭУ («Мой букет»):

— Мы давно собирались прокачать знания и наш проект — и время пришло. Самыми полезными и интересными оказались занятия по маркетингу и бизнес-планированию. Наш тьютор Наталья Сергеевна Ермашкевич подталкивала нас в нужном направлении. Это дало нам толчок к действиям и к началу чего-то нового. Мы разделили роли в команде, перекроили весь проект от начала и до конца — и все это за один месяц. Наш бизнес-проект «Мой

букет» — это домашняя кондитерская, которая заботится о вашем здоровье. Никакой химии. При этом максимум вкуса в каждом кусочке. На краш-тесте эксперты указали на главные ошибки нашего проекта, сейчас мы над ними работаем. Мы поняли основы бизнеса и то, насколько тяжело им заниматься. Но месяц интенсивной работы принес свои плоды. Теперь мы точно на верном пути!

## Татьяна Иванова,

студентка НГПУ («Большой молодец»):

— Я узнала об особенностях презентации своего продукта, его позиционировании на рынке. Теперь я не боюсь говорить о своем проекте и могу за одну минуту объяснить кому угодно, чем я занимаюсь, — раньше с

этим были сложности. Мой проект называется «Большой молодец», мы проводим выездные творческие мастер-классы. Нас можно пригласить на день рождения, где мы сделаем открытку имениннику или маленькие сюрпризы для всех гостей, при этом дети будут заняты делом и не будут скакать по диванам, стоять на ушах и безумствовать. На девичнике или на свадьбе мы поможем сделать куколку-оберег для невесты или украсить бокалы для шампанского, декорировать свадебный замочек, который скрепит сердца молодоженов навечно. Есть идеи и для корпоративов!

Кроме новых знаний и навыков, участие в проекте преподнесло хорошие бонусы. Например, на краш-тесте я нашла инвестора, который заинтересовался моим проектом. А еще по итогам проекта я получила возможность бесплатно съездить в Москву и Санкт-Петербург — на Всемирную неделю предпринимательства. Там я смогла задать вопросы действующим предпринимателям, инвесторам, которые уже достаточно долго занимаются своим бизнесом. Это позволило мне более адекватно оценить свой бизнес-план. Мне дали много ценных советов о том, как можно развивать свои идеи, как расширить свое поле деятельности.



# «Университетская книга-2019»: результат серьезной совместной работы

Этой осенью 22 издания НГУЭУ были отмечены дипломами и грамотами в различных номинациях II Международного отраслевого конкурса изданий для высших учебных заведений «Университетская книга-2019: социально-гуманитарные науки». В этом выпуске «Нашей Академии» авторы-призеры НГУЭУ расскажут, как создавали свои учебные пособия и в чем их особенности.

## От редакции

Конкурс проводится Казанским инновационным университетом им. В. Г. Тимирязева и журналом «Университетская книга». Основная его задача — популяризация вузовского книгоиздания и развитие этой сферы. География конкурса «Университетская книга-2019: социально-гуманитарные науки» обширна: от Москвы до Хабаровска. Сибирь была представлена Новосибирском, Кемерово, Тюменью, Томском, Красноярском и другими городами.

К участию принимались научные и учебные книги, изданные в 2016–2019 годах, удовлетворяющие ГОСТам и отраслевым стандартам, имеющие высокое полиграфическое и художественное исполнение, качественную редакционно-издательскую подготовку. Также

жюри оценивало содержательную часть: она должна точно и полно раскрывать название книги.

— Успех наших изданий — это результат серьезной совместной работы авторов, сотрудников редакционно-издательского отдела и отдела оперативной полиграфии, — комментирует начальник ресурсного центра Лариса Старцева. — Многие наши преподаватели реализуют в своих работах интересные идеи и творческие задумки. Но каким бы интересным ни было содержание, ему требуется форма: материал рукописи должен быть правильно структурирован, логично изложен, стилистически выверен — здесь как раз автору готов прийти на помощь редактор. Совместная работа над рукописью может увенчаться не только хорошей учебной книгой, но и творчес-



ким тандемом — автор снова приходит к «своему» редактору, который знает его стиль, особенности подачи материала, сильные и слабые стороны.

Но на этом, как отмечает Лариса Старцева, подготовка книги к печати не заканчивается. Следующий этап — «визуальное» оформление материала, то есть верстка. Технический редактор может сделать издание, особенно учебное, более удобным для читателя, например, с помощью условных обозначений (пиктограмм) для разных типов заданий или шрифтовых выделений для различных по функционалу блоков текста. Разумеется, книга должна быть написана грамотным русским языком. За соблюдением орфографических и пунктуационных норм в тексте следит корректор, который занимается окончательной «шлифовкой» рукописи.

— И вот в результате такой многоступенчатой допечатной подготовки мы получаем оригинал-макет издания, который и передаем коллегам из отдела оперативной полиграфии, где книга получает физическое воплощение, — добавляет Лариса Старцева. — Сделать книгу узнаваемой помогает наш дизайнер, который внимательно выслушает пожелания и смелые авторские идеи и предложит самый лучший вариант. Книгоиздание не стоит на месте, и мы стараемся следить за новыми тенденциями, искать интересные решения, учимся и развиваемся. Конечно, приятно получать награды таких престижных конкурсов, как «Университетская книга», — подтверждение того, что вся эта огромная работа делается на должном уровне. Значит, мы движемся в нужном направлении!



## Заслуженная победа

**Жюри конкурса «Университетская книга» оценивало не только содержательную часть, но и соответствие ГОСТам и отраслевым стандартам, полиграфическое и художественное исполнение, качественную редакционно-издательскую подготовку.**

### В ИТОГЕ ДИПЛОМЫ КОНКУРСА ПРИСУЖДЕНЫ СЛЕДУЮЩИМ КНИГАМ:

#### В номинации «Лучшее учебное издание по экономике и управлению»:

Новиков А. В., Алексеев Е. Е., Новгородов П. А. «Финансовые инструменты» (учебное пособие, 2017);

Новиков А. В., Новикова И. Я. «Институты, сегменты и инструменты финансового рынка» (учебное пособие, 2018);  
Доме И. Н., Уланова Н. К. «Оперативное финансовое управление» (учебное пособие, 2017).

#### В номинации «Лучшее междисциплинарное издание»:

Заякина Р. А. «Профессиональная этика и служебный этикет юриста» (учебное пособие + практикум, 2018).

#### В номинации «Лучшее учебное издание по социологии»:

Ильиных С. А. «Социология политики» (учебное пособие, 2017).

#### В номинации «Лучшее учебное издание по философии, этике и религиоведению»:

«Очерки по истории философии» под ред. О. А. Донских, Ю. П. Ивонина (учебное пособие, 2017).

#### В номинации «Лучшее учебное издание по физической культуре и спорту»:

Русяйкина А. В. «Самостоятельная подготовка студентов к выполнению норм

комплекса ГТО» (учебно-методическое пособие, 2018).

#### В номинации «Лучшее научное издание по истории и археологии»:

Телляков А. Г. «Деятельность органов ВЧК-ГПУ-ОГПУ-НКВД (1917–1941 гг.): историографические и историко-ведческие аспекты» (монография, 2018);

Шиловский Д. М., Шиловский М. В. «Административно-территориальное устройство и управленческий аппарат Азиатской России (конец XVI — начало XXI в.)» (монография, 2017).

#### В номинации «Лучшее научное издание по экономике и управлению»:

Ковалев А. Е. «Теория многомерного бухгалтерского учета» (монография, 2016);

Баликов В. З. «Экономические исследования: история, теория, методология» (монография, 2018);

«Робастная устойчивость экономических систем» под ред. М. А. Алексеева (монография, 2018).

#### Кроме того, грамоты в различных номинациях получили издания:

Буравцова Н. В. «Психологическое консультирование и психотерапия семьи: те-

ория и практика» (учебное пособие, 2018);

Васильева Г. М. «История европейской ментальности» (учебное пособие, 2017);

Кричевцев М. В. «История государства и права зарубежных стран» (курс лекций, 2018);

Мульгин Е. А. «Самостоятельная подготовка студентов-борцов» (учебно-методическое пособие, 2018);

Новгородов П. А. «Финансовые деривативы» (практикум, 2018);

Савченко Д. А. «Правовые средства защиты политического строя русского средневекового государства (X–XVI вв.)» (монография, 2017);

Саламатова М. С. «Выборы в Советской России: законодательство и практика реализации (1918–1936 гг.)» (монография, 2018);

Штуден Л. Л. «Религии мира: духовная почва, зарождение веры, расцвет и эволюция» (курс лекций, 2016);

Штуден Л. Л., Макарова Н. И. «Культурология» (курс лекций, 2016);

Шуваева И. Н. «Немецкий язык. Деловая корреспонденция» (учебное пособие, 2018).

## Слово автора

Об изданиях-победителях, авторы которых участвовали в проекте научной библиотеки НГУЭУ «Вместо эпиграфа», «Наша Академия» уже рассказывала, другие внесены в планы номеров. А пока мы предложили авторам рассказать, как создавались учебные пособия, отмеченные на «Университетской книге».

Старший преподаватель кафедры корпоративного управления и финансов, победитель в номинации «Лучшее учебное издание по экономике и управлению» Ирина Доме рассказала, что несколько лет назад она вместе с преподавателем этой же кафедры и соавтором пособия Надеждой Улановой разработали новую дисциплину «Оперативное финансовое управление».

— Дело в том, что в экономических вузах нашего города такой дисциплины нет, и можно сказать, что оперативное финансовое управление — это ноу-хау нархоза, — отметила Ирина Доме. — Появление данной дисциплины было вызвано практической необходимостью, ведь последние тенденции, которые есть на рынке (санкции, определенные кризисные явления и т. п.) приводят к тому, что немногие компании могут позволить себе стратегическое планирование. В этом смысле приемы оперативного управления становятся очень актуальными и в практической, и в учебной деятельности.

Когда начали читать новую дисциплину студентам, в какой-

то момент поняли, что необходим методический материал, который бы помогал им осваивать теорию. Тогда и родилась идея все материалы, что у нас были (задачи, кейсы, теоретический материал) объединить в издание «Оперативное финансовое управление». Хочу добавить, что у нас был замечательный редактор Юлия Игоревна Носырева, ее вклад в работу над книгой — существенный. Она нам очень помогла, оценила текст профессиональным свежим взглядом.

Как отмечает редакционно-издательский отдел НГУЭУ, уникальность книги в том, что авторы включили в нее специальную врезку «Мнение практика», где экспертом выступила специалист по бюджетированию и оперативному управлению, на тот момент сотрудник компании «S7 Ticket» Наталья Бережинская, которая поделилась своим профессиональным опытом.

Пособие «Самостоятельная подготовка студентов к выполнению норм комплекса ГТО» старшего преподавателя кафедры физического воспитания и спорта Аллы Русяйкиной содержит инструкции по выполнению видов испытаний, комплексы подводящих упражнений и методические рекомендации по развитию необходимых физических навыков.

— В НГУЭУ разработан комплекс мероприятий по сдаче ГТО: систематический мониторинг физической подготовки студентов, организация и проведение ознакомительных и спортивно-оздоровительных мероприятий в рамках комплек-

са ГТО, подготовка волонтеров для работы с населением, разработка информационного сопровождения, — рассказала Алла Русяйкина. — Исоздание данного учебного пособия — неотъемлемая часть этой большой работы. Секция НГУЭУ по подготовке студентов, преподавателей и сотрудников университета к выполнению норм ГТО на данный момент является единственной в России, поэтому и пособие уникально, оно основано на моем личном преподавательском опыте. Кроме того, книгу дополняют яркие фотографии, на которых студенты демонстрируют, как правильно выполнять то или иное упражнение при прохождении испытания ГТО.

Доцент кафедры философии и гуманитарных наук Раиса Заякина в свою очередь рассказала, что ее учебное пособие и практикум «Профессиональная этика и служебный этикет юриста» также уникально — до сегодняшнего момента в университете подобного издания представлено не было.

— Особенность пособия прежде всего в том, что оно сопровождается рядом прикладных задач, вопросов, которые закрывают каждую тему и направлены на отработку и активное усвоение материала, который студент получает, — добавила Раиса Заякина. — Пособие создавалось не год и не два — это большая работа, я занимаюсь этими вопросами больше 15 лет. И что касается материалов практикума, то они разрабатывались, прежде всего, в тесном общении с юристами-практиками, которые сталкиваются с ря-

дом этических проблем именно в своей работе.

А доцент кафедры психологии, педагогики и правоведения Наталия Буравцова, автор книги «Психологическое консультирование и психотерапия семьи: теория и практика», отметила, что главная цель создания ее пособия — объединить множество сведений и материала по семейному консультированию в одно компактное издание.

— Консультирование семьи — процесс намного более сложный, чем индивидуальное консультирование, — рассказала Наталия Буравцова. — Ведь человек растет и развивается в семье, и те проблемы, с которыми он сталкивается в этот период, влияют на всю его дальнейшую жизнь. Поэтому тема особенно актуальна, причем в наше время, когда многие проблемы нужно решать в экспресс-режиме. В книгу вложен и мой практический опыт — я более 10 лет занимаюсь семейным консультированием. Она дополнена множеством практических упражнений по работе с семьей.

Наталия Буравцова добавила, что большинство учебников по семейному консультированию — это англоязычная литература, и классический научный перевод сложен для восприятия, поэтому автор постаралась адаптировать информацию, изложить ее простым языком, в компактной форме. А упражнения в пособии разработаны таким образом, чтобы их можно было отрабатывать в виде учебно-консультативной игры.

# Ирина Овдина: «В нархозе вы найдете все инструменты для построения карьеры»

**И**рина Овдина с отличием окончила НГУЭУ в 2015 году по профилю «Финансовый менеджмент». Сегодня она директор медицинского маркетингового агентства «МЁД», специалист по правовым вопросам, бизнес-эксперт, а также член Союза журналистов России. О том, как журналистика привела Ирину в нархоз, а также о главных уроках жизни, которые она получила за годы учебы, читайте в интервью.

— **Свое первое образование вы получили в НГПУ. Вы филолог, корректор, редактор. Почему вы решили поступить в НГУЭУ?**

— Действительно, свое первое образование я получила в НГПУ. Мне пророчили очень успешное математическое будущее. Но филологию я выбрала, потому что в математике мне всё было очень понятно. А вот в коммуникациях и в языке мне было сложно. Я пошла учиться на филолога, это был мой осознанный выбор. Я осознаю значимость этого образования для себя. В нархоз я попала совершенно случайно. Когда я пришла в нархоз, я была уже состоявшимся журналистом, пишущим в узкоспециализированной теме — строительство и недвижимость. И уже на тот момент работала в медицинском маркетинге. Тогда я поняла, что хочу развития и более глубокого знания тех отраслей, в которых работала. Мне не хватало определенных навыков. Я поняла, что я хочу развиваться, писать не только про технологии, а уходить еще глубже. А что значит «уходить глубже»? Это значит, что нужно было уходить в топ-менеджмент. У меня было большое желание разговаривать с финансистами на их языке, а не ловить незнакомые слова. Именно поэтому я пошла в НГУЭУ на профиль «Финансовый менеджмент». Это была президентская программа. Конечно, важный момент, как я на нее попала. Готовя очередной материал, узнала от представителя заказчика о такой возможности. Так я и стала студенткой университета.

— **Как этот выбор повлиял на вашу судьбу?**

— Этот выбор сильно изменил всю мою дальнейшую жизнь. Во время учебы в нархозе я уже работала маркетологом, занималась продвижением медицинских организаций. Правда, подходила я к этому не совсем серьезно, что ли, ну точно не выкладывалась. Мир финансов изменил меня, систематизировал мои знания, видение чего-то прояснил, что-то было новым для меня. Учеба в университете впечатлила тем, что я могла применять знания на реальной практике. Это было условие учебы — учиться на примере своей работы и тех задач, что решаешь каждый день. Да, здесь научили применять полученные знания на практике, а я училась это делать на примере малого и среднего бизнеса. Тем эти навыки для меня еще более ценны. Это дало очень сильный толчок в развитии профессиональных навыков. Да, нархоз (назову его так, конечно, любя) изменил мою судьбу. И это после был большой проект в реализации и множество других проектов.

— **Какие уроки жизни были получены в НГУЭУ?**

— Урок жизни, наверное, один — нужно учиться применять теорию на практике. Мало где такому могут научить, но в университете — да. Это сложно, но нужно прикладывать усилия. Наш урок заключался в том, чтобы во время учебы погружаться в процесс полностью. При поступлении мы с однокурсниками все были на равных условиях, но жизнь у всех сложилась по-разному. Просто кто-то брал от университетской жизни всё (и я о знаниях), а кого-то и так всё устраивало.

## БЛИЦ-ОПРОС



**Ирина Овдина,**  
выпускница НГУЭУ

### 1. Чем измеряется успех?

Успех — это очень широкое понятие. У меня за спиной много лет работы, и успех для меня — не момент какого-то пика денег, популярности, удовлетворенности собой. Хотя для всех успех будет измеряться в разном. Для кого-то успех будет измерим деньгами. Ведь наша деятельность должна приносить нам коммерческое удовлетворение. Другим людям важно ощущать самодостаточность, осознание того, что делаешь что-то значимое. Для каждого успех свой.

### 2. Как образование влияет на способность достичь успеха в жизни?

Образование, конечно, очень сильно влияет на способность достичь успеха в жизни. Успех — это удовлетворенность собой как экспертом, своими знаниями, глубиной этих знаний, широтой кругозора. И чем дальше и больше я погружаюсь в свою работу, расширяю свой профессиональный кругозор, тем больше мне хочется еще узнать. Мне важно постоянно учиться. Всю жизнь я нахожусь в режиме непрерывного образования. На сегодняшний день я повышаю квалификацию в области маркетинга.

И да, я отдаю предпочтение академическому образованию, потому что оно более глубокое, нежели некоторые современные программы обучения. Академическое образование дает нам множество навыков, умений, а главное — формирует критичность мышления, что, накладываясь на опыт, дает совершенно особый синергетический эффект для работы и моих профессиональных компетенций.

### 3. Ваше любимое изречение или девиз?

Любой наш проект без нашей включенности и нами пройденной дороги не состоится. Если мы не начали идти к решению задачи, она никогда не будет решена. Мое любимое изречение: «Дорогу осилит идущий».

### 4. Назовите книги, которые на вас повлияли.

Я не могу выделить книгу, которая бы сильно повлияла на меня, потому что все, что я когда-либо прочла по части бизнеса, очень быстро позабылось. Опять же, я смотрю в сторону академического образования, применяя его на практике и получая ту книгу жизни, которая мне помогает. Но всем рекомендую держать на столе Гражданский кодекс РФ, он очень сильно меняет сознание, отношение к жизни и в целом ко всему происходящему вокруг. Настоятельно всем рекомендую его постоянно перечитывать, поскольку он постоянно обновляется. Это действительно кладёшь полезных знаний, которые точно будут применимы. Про Уголовный кодекс тоже не стоит забывать.

Только собственная инициатива что-то дает! Потому что дороге осилит только идущий!

**— Вы были активисткой во время учебы?**

— Не могу сказать, что я была особенно активной студенткой в университете. Я была достаточно скромной, никогда не вступала в дискуссии, больше слушала и аккумулировала знания. Мне всегда требовалось время для того, чтобы усвоить ту информацию, которую давали нам преподаватели. Знаю, что моя работа по финансовому менеджменту была одной из лучших на курсе, о чем нам всем сообщили на общем собрании. Но, конечно, я была ответственной студенткой, старалась не пропускать. На английском языке я иногда была единственным учеником, и приходилось отдуваться за всю группу, а может, и преподаватель на мне тренировался.

**— Был ли у вас любимый преподаватель? Может быть, кто-то особенно запомнился?**

— Я не могу выделить одного преподавателя, даже предмет назвать не могу. Могу сказать, что весь образовательный процесс мне нравился и был в удовольствии. Я часто и с радостью вспоминаю это студенческое время.

**— Согласны ли с тем, что в НГУЭУ есть возможности для профессионального становления?**

— Да, НГУЭУ дает большие возможности для профессионального становления. Я обучалась в трех разных вузах, сейчас учусь уже в четвертом, но только в нархозе есть возможность соединить практику и теорию воедино. Когда теория и практика в непосредственном соседстве, они постоянно идут одним вектором развития. Это очень сильная составляющая образования. Когда приходят практики и рассказывают то, что есть на самом деле в мире, а не то, что представлено в учебниках. Практики всегда направляли и подсказывали. Для всех студентов университета открыты очень широкие возможности — они могут увидеть то, как эти процессы реально работают, понять логику современных процессов уже во время учебы. Понимание этой логики уже в дальнейшем даст большие конкурентные преимущества при поиске работы. Если вы мечтаете сделать карьеру, то в нархозе вы найдете все инструменты для этого.



Для меня достижение является таковым, пока я к нему иду, пока я в процессе. Как только я достигаю желаемого результата, мне нужно найти для себя новую цель.

**— Как вам в жизни пригодились университетские знания? Помогли ли они вам в реализации ваших крупных проектов?**

— Знания, полученные в университете, я применяю до сих пор. Я их не просто применяю, некоторых своих клиентов я и обучаю им. Именно с точки зрения ведения бизнеса. «Бизнес на коленке», то есть не системный — это очень распространенное явление в нашем городе. Бизнесменам, особенно из малого бизнеса, не хватает знаний. Самое главное — НГУЭУ научил меня критически мыслить. Это помогает мне не только в жизни, но и в бизнесе.

**— Совмещали ли вы работу и учебу в НГУЭУ?**

— Да! Я училась в вечернее время, а днем я работала. Это было не просто. Но я знала, что это необходимо. Конечно, студентам очного отделения с этим сложнее, но возможность есть в любом случае. Учеба отнимает много времени, но, учитывая специфику образования в нархозе, работать намного проще.

**— Вы любите свою работу?**

— Я люблю свою работу, она всегда держит меня в интеллектуальном тоне, а для меня это очень важно. Мне необходимо реализовывать свой потенциал, те навыки, которые мной получены. Я нахожусь от этого в прямой зависимости, встречая каждый новый проект с удовольствием. Я считаю, что я на своем месте. Моя семья с пониманием относится к моей любви к работе. Они понимают, что без этого я просто не существую. Однако работа не помешала мне реализоваться и в семье.

**— А как найти свое призвание?**

— Нужно любить работать, нужно любить что-то делать. Не сидеть без дела, не заниматься прокрастинацией. Вот я знаю, что мне нравится делать, и в развитии именно этой сферы я направляю все свои усилия. Кому-то нравятся торты печь! Можно делать совершенно изумительные кондитерские изделия и стать очень популярным и состоятельным человеком.

**— Расскажите о своих достижениях — любых, которые важны вам!**

— Интересный вопрос! Для меня достижение является таковым, пока я к нему иду, пока я в процессе. Как только я достигаю желаемого результата, мне нужно найти для себя новую цель, чтобы снова оказаться в процессе. Да, у меня есть разработанные инструменты и методики, которые я успешно применяю, которые позволяют мне зарабатывать деньги. Я являюсь членом комитета по здравоохранению Опоры России, преподавателем-практиком в нархозе, автором и организатором социально значимых мероприятий по здоровью — «Здоровый субботник», президентом клуба медицинских маркетологов в Новосибирске. Я запустила новые направления в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах — медицинский маркетинг, образовательный маркетинг. В настоящее время мое личное достижение — старт изучения профессионального английского языка.

Наталья Шулепова

# Из Германии — С НОВЫМ ОПЫТОМ

НГУЭУ успешно продолжает совместный проект с Университетом прикладных наук и искусств города Кобург (Германия), новый сезон которого стартовал в марте этого года. В ноябре студенческая группа НГУЭУ вернулась из Германии с результатами исследования для российского заказчика — компании «Инетра», разработчика популярного в Сибири продукта Peers.TV.



Совместный проект с Университетом прикладных наук и искусств города Кобург реализуется уже пять лет. Ежегодно вузы формируют новые команды студентов для совместной работы. В этот раз в проекте приняли участие пятеро студентов из НГУЭУ: Никита Родионов, Владислав Дерябин, Вероника Данилова (факультет корпоративной экономики и предпринимательства) Маргарита Трусова (факультет базовой подготовки), Егор Чеглов (факультет государственного сектора). Ребятам помогли два наставника — профессор Эдуард Герхардт из Германии и доцент кафедры прикладной информатики НГУЭУ Зинаида Родионова. Ответный визит студентов из Германии ожидается в конце мая.

Изначально заказчик хотел определить стратегию развития продукта Peers.TV. Поэтому преподаватели кафедры инноваций и предпринимательства Марина Панявина и Наталья Рязанова провели в НГУЭУ для участников проекта мозговой штурм с участием заказчика на тему «Почему я не буду пользоваться Peers.TV». Студенты детально проанализировали предложения конкурентов и сделали вывод о том, что продукт имеет лидерскую позицию на рынке, но в процессе работы над проектом родились идеи разработки новых приложений.



Компании «Инетра» были предложены и финансово обоснованы три приложения для смартфона на Android: «Аудиокниги», «Подкасты» и «Караоке». Каждое приложение имеет свою особенность, отличающую его от конкурентов на рынке. Уже в Германии в рамках совместных мозговых штурмов с немецкими студентами была оформлена четвертая идея — сделать приложение с образовательным контентом (например, саморазвитие), объединяющее в себе подкасты и аудиокниги. Результаты проекта получили положительную оценку заказчика.



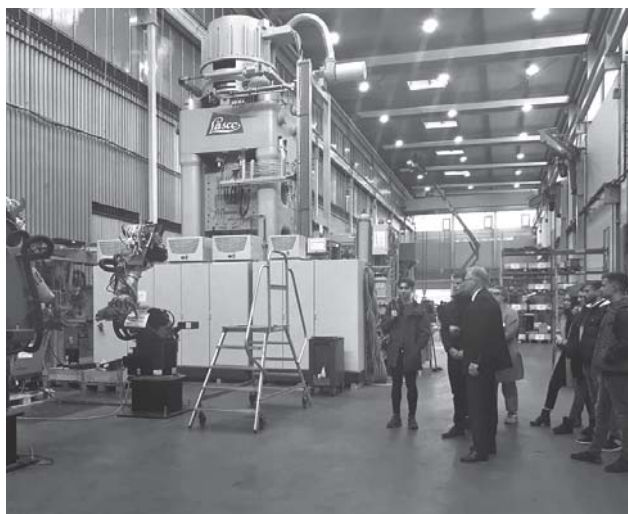
— Анализируя рынок, мы применили на практике навыки, полученные на теоретических занятиях в университете, а также приобрели новые ценные знания в области управления проектами, — говорит студентка Вероника Данилова. — Понимание различия в менталитетах дало четкое представление, почему некоторые методы у нас работают лучше, чем в Германии, а какие-то не работают вовсе. Само участие в проекте, безусловно, одна из самых ценных возможностей, которыми можно дополнить свое основное образование.



Зинаида Родионова прочитала для студентов международной программы Financial Management в Кобурге лекцию на английском языке на тему «How to Do an Effective Presentation of Your Project», в которой рассказала, как презентовать объемный проект инвестору, если он готов к активному слушанию в течении 3 минут и 44 секунд.

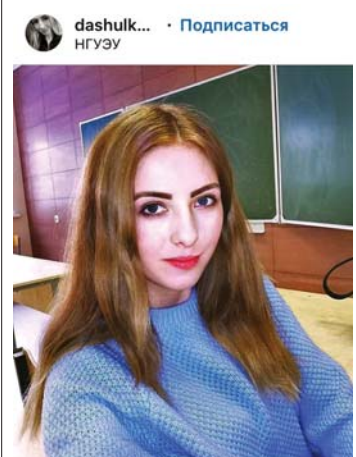
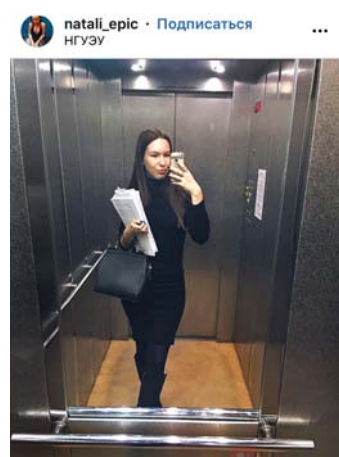
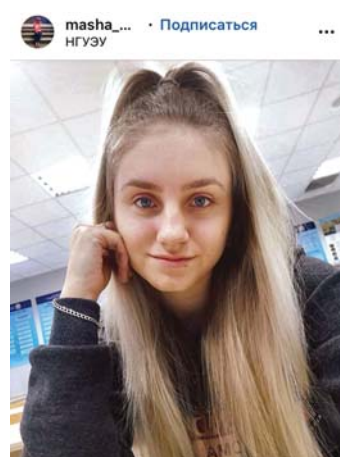
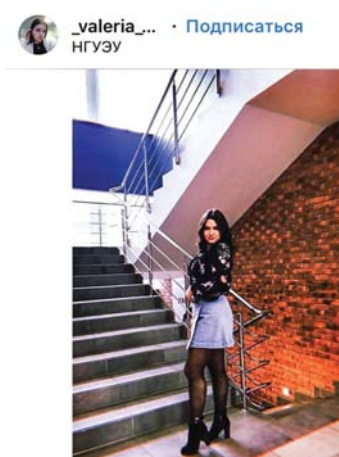
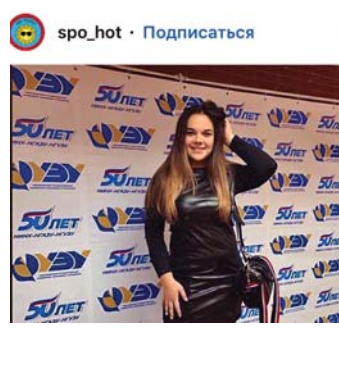
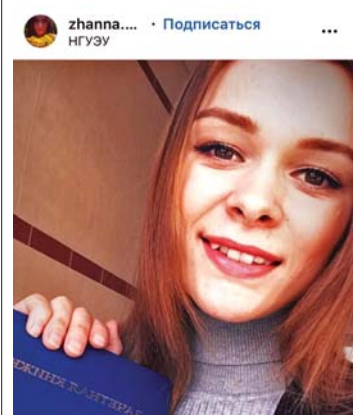
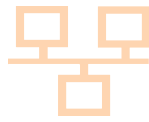
— В этом году проекту International Project Management исполняется пять лет, его результаты будут представлены на российской-германском Форуме вузовской науки в Москве 2–3 декабря, — прокомментировала Зинаида Родионова. — Наш вуз имеет возможность получить softskill в области проектного менеджмента, делая реальные проекты с реальными заказчиками, улучшить свой английский язык, познакомиться с культурой и традициями Германии, посмотреть, как работают международные компании. Ребята даже в самых стрессовых проектных ситуациях находили выход и общались одинаково эффективно на трех языках — русском, немецком и английском.

Отдельное спасибо хочется сказать представителям заказчика Евгению Бочкову и Александру Прайсу, которые провели шесть очных встреч с командой, а главное — работали не только на производственный результат, но и на образовательный!



Кроме рабочих мероприятий студенты и наставники посетили завод Audi и компанию по производству металлических изделий и роботов Lasco. А в единственный выходной была совместная поездка в город Нюрнберг с посещением музея современного искусства.





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.: 243-94-64. E-mail: y.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. Электrozаводская, 4, корп. 3

Номер подписан: 22.11.2019. Время подписания в печать по графику: 17.00, фактическое: 18.00. Дата выхода в свет: 27.11.2019. Заказ № 20135. Тираж: 500 экз. Бесплатно.