

# НАША АКАДЕМИЯ

Газета Новосибирского государственного университета экономики и управления

## ГЛАВНАЯ ТЕМА



## Чат-боты, коммуникация снизу вверх и другие тренды–2018

Корреспонденты «Нашей Академии» посетили выступления нескольких экспертов XI Сибирского коммуникационного форума NovoPRsk-2018 и записали для вас информацию о главных трендах digital-коммуникаций.

▶ 7–9

### ■ ГОСТЬ НОМЕРА

«Русские студенты обижаются,  
когда я говорю им, что они товар»

Бизнес-консультант Христо Кафтанжиев  
о маркетинге в сфере  
образования

▶ 5–6

### ■ ПРОЖЕКТОР

Первые лица НГУЭУ

Технические секретари приемной  
комиссии о своей  
работе

▶ 10–11

## КОРОТКО

НГУЭУ стал площадкой городской конференции Новосибирского научного общества учащихся «Сибирь»

В рамках конференции в НГУЭУ работали секции «Экономика», «Прикладная информатика и информационные системы», «Графика и мультимедиа», «Защита информации». С докладами выступили учащиеся лицеев №126 и №113, информационно-экономического лицея, экономического лицея, аэрокосмического лицея имени Ю. В. Кондратюка, образовательного центра «Горно-стай», гимназий №№4, 10, 7 «Сибирская», 16 «Французская» и других образовательных учреждений города.

**Для студентов-социологов НГУЭУ прошел круглый стол о защите интеллектуальной собственности**

В рамках Дней российской науки студенты-социологи НГУЭУ приняли участие в работе круглого стола «Защита интеллектуальной собственности как часть национальной безопасности». Экспертом выступила юрист практики по интеллектуальной собственности юридической компании «Гребнева и партнеры» Юлия Буренкова.

**В НГУЭУ завершилось обучение специалистов контрольно-счетных палат**

Первые слушатели уникальной программы «Государственный (муниципальный) аудит в сфере строительства. Ценообразование и сметное дело» получили удостоверения о повышении квалификации. Курс организован управлением дополнительного образования НГУЭУ.

**В НГУЭУ повысится стоимость обучения на 2018–2019 учебный год с 1 сентября 2018 года**

Стоимость обучения в НГУЭУ на 2018–2019 учебный год увеличена не более чем на 4%. Стоит отметить, что в этом году меняется алгоритм подписания дополнительных соглашений на оказание платных образовательных услуг. Подробности на [nsuem.ru](http://nsuem.ru).

В НГУЭУ состоялась встреча ректора Александра Новикова со студентами старших курсов на тему «Магистратура: как сделать правильный выбор».

## Старшекурсники НГУЭУ узнали о возможностях магистратуры

**В** ходе встречи Александр Новиков представил студентам старших курсов бакалавриата и специалитета НГУЭУ возможности магистратуры, а также вместе с начальником отдела организации приемной кампании Александром Ломоносовым ответил на вопросы, касающиеся этой ступени образования.

В 2018 году набор в магистратуру НГУЭУ пройдет по 17 направлениям обучения на очной и очно-заочной формах и по 11 направлениям на заочной. Приемная кампания стартует 14 июня. В первом потоке документы будут приниматься до 20 июля, во втором — до 15 августа. На заочной форме обучения предусмотрен также третий поток приема документов — до 10 сентября.

Говоря о преимуществах поступления в магистратуру НГУЭУ, Александр Новиков отметил, что, в первую очередь, это возможность учиться уже в привычных для себя условиях, а также продолжить образование по выбранному на бакалавриате направлению или получить новую специальность.

— Кроме того, НГУЭУ находится в активной стадии роста: мы реализуем много интересных проектов, привлекаем к работе новых специалистов, используем современные подходы в образовании, — подчеркнул ректор. — В НГУЭУ насыщенная внеучебная жизнь, каждый день проходят интересные мероприятия, на которых студенты могут познакомиться со своими потенциальными работодателями. НГУЭУ — центр притяжения активных людей: с нашим университетом хотят работать многие представители бизнеса, а также органы власти.

Среди особенностей магистратуры НГУЭУ ректор выделил научные школы, которыми руководят известные ученые, определяющие логику образо-



вательного процесса. Это школы «Теория и методология устойчивого развития социальных-экономических систем», «Проблемы функционирования финансового рынка», «Проблемы социального управления», «Проблемы и перспективы развития учетно-аналитических и контрольных систем в современной экономике», «Информационные системы и процессы», «Социально-философские проблемы современного общества». Также, по словам ректора, магистратура помогает студентам в профессиональной деятельности, если они работают на момент обучения.

Что касается вопросов, поступивших от студентов, то им было интересно, какие существуют условия для поступления на бюджет, какие вступительные экзамены необходимо сдавать, можно ли подавать документы на несколько направлений, есть ли в магистратуре международные программы, выделяются ли магистрантам места в общежитии, какие современные технологии внедряются в процесс обучения и многое другое.

Еще студенты поинтересовались, почему на очной форме

обучения в магистратуре отсутствуют бюджетные места.

— Во-первых, хочу подчеркнуть, что бюджетные места выделяет Министерство образования, — ответил Александр Новиков. — Во-вторых, в 2019 году в целом по России количество бюджетных мест в магистратуре будет сокращено на треть, поэтому я советую не упустить возможность и поступить в магистратуру в 2018 году, пока их еще достаточно много. Также, анализируя учебный процесс, можно заметить, что в основном занятия для магистрантов проходят в вечернее время, потому что, как правило, все они работают, т. е. больше востребована очно-заочная и заочная формы обучения, где как раз есть бюджетные места.

**Обращаем ваше внимание на то, что 24 марта в НГУЭУ состоится День открытых дверей магистратуры, где каждый сможет узнать об обучении более подробно, а также задать вопросы представителям деканатов, кафедр и сотрудникам приемной комиссии. Кроме того, необходимую информацию можно получить в разделе «Поступающему» на сайте НГУЭУ.**

В рамках недели бухгалтерской науки состоялся круглый стол профессорско-преподавательского состава НГУЭУ и представителей организаций-работодателей на тему «Подготовка современного высококлассного специалиста в области учета, анализа и аудита: видение проблем и поиск совместных решений».

## В НГУЭУ рассмотрели проблемы в подготовке современных специалистов в области учета, анализа и аудита

Организаторами мероприятий недели бухгалтерской науки выступили кафедра информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета НГУЭУ и компания KPMG.

В обсуждении приняли активное участие представители органов государственной власти, организаций-работодателей (KPMG, PwC, EY, «Делойт», «Трансервис»), Дальневосточного федерального университета, а также представители ректората НГУЭУ, преподаватели и студенты нархоза.

В повестку круглого стола включили вопросы, связанные с государственной политикой и регулированием высшего образования в области экономики и управления, с профессиональными и образовательными стандартами, областями для улучшения качества подготовки (взгляд работодателя и вуза), перспективами создания и развития базовых кафедр (система ограничений) и академическими и практико-ориентированными образовательными программами (альтернатива или симбиоз).

Проректор по стратегическому развитию и внешним связям НГУЭУ Павел Новгородов рассказал присутствующим о внедрении модели предпринимательского университета в нархозе, в рамках которой важно совершенствовать образовательные программы в области учета, анализа и аудита. Заместитель начальника управления научно-образовательного комплекса и инноваций министерства образования и науки Новосибирской области Юлия Северина обратила внимание работодателей на некоторые аспекты функ-

ционирования региональной и федеральной образовательной системы. О существующих ограничениях и противоречиях в образовательном процессе в свою очередь рассказал декан факультета корпоративной экономики и предпринимательства НГУЭУ Сергей Филатов. А директор Новосибирского филиала KPMG Леонид Козленко поделился положительными результатами функционирования в НГУЭУ базовой кафедры KPMG.

— На сегодняшний день возникает вопрос, целесообразен ли был в свое время переход на положения Болонской декларации, — добавил модератор круглого стола, заведующий кафедрой информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета НГУЭУ Павел Баранов. — Уровень требований рынка к выпускникам не снизился, но на то, чтобы качественно подготовить специалиста, соответствующего этим требованиям, у нас осталось уже не пять лет, а четыре года. Самое главное, что, на мой взгляд, произошло, — это радикальный переворот в части соотношения самостоятельной работы студентов и их взаимодействия с преподавателем — так называемых «контактных часов».

По итогам работы круглого стола его участники приняли резолюцию, куда вошли такие пункты, как привлечение работодателей к общественно-профессиональной экспертизе и совместной работе по совершенствованию образовательных программ; продолжение практики работы базовых кафедр и иных форм сотрудничества университета и работодателей; увеличение доли выпускных квалификационных работ бакалавров и магистерских дис-



сертаций по темам, инициируемым работодателями; проведение работы по позиционированию образовательных программ кафедры информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета в модели предпринимательского университета; уси-

ление координации и совместной деятельности руководителей выпускных квалификационных работ от университета и руководителей преддипломной практики от организаций-работодателей и другие.

### 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:

#### СОЦИОЛОГИИ:

старший преподаватель \_\_\_\_\_ 1

#### СТАТИСТИКИ:

доцент \_\_\_\_\_ 2

#### ИННОВАЦИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:

доцент \_\_\_\_\_ 1

старший преподаватель \_\_\_\_\_ 1

ассистент \_\_\_\_\_ 1

#### МАТЕМАТИКИ И ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК:

профессор \_\_\_\_\_ 1

доцент \_\_\_\_\_ 7

старший преподаватель \_\_\_\_\_ 5

#### ЭКОНОМИКИ ТРУДА И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ:

профессор \_\_\_\_\_ 1

доцент \_\_\_\_\_ 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

НГУЭУ собрал за круглым столом представителей предпринимательского сообщества, органов власти и общественных организаций, чтобы выяснить, как учить предпринимателей, какими компетенциями они должны обладать, и сформирован ли высшей школе заказ на их подготовку.

## В НГУЭУ обсудили, как учить предпринимателей



**Н**апомним, что в марте 2017 года принята Стратегия развития университета, где основной целью заявлено формирование НГУЭУ как ведущего вуза в области регионального развития на основе концепции предпринимательского университета. В сентябре 2017 года создан проектный офис «Предпринимательский университет», главной задачей которого является реализация выбранной модели развития. Инициированное НГУЭУ обсуждение — второе после заседания Попечительского совета вуза мероприятия из серии публичных обсуждений предпринимательской повестки дня.

Модератором круглого стола выступил заведующий лабораторией стратегических и форсайтных исследований НГУЭУ, методолог проектного офиса «Предпринимательский университет» Сергей Смирнов, обозначивший проблему.

— Может ли университет, перестроив свою модель, заниматься подготовкой нового поколения предпринимателей с иным типом мышления, а не просто «набитой» рукой, умеющих «щелкать» бизнес-планы? НГУЭУ изъявил такое желание: мы предлагаем перейти в обсуждении темы подготовки предпринимателей с общей проблематики на уровень проектных предложений, — отметил он.

В ходе дискуссии ее участники обсудили, что такое предпринимательство и предпринимательский образ мышления; какими знаниями, навыками, компетенциями должен обладать успешный предприниматель; реализацию концепции предприниматель-

ского университета (предпринимательство и высшее образование); заказ на предпринимателя (то, готово ли предпринимательское сообщество сделать заказ высшей школе), а также рассмотрели эффективные формы, методы, технологии обучения предпринимательству и развития предпринимательского мышления.

— В понимании многих предпринимательский вуз должен готовить предпринимателей, но это одно из распространенных заблуждений, так же, как и то, что предпринимательское мышление может пригодиться только в бизнесе, — объяснил проректор по стратегическому развитию и внешним связям НГУЭУ Павел Новгородов. — Широкий подход к определению предпринимательства звучит так: это «деятельность, направленная на поиск возможностей за пределами имеющихся ресурсов». Исходя из этого, предпринимательское мышление необходимо не только предпринимателям, бизнесменам, но и наемным работникам, госслужащим, общественным деятелям и многим другим.

Ресторатор, совладелец баров Friends и Twiggy Вячеслав Яковлев заметил, что предприниматель, как правило, является и идейным вдохновителем, и творцом, которому на начальном этапе не хватает системных знаний: как выстроить команду и управлять ею, как сумасшедшую идею облечь в конкретику и монетизировать, как заключать акционерные соглашения и грамотно строить партнерские отношения, привлечь инвесторов.



Александр Новиков

## «Поздравляю всех мужчин с Днем защитника Отечества!»

**Д**ень защитника Отечества — праздник, который по традиции считается мужским. Конечно, в современном мире службу Родине несут и женщины, но о них мы поговорим чуть позже. А сегодня я поздравляю с праздником мужчин!

В прошлом году университетская газета «Наша Академия» делала целый номер, посвященный сотрудникам и преподавателям НГУЭУ, которые не просто прошли срочную службу, а отдали этому делу много лет, служили в горячих точках, имеют высокие офицерские звания. Вы и сейчас можете найти этот выпуск на сайте НГУЭУ и посмотреть еще раз на этих людей! Их мне хотелось бы поздравить в первую очередь!

Но вообще-то я считаю, что поздравлять с Днем защитника Отечества нужно не только военных или тех, кто прошел службу в армии, а всех мужчин — даже детей. Это формирует мировоззрение, традиции, заставляет задуматься лишней раз о том, что ты должен быть защитником не только своей страны, но и своей семьи, заботиться о благополучии родных и близких, уметь брать ответственность на себя. Это очень важные мужские качества — и я желаю всем их в себе воспитывать!

И, конечно, я желаю коллегам, студентам, выпускникам НГУЭУ одного — мира! Нам посчастливилось жить в мирное время, пусть так и будет.

# Христо Кафтанжиев: «Русские студенты обижаются, когда я говорю, что они товар»

**П**рактикующий бизнес-консультант по маркетингу в образовании Христо Кафтанжиев (Болгария) в интервью «Нашей Академии» рассказал о том, почему чистота в туалетах вуза не менее важна, чем качество учебного процесса, что мешает русским воспринимать образование как товар и как в этих условиях продвигать образовательные услуги.

— Христо, как вы оцениваете состояние маркетинговых коммуникаций в сфере образования в России?

— Я потратил много сил на подготовку семинара в НГУЭУ и нашел множество интересных примеров. И сейчас я могу сказать, что маркетинговые коммуникации в России абсолютно не уступают мировому уровню, в том числе американскому. И это не случайно — ведь у вас прекрасное образование, немало сильных университетов, которые очень быстро переключились на рыночные условия и выстроили успешные маркетинговые стратегии.

Вообще, что значит «университет с хорошим уровнем маркетинговых коммуникаций»? Это не только реклама. Это целый комплекс составляющих. Сюда входит и уровень преподавания, и отношение к студентам, и оснащенность аудиторий, и наличие кафетерия, и даже чистота в туалетах! Это не шутка! В одном из научных журналов по образовательному маркетингу и менеджменту я читал статью о качестве туалетов в университетах разных стран. Россия не уступает мировому уровню. А я помню, что еще 30 лет назад и в Болгарии, и здесь с этим было прямо страшно! Хорошо, что сегодня ситуация изменилась. В вашем университете, кстати, с этим тоже всё хорошо, как и с аудиториями. И я даже нашел здесь кафе, в котором делают непло-

хой капучино — всё, как в западных университетах! (Христо Кафтанжиев проводил семинар в учебном корпусе № 4, где действительно есть мини-кофейня — прим. ред.)

— А с какими-то рекламными материалами НГУЭУ вам удалось ознакомиться?

— Пока нет. Но, надеюсь, они тоже на уровне. Я изучу всё это по возвращении в Болгарию и, скорее всего, в свой следующий семинар по маркетингу в образовании включу и ваши примеры.

— Какова специфика применения разных видов рекламы в продвижении образовательных программ?

— Какой-то особой специфика здесь нет. Видите ли, это услуга — такая же, как и все остальные. Если мы понимаем сам механизм продвижения товаров и услуг, то и образование мы сможем рекламировать. Пожалуй, единственное исключение — это апелляции к сексу. Вообще в рекламе этот прием работает очень хорошо, но в случае с образованием он может восприниматься неоднозначно и даже негативно. Я видел несколько примеров такой рекламы — с сексуальными девушками-блондинками. Но это было не на уровне официальных коммуникаций университета, скорее, такой андеграунд, что-то субкультурное. Студентам такая реклама, скорее всего, понравилась бы. Но вообще с ней нужно быть осторожнее — она, на



У нас в Софийском университете жила кошка. Студенты ее любили, ей очень хорошо жилось на факультете, она всегда присутствовала на моих лекциях, потому что я ее кормил. И знаете, когда в аудитории кошка, преподавать очень легко — студенты расслабленные, атмосфера теплая и душевная.

мой взгляд, может ударить по имиджу вуза.

В остальном же каких-то ограничений нет. Если качество образования на высоком уровне, с рекламой особых проблем не будет, можно применять любые приемы. Разница только в том, что аудитория специфическая — школьники, студенты и их родители. Чтобы грамотно продвигать образовательные услуги, мы должны понимать их потребности.

— Вы затронули интересный аспект: образование — такая же услуга, как и любая другая. В России к этому, казалось бы, бесспорному утверждению всё еще сложное отношение.

— Да, я знаю, что здесь к образованию относятся как к чему-то святому.

— Как будто это не товар и не услуга, а что-то более высокое.

— Да как же! Товар, конечно.

— И как тогда преломить это отношение?

— Да ничего ломать не нужно. Просто у вас такая цивилизация, такой менталитет. Я очень давно преподаю интегрированные маркетинговые коммуникации в разных университетах мира и могу и с теоретической, и с практической точек зрения выделить два основных типа культур: прагматические и идеалистические. К первым относятся англо-саксонская, американская, канадская и даже болгарская. А ко вторым — русская, сербская, польская. В чем отличие? Например, в том, что представители прагматической культуры никогда не вступят в борьбу, если понимают, что враг сильнее их, а в идеалистической

## Со стр. 5

культуре это не имеет никакого значения. Именно поэтому во Второй мировой войне вы дико сопротивлялись, а болгары — нет.

В идеалистической культуре церковь, образование — это всегда что-то святое, а маркетинг — это что-то грязное. И поэтому типичные западные, американские подходы к маркетинговым коммуникациям у вас так сложно приживаются.

— **Вот, это же проблема! Как тогда с этим жить?**

«маркетинг» для России не очень удачно. Нужно просто с позиций русской культуры объяснить, что маркетинг в образовании — это не так страшно, как кажется. Разница в подходах действительно очень важна, я убедился в этом на собственном опыте, когда работал три года в Финляндии — государстве, у которого много общего с Россией. Так вот, маркетинг там преподавал американец — продвинутый парень, интеллигент. Я несколько раз пытался ему объяснить, что у финнов этот предмет нельзя вести так же, как в Америке — это

щаемся не только словами, есть множество других средств. Например, цвета, здания, а если говорить о человеке, то и лицо, волосы, фигура — всё это выражает какие-то значения. И всё это можно использовать, если у вас хорошее чутье на семиотику. Как это делать? Об этом можно почитать в моей книге «Семиотика абсолюта», она есть и на русском языке. А также я бы всем посоветовал ознакомиться с трудами выдающегося ученого Юрия Лотмана. Всё, что я сделал в этой сфере, основано на его работах. Например, он написал прекрасную книгу

Именно девушек, парней не так часто. Но если и встречается реклама с парнями, то это тоже не такие плешивые профессора, как я, например, а молодежь. Даже преподавателей предпочитают изображать молодыми!

Еще один пример — это использование животных при формировании имиджа университета. У нас в Софийском университете жила кошка. Студенты ее любили, ей очень хорошо жилось на факультете, она всегда присутствовала на моих лекциях, потому что я ее кормил. И знаете, когда в аудитории кошка, преподавать очень легко — студенты расслабленные, атмосфера теплая и душевная. Но наш декан решил, что кошке в вузе не место. Тогда я организовал студентов, и мы сделали большую PR-компанию в ее защиту: развесили плакаты, разработали логотип факультета с изображением этой кошки. Где-то через месяц такой активности кошке разрешили остаться (меня, правда, наказали и предупредили, что в следующий раз за такое уволят!). И я по-прежнему считаю, что это очень хороший кейс. Ректору одного из университетов Томска я предлагал использовать в продвижении белок, которые живут в кампусе. Студенты очень хорошо к ним относятся, фотографируются с ними, кормят — и белки там толстые, красивые. К сожалению, на уровне администрации вузов такие предложения редко воспринимаются серьезно, а зря, ведь животные — это тоже мощная семиотическая составляющая.

Вообще, семиотика — это прекрасная дисциплина для маркетолога, в том числе и в образовательной организации, потому что, используя ее, можно зарабатывать бешеные деньги (хотя про это, наверное, русским не стоит говорить).

— **Почему? Бешеные деньги — это тоже плохо с точки зрения русской культуры?**

— Да. Вот если американцам сказать, что на образовании можно хорошо заработать, они скажут: «Ок!». Для них коммерциализировать знания нормально. А в России иначе. Здесь любят говорить о том, что университеты способствуют развитию общества, формированию духовности, а о деньгах обычно забывают. Грамотному маркетологу нужно это понимать и делать свое дело, не используя американский тип коммуникации в русском обществе.



## СПРАВКА



Христо Кафтанжиев — доктор философских наук, профессор маркетинговых коммуникаций и семиотики Софийского университета (Болгария), проректор по международному сотрудничеству КазГЮИУ (Казахстан), самый издаваемый иностранный автор в России в сфере маркетинга и рекламы (издано восемь книг), практикующий бизнес-консультант по маркетингу в образовании, один из десяти почетных членов Гильдии маркетологов России (наряду с Джеком Траутом, Филипом Котлером и др.).

В НГУЭУ Христо Кафтанжиев провел семинар «Современные маркетинговые коммуникации в образовательной организации», организованный управлением дополнительного образования.

— Да, это проблема. Но с этим ничего не поделаешь. Идеалистическая культура — это не хорошо и не плохо, и только дурак может думать, что он в силах изменить культуру, которая складывалась веками. А нужно просто всё делать с учетом ваших условий и особенностей.

Пример из этой же серии. Когда я в Великобритании или в Болгарии спрашиваю студентов: «Вы товар или нет?» — большинство из них отвечает, что, конечно же, товар — на рынке труда. А когда я русским студентам такой же вопрос задаю, они как-то странно смотрят, обижаются!

Так что, наверное, само слово

слишком агрессивный подход, который здесь не приживется. Но его проблема была в имперском мышлении: американцы из-за него часто считают, что они самые-самые (русские, кстати, тоже). Он меня не послушал и продолжал гнуть свою линию. В итоге мне продлили контракт, а ему нет. Так что менять культуру — это изначально путь в никуда.

— **Одна из тем вашего семинара — использование принципов семиотики в рекламе образовательных организаций. Каким образом эта наука может помочь в продвижении образовательных услуг?**

— Семиотика — это наука о знаковых системах. Ведь мы об-

по семиотике русской культуры — для меня удивительно, как он, еврей по происхождению, смог настолько глубоко понять русскую культуру. Это выход на самые глубокие пласты, просто с ума сойти!

— **А вы можете на примере пояснить применение принципов семиотики в рекламе вузов?**

— Конечно. Первый пример я уже привел — это внешний вид здания, архетипы чистоты и грязи, красоты и уродства.

Второй — это отсылка к архетипу молодости. Молодость — это всегда рай, а старость — ад. И потому в 90% случаев в рекламе используют изображения молодых красивых девушек.

# Коммуникации снизу вверх и другие тренды 2018 года

**П**рошедший в НГУЭУ XI Сибирский коммуникационный форум NovoPRsk-2018 был посвящен теме «Бизнес в режиме mobile: новые грани digital-коммуникаций». Корреспонденты «Нашей Академии» посетили выступления нескольких экспертов в области мобильного маркетинга, рекламы и PR и записали для вас информацию о главных трендах digital-коммуникаций.



## Феномен чат-ботов, мессенджеров и искусственного интеллекта. Чего ждать в 2018–2019 годах?

**Любовь Черемисина, интернет-маркетолог, основатель и методолог школы интернет-маркетинга ProEnter:**

— Я не зря взяла такую тему: наша школа единственная в русскоязычном пространстве, которая учит продавать с помощью тоннелей продаж, выстроенных через мессенджеры и чат-боты. Об этом мне и хотелось бы рассказать. Тоннели продаж — это технология, которая позволяет без участия людей, с помощью роботов, совершать продажи. Это тренд!

Сегодня люди совсем не выходят из интернета. Мы все пользуемся социальными сетями, самой популярной из которых считается Facebook (вместе с дочерними компаниями — Instagram и другими). Туда мы

выгружаем фотографии, видео, отмечаем геопозицию и т. д. Очень часто используем поисковики Google, Яндекс... Интернет знает о нас всё. Даже если мы удаляем что-то из социальных сетей или чистим кэш, историю браузера, все равно эта информация продолжает храниться на серверах. Стремительно в нашу жизнь вошли и мессенджеры WhatsApp, Viber, Telegram, FacebookMessenger и т. д., все наши коммуникации проходят там. Это всё наруку маркетологам. И этим нужно уметь пользоваться: чтобы конкретному человеку в подходящий момент предложить именно то, что ему точно необходимо!

Более того, маркетологи сейчас должны научиться настраивать искусственный интеллект на свои проекты для того, чтобы привлекать клиентов. Сегодня на многих интернет-площадках есть платформы для запуска ботов. Они работают на основе искусственного интеллекта: вы можете создать своего робота хоть в WhatsApp, хоть в Telegram, дать ему доступ к большому данным и научить ве-

сти клиентов к покупке — то есть создать тоннель продаж, некий вход в магазин в виртуальном пространстве. Человек на свой мессенджер получает сообщение, если он на него как-то реагирует (переходит по ссылке или отвечает), с ним начинает взаимодействовать робот. В зависимости от того, какие действия вы будете предпринимать, будет развиваться определенный сценарий диалога. Например, если вы ответите на сообщение от нашей школы и пройдете все уровни общения с ботом, вы непременно купите какой-то из наших курсов. Важно создать правильные сценарии развития взаимодействия бота и потенциального покупателя. Поэтому к задачам маркетолога прибавляются новые — продумать все возможные сюжеты развития диалога и научить робота взаимодействовать согласно им с аудиторией. Думаю, что через несколько лет появится специалист, который будет специализироваться на этом, предположу, что его профессия будет называться «Архитектор тоннелей продаж».

Эпоха мессенджеров только начинается. Студенты, вы находитесь в уникальном моменте: сейчас нет крутых специалистов, которые бы занимались выстраиванием коммуникаций с клиентами через мессенджеры, у вас есть отличная возможность стать таким специалистом, не упускайте шанс. Рост этой технологии будет быстрым.

Еще хотелось бы посоветовать вам всегда оставаться в тренде. В интернет-маркетинге новые технологии появляются каждые три месяца, поэтому учитесь! Если вы не владеете новой информацией и трендовыми технологиями — вы плохой специалист!

## Революция в коммуникациях свершилась: как ее не пропустить?

**Алексей Калинин, директор по связям с общественностью Сибирского филиала ПАО «Мегафон»:**

## Со стр. 7

— Коммуникации из классических медиа переходят в социальные сети. Зачем нам находиться в классических медиа, если есть возможность таргетироваться в социальной сети до микрорайона? Мы не палим в воздух, мы четко коммуницируем с нужной нам аудиторией. Особенно это видно при сравнении региональных СМИ и соцсетей: зачем мне, условно говоря, выступать в передаче «Вместе» на 10 канале или платить за размещение в каком-то журнале, если я могу сделать публикацию в определенной социальной сети и точно попасть в свою целевую аудиторию?

По итогу 2017 года телевидение удержало лидирующую позицию на медиарынке, но тре-

поводам. Сегодня же собрать пресс-конференцию можно только по какому-то экстраординарному случаю. Тогда, когда нужно привлечь всех — телевидение, печать, блогеров, YouTube-блогеров, тех, кто сможет сформировать твою информационную повестку.

Информация сегодня все чаще распространяется снизу вверх. Например, чем примечательнее потоп в Красноярске летом 2017 года? Тем, что официальная коммуникация появилась только после обеда. В то время, когда решалось, как подать эту информацию официально, Instagram был полон видео и фотографиями потопа, а общественность уже стала придумывать причины случившегося, обвинять местную власть — то есть вакуум в социальной сети заполнялся не тем, чем

порой может служить ролик на YouTube, который набрал миллион просмотров.

Сегодня социальные сети определяют сознание людей, задают тренды, на которых, кстати, некоторые зарабатывают хорошие деньги. Например, блогеры Валентин Петухов, Юрий Дудь. Но тут стоит сказать и о минусах Рунета. Сейчас процветает кибербулинг — травля в интернете! К минусам можно отнести мнимые оценки чего-либо. Например, условно говоря, фильм «Матильда» кто-то может называть отвратительным, а фильм «Викинги» — шедевром. Это могут быть оценки подставных людей. Поэтому одним из сегодняшних трендов является честность в интернете. Важно говорить правду. Хороший пример — пресс-конференция Марии Шараповой, которую она собрала,

примера: есть паблик «Подслушано в Искитиме», в нем есть пост с информацией о том, что «Сибирские сети» отключили интернет, конечно, люди начинают это обсуждать в комментариях под постом. «Сибсети» получают уведомление об этом и включаются в диалог.

Сегодня такой формат коммуникации компаний со своими потребителями становится нормой. Раньше потребителям могли оказывать услуги некачественно, и об этом узнавал узкий круг лиц: друзья, родственники человека, которому были оказаны такие услуги. Сегодня же все поменялось, проверить репутацию компании просто — можно найти отзывы в социальных сетях или, как минимум, еще на трех площадках в интернете — Яндекс, Google, Flamp — и сделать выводы. И чтобы формировать положительный образ, компании стали выстраивать диалог со своими клиентами. Ведь лучше ответить недовольному клиенту, чем игнорировать его отзыв.

Но надо сказать, что сейчас многие занимаются фейковыми отзывами, в основном, конечно, это работа конкурентов. Но те, кто долго работает с отзывами или часто их читает, я думаю, уже могут без затруднения определить, написан ли он реальным человеком или фейком.

Другой тренд — точный анализ своей целевой аудитории. О тех, кто находится в цифровом мире, известно всё: каждый сервис фиксирует, куда и зачем пользователь заходил. И это, конечно, огромный плюс для интернет-маркетологов, ведь если они это знают, то без проблем могут сегментировать свою аудиторию с точностью до человека.

Следующий тренд — мессенджеры. Но он еще в зачаточном состоянии. В чем его плюс? Сейчас практически все пользуются мессенджерами, например, в WhatsApp есть большое количество групп по различным тематикам, и маркетологам нужно в эти группы попадать. Представьте, есть в WhatsApp беседа какого-то микрорайона и, если маркетолог запустит туда рекламу об услугах ЖКХ, попадание в целевую аудиторию будет максимальным, а значит, и результат будет высоким. Считаю, что этот тренд скоро окрепнет. За мессенджерами будущее!



тий и четвертый квартал зафиксировали слом: 2018 год будет годом Рунета. Сегодня Рунет — крупнейшее СМИ России, и оно продолжает развиваться.

Как молодое поколение потребляет информационные потоки? Вы видите картинку целиком. Возьмем ситуацию с четвертым мостом в Новосибирске: в классических медиа одна картина, в социальных сетях — другая. Они совершенно разные. Потому что классические коммуникаторы работают через классические медиа, а ответственность это уже не готова воспринимать. Но у молодого поколения есть доступ к разным каналам, есть возможность сформировать свое мнение.

Когда я начинал свою карьеру журналиста, лет 15 назад, в «Интерфаксе» практически каждый день проходили пресс-конференции по самым разным

нужно. Официальная коммуникация случилась поздно и уже, по большому счету, была никому не нужна.

А помните ситуацию с Дмитрием Медведевым? Когда вырванная из контекста фраза «Денег нет, но вы держитесь» облетела весь интернет? В этом случае с точки зрения распространения информации она тоже шла снизу вверх: сначала видео попало на YouTube, затем его растиражировали в интернете, следом появились мемы.

А вспомните, как раньше шла вся информация? Сверху вниз! Вы следили за выходами новостей. А сейчас это никому не нужно, легче открыть социальные сети и узнать всё откуда. Сегодня сверху вниз идет только официальная информация, остальная — наоборот. Информационным поводом

чтобы заявить о том, что не прошла допинг-контроль. Она не молчала, а публично рассказала о том, что произошло, конкретно описала свою историю, извинилась перед болельщиками. И она правильно сделала: никто ничего не придумывал, потому что правда была оперативно озвучена. Что мы видим сегодня? Она остается лучшей теннисисткой России, ее также приглашают на мероприятия, она является лицом нескольких брендов.

## Мировые тренды цифрового маркетинга

**Сергей Вепренцев, генеральный директор компании «Маркетика»:**

— Один из сегодняшних трендов — диалог. Начну с



## Исследования Яндекса: создаем уникальный региональный контент

**Наталья Брус, региональный представитель Яндекса по Сибири и Дальнему Востоку, выпускница НГУЭУ:**

— Новые сервисы Яндекса появляются каждый месяц. В январе, например, мы запустили на улицы Москвы такси-беспилотники, которые оборудованы системой для автономной езды, но пока ими управляют люди. Сейчас мы тестируем «дорожную ситуацию».

Наибольший эффект в информационном поле вызвал созданный нами голосовой помощник «Алиса», который мы презентовали в конце прошлого года. «Алиса» умеет решать повседневные задачи: подскажет погоду, поставит будильник, посоветует, где поесть или куда сходить. Мы презентовали ее не только классическими PR-инструментами: ее тестировали и писали о ней блогеры в Instagram и YouTube, они снимали видео, в которых общаются с «Алисой».

В своем выступлении я хочу рассказать вам о том, как исследования позволяют нам постоянно оставаться в информационном поле и налаживать контакты со своей целевой аудиторией. Не зря я рассказала вам об «Алисе». Конечно, именно подобные громкие новинки компании заставляют всех говорить о ней. Но вы понимаете, что ежемесячно запускать на рынок что-то такое, о чем говорили бы все, невозможно. Многие компании озадачиваются тем, как без таких ярких всплесков «не теряться». Наше решение — исследования. В Яндексе за сутки проходит 250 миллионов запросов, за месяц их около 8 миллиардов. Если их систематизировать с помощью алгоритмов, то мы можем получить картину мира. Вот еще пример — в Яндексе. Навигаторе ежедневно прокладывают 480 миллионов маршрутов. Только представьте, как это много. Все данные по нашим сервисам мы собираем, анализируем, исследуем и представляем. Например, перед Новым годом, собрав информацию о том, рецепты каких салатов чаще ищут, мы можем запросто спрогнозировать, что будет на праздничном столе у людей в новогоднюю ночь. Всё просто

— исследования на основе полученных данных. А это может заинтересовать группы в социальных сетях, блогеров на разных площадках, и присутствие компании в информационном поле обеспечено. Даже небольшая компания может накапливать данные, также анализировать их, а затем делиться своими выводами.

Расскажу про большое наше исследование — поисковые запросы. Признаюсь, они одинаковы из года в год. Например, что подарить девушке, «валентинка» своими руками, тренд каждой осени — готовые домашние задания. Если рассматривать уникальные запросы, то из них можно определить всплески интересов населения. Например, в 2017 году большинство россиян искали, что такое спиннер. А наши соотечественники, которые живут на Дальнем Востоке, интересовались активностью Северной Кореи. Такими крупными исследованиями могут заинтересоваться и СМИ.

Мы все-таки стараемся находить свою аудиторию везде: и в СМИ, и в социальных сетях. В конце прошлого года, например, мы сотрудничали с популярным пабликом «АСТ-54». Вместе мы опубликовали топ-10 событий года по версии новосибирцев, также паблик сделал ссылки на то, как он освещал эти события.

Стоит сказать еще об одной причине, почему исследования для компаний важны. Они способны донести до аудитории ключевые сообщения. Например, проводя исследования для Новосибирска или другого региона, мы показываем, что Яндекс — компания, которая знает всё и нам можно доверять! Мы — эксперты. Например, к нам обратилось новосибирское СМИ с целью узнать, есть ли интерес у жителей нашего города к премьере фильма «50 оттенков свободы». Мы совместно с «Кинопоиском» провели исследование и пришли к выводу, что в Новосибирске фильм ждали, многие купили билеты задолго до премьеры. Рациональность, экспертная точка зрения, полезность — то, ради чего мы делаем исследования!

**Юлия Торопова,  
Светлана Чарочкина**



## «Мы пристально следим за инновациями»

**Заведующая кафедрой маркетинга, рекламы и связей с общественностью НГУЭУ Любовь Шадрина и старший преподаватель кафедры, руководитель бизнес-школы «Инсайт» Екатерина Черникова рассказали, как формировалась программа форума NovoPRsk-2018 и как строится подготовка студентов НГУЭУ с учетом актуальных трендов.**

— Развитие digital-сферы — объективная реальность, которая так же необратима, как и глобализация. В этом году и сам форум прошел в новом формате — digital. Наша серия вебинаров от привлеченных экспертов получила несколько сотен положительных отзывов с благодарностью за мобильный и удобный формат получения новой информации. Кроме того, в этом году на форуме появились и более актуальные офлайн-формы взаимодействия с аудиторией — печатка, маркетинговый хаотон, воркшоп и другие, — рассказывает Екатерина Черникова. — В рамках XI форума мы продолжили говорить о цифровых изменениях, но акцент сделали именно на самом быстрорастущем и обсуждаемом сегменте — мобильных технологиях в маркетинге, рекламе и связях с общественностью. Именно мобайл меняет отрасль наиболее сильно, создавая возможности как для новых бизнес-моделей (через создание мобильных приложений и сервисов), так и для нового канала продвижения любой компании. Мы попытались раскрыть эту тему с самых разных ракурсов, не только с позиции маркетологов и разработчиков, но и юридические аспекты работы в условиях новой реальности. К участию в форуме нам удалось привлечь Леонида Бугаева, крупнейшего эксперта в области мобильных технологий в России.

В настоящее время сфера коммуникаций меняется очень быстро: появляются новые плат-

формы, а уже известные запускают новые сервисы. Как за всем этим успевать? По словам представителей оргкомитета NovoPRsk-2018, прежде всего, нужно любить дело, которым занимаешься. Тогда будет интересно каждый день читать профильные ресурсы, отслеживать новости крупнейших игроков рынка в социальных сетях и, конечно же, получать удовольствие от общения с коллегами на профильных конференциях.

— Например, мы сейчас все с удовольствием наблюдаем за превращением Telegram из «еще одного мессенджера» в площадку нового формата, где можно зарабатывать на авторских блогах, заниматься продвижением компании и просто быть в курсе последних новостей, читая каналы ведущих СМИ, — отмечает Екатерина Черникова.

Образовательные программы — достаточно неповоротливая штука, поэтому чтобы включить актуальные тренды в учебный процесс (учитывая скорость их появления!) кафедре приходится искать новые подходы:

— Сфера маркетинга и рекламы очень динамичная и изменчивая, — комментирует Любовь Шадрина. — Мы пристально следим за инновациями и обновляем содержание дисциплин, а также вводим новые. Мы включили в свои учебные планы такие ультрасовременные дисциплины, как «Мобильный маркетинг», «SEO-продвижение», «Интернет-магазин» и другие. Наш подход состоит в том, что знания дисциплины ведут академические преподаватели, а самые новые и практико-ориентированные — только практики, которые каждый год актуализируют содержание своих дисциплин с учетом последних трендов. Сейчас мы ведем переговоры с очень крупной компанией, которая сама создает тренды, о привлечении их к учебному процессу. Пока все детали мы оставим в секрете. Хотите узнать новости первыми? Подключайтесь к каналу нашей кафедры в Telegram, группе в «ВКонтакте» — и будьте в тренде вместе с нами.

# Первые лица НГУЭУ

**Д**ля большинства абитуриентов технический секретарь — это первое лицо, которое они видят, подавая документы в вуз. Хороший секретарь не только заполнит все документы, но и поможет вчерашнему школьнику сделать правильный выбор. А зачем студенту тратить свое лето на работу в приемной комиссии НГУЭУ? Своим опытом поделились настоящие профессионалы.

## Дарья Смолякова,

студентка третьего курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства:

— Я считаю, что работа в приемной комиссии — отличный вариант для студентов, которых интересует временная занятость и живое общение с людьми. В приемную комиссию нашего вуза в качестве секретаря я попала после первого курса. Никакого опыта работы у меня не было, а эта должность показалась интересным вариантом, и я решила попробовать.

Для многих абитуриентов поступление в университет является огромным стрессом. И, мне кажется, основная задача секретаря — помочь преодолеть этот страх неизвестности и сделать правильный выбор в пользу той или иной специальности. В мои обязанности входили прием и регистрация документов от поступающих на различные направления подготовки, а также помощь в проведении вступительных испытаний, консультирование абитуриентов по телефону по правилам приема в вуз и формирование личных дел студентов.

От работы остались только положительные эмоции, много новых знакомств и огромный опыт взаимодействия с людьми. Конечно, не обошлось и без конфликтных ситуаций, но к каждому человеку можно найти подход, принять его точку зрения, и конфликт разрешится сам собой.



## Ольга Матвеева,

студентка третьего курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства:

— Работа в приемке заинтересовала меня возможностью познакомиться с новыми людьми, с пользой провести несколько месяцев, научиться чему-то новому. В итоге, благодаря этому опыту, я обрела то, о чем и не мечтала: новых друзей, встретила любовь и открыла университет с другой приятной стороны. Это определенно было мое лучшее лето.

Для меня это время прошло как-то легко и просто. Хотя иногда были спорные ситуации, но наши руководители всегда поддерживали. Иногда случалось, что ну нет у человека, с которым контактируешь, настроения, и он, мягко говоря, расстроен. И тут тоже нужно было вести себя так, чтобы не усугубить ситуацию. Но подобное происходило очень редко и сразу забывалось.



## Дмитрий Моносзон,

студент второго курса факультета базовой подготовки:

— Работа техническим секретарем вызывала у меня исключительно положительные эмоции, во-первых, потому, что мне нравится общаться и взаимодействовать с людьми, во-вторых, я невероятно люблю проводить время в университете и не могу представить свою жизнь без него.

Заинтересовала меня эта работа потому, что захотелось испытать на себе, какого же это — быть техническим секретарем приемной комиссии. Можно сказать, здесь я действительно нашел себя, хоть и не на продолжительный срок.

Безусловно, во время приемаки были непростые ситуации и моменты, но в целом это не влияло на общее удовольствие, которое приносил процесс. Главной моей обязанностью был непосредственно прием документов абитуриентов, но помимо этого мне довелось поработать в call-центре и побывать наблюдателем на внутренних вступительных испытаниях. Эта работа дала мне колоссальный опыт в общении, научила оперативно находить необходимую информацию. Кроме того, я приобрел немало полезных знакомств. Объективно опыт, полученный во время работы в приемной комиссии, помогает и в повседневной жизни.



## Дарья Подолякина,

магистрантка первого курса направления «Инноватика»:

— Я посвятила три лета подряд приемной комиссии НГУЭУ, работая техническим секретарем. В студенческие годы не всегда легко найти достойную работу, поэтому и приглянулась возможность проявить себя в приемке, в родных стенах вуза, вместе с такими же студентами, как и я, да еще и получать за это зарплату.

Признаюсь, что мы сопереживали абитуриентам, нам легко было поставить себя на их место, так как сами не так давно проходили через волнения, связанные с поступлением.

Пожалуй, трудно было все время оставаться стрессоустойчивым, ведь люди встречаются разные — не всегда легко найти подход к ним. Бывало, приходили абитуриенты с нелегкой судьбой, и у меня всегда оставался осадок после этого. Важно, что на нас лежала ответственность за поддержание репутации вуза на должном уровне.

За лето мы с ребятами-секретарями и начальством очень сблизились, были на одной волне. В последний рабочий день я даже дала волю эмоциям — расплакалась, ведь было грустно, что все закончилось. Но мы до сих пор почти все общаемся. Я смело могу сказать, что получила ценный опыт в разных областях: в общении с клиентами (абитуриенты — это самые настоящие клиенты, и нужно подходить к ним соответственно), в работе с базой данных, в коммуникации с коллегами и начальством, в решении непростых задач.



**Никита Исаев,**

студент четвертого курса информационно-технического факультета:

— Лето. Забавная пора. Пора, когда аргумент «Да я учусь, нет времени» на фразу «Найди наконец работу» перестает быть актуальным. В это же время свалилась на голову и производственная практика, поэтому пришлось искать «работу на лето» ближе к вузу и связанную с вузом.

Я всегда любил работать с людьми (почти каждое лето был вожатым) и хотелось найти что-то особое, отличающееся от стандартной офисной рутины. Собственно, так я и оказался в рядах приемной комиссии НГУЭУ. Это была очень веселая и плодотворная пора. Да, работы было много, ведь немало абитуриентов хотят поступить в наш вуз, и каждому нужно уделить внимание, чтобы он сделал правильный выбор, ведь в какой-то степени ты творишь чью-то судьбу, помогаешь в выборе пути.

Само собой, здесь ты развиваешь уже имеющиеся навыки, которые так пригодятся тебе в будущем, и приобретаешь новые. Например, коммуникативные навыки, навыки ведения деловых переговоров, способность быстро принимать ответственные решения и оперативно реагировать на различные ситуации, ну, и, конечно же, грамотно планировать свое время.

Разумеется, я не могу обойти стороной и не рассказать про нашу команду секретарей. Взаимовыручка в сложные моменты, юмор — вот что такое наша команда и то, что я так ценю в людях. Мало где встречался мне такой веселый и крутой, а главное — профессиональный коллектив, с которым можно и плодотворно поработать, и посмеяться в свободное время. Со многими хорошо общаюсь и по сей день в стенах нашего университета, как со старыми друзьями, с которыми прошли многое.

**Карина Брилева,**

студентка третьего курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства:

— Попробовать себя в качестве технического секретаря в университете мне посоветовала моя мама. Среди плюсов такой работы — комфортные условия, ведь ты находишься в стенах, уже ставших тебе родными, общаешься с однокурсниками, многие из которых также выбрали для себя та-



## Как стать техническим секретарем приемной комиссии НГУЭУ?

Принять участие в конкурсе на должность технического секретаря могут студенты всех курсов обучения.

**Для этого необходимо:**

- быть ответственным и внимательным;
- улыбочивым и жизнерадостным;
- иметь грамотную устную речь;
- заполнить онлайн-анкету (февраль–март);
- пройти обучение и конкурсный отбор (апрель).

После отбора технических секретарей ждут тренинги на стрессоустойчивость, тайм-менеджмент и командообразование.

**Ждем к себе в команду трудолюбивых ребят, которые любят свой вуз и готовы о нем рассказывать днями напролет, а также хотят заработать. Приемная комиссия НГУЭУ: <https://vk.com/priemc2018>, ул. Каменская, 52/1, офис 5-210, тел.: 2-110-500, priemc@nsuem.ru.**

кую возможность. Мы и дружили, и работали — у нас был очень сплоченный коллектив.

В июне в мои обязанности входил прием документов, а с июля по август я и мои коллеги отвечали за проведение внутренних экзаменов: мы встречали, регистрировали абитуриентов, сопровождали их и тому подобное. Это чем-то даже похоже на волонтерство, но в нашем случае все-таки платили зарплату, и она, надо отметить, достойная.

Даже в периоды больших наплывов абитуриентов (до 500 человек в день) важно было сохранять спокойствие, все успевать, быть внимательным, доброжелательным и деликатным. Должна сказать, что многие абитуриенты и их родители хвалили нашу приемную комиссию, отмечая, что не в каждом вузе встретишь такое ответственное отношение.

За три месяца бывало, конечно, всякое, но мне запомнился один случай, который до сих пор вызывает улыбку. Когда прием документов на очное отделение уже закончился, позвонил абитуриент из Франции, который рассказал, что окончил Сорбонну и теперь хотел бы учиться в Сибири, а именно — в магистратуре НГУЭУ. Очно-заочную и заочную форму, которые мы предложили, он не рассматривал, но пообещал, что попытается счастье на следующий год, а пока пойдет на подготовительные курсы. Мы с ребятами, конечно же, ответили, что будем его очень ждать.

## ИТОГИ КОНКУРСА

По традиции «Наша Академия» публикует историю любви победителя конкурса «Лучшая пара НГУЭУ-2018», организованного управлением молодежной политики к 14 февраля. Им стал студент нархоза Алексей Тюнякин и его девушка Лаура Пууц — активистка омского штаба студенческих отрядов.

### «История любви у каждого своя, особенная...»

Для многих, кто слышал или был в студенческих отрядах, это просто работа на лето, новые знакомства и друзья. Точно так же считали и мы, пока в Санкт-Петербурге совершенно случайно не встретились взглядом два человека из разных городов. Я из Новосибирска, она из Омска. Мы даже и не думали о том, что такое может с нами произойти. С первого взгляда, навсегда... Страшно ли было? Конечно, столько трудностей впереди ведь нас ожидало, самое тяжелое — расстояние, но нам это не помешало. Если любишь, действительно любишь, то для тебя нет никаких преград. Сейчас, оглядываясь назад, часто думаешь о том, что было бы, если не произошли какие-либо вещи, которые привели нас в то место, где мы первый раз увидели друг друга. Не зря говорят «случайности не случайны». Вот она — судьба. Не важно откуда ты, ведь всегда найдешь своего родного человека там, где даже и не ожидал. Любите друг друга, это самое светлое и искреннее чувство.

Стилистика автора сохранена



# Дмитрий Серов: «Возможно, самая ценная моя работа еще не написана»

**Д**митрий Серов, заведующий кафедрой теории и истории государства и права НГУЭУ, около 30 лет занимается научно-исследовательской деятельностью. В 2017 году издательской группой «Юрист» он был признан лучшим автором периодического журнала «Российский следователь». «Наша Академия» решила узнать, какими темами исследователю нравится заниматься больше, есть ли работы, которыми он гордится, и почему любовь к науке на протяжении стольких лет не гаснет.

**— Дмитрий Олегович, откуда возник ваш интерес к исследовательской деятельности?**

— Все началось с моего любопытства к истории. Эта наука мне всегда была интересна. Но вообще я окончил школу с углубленным английским, некоторое время был порыв стать литературным переводчиком, но идея не получила развития, интерес к истории был сильнее. И вот на протяжении уже более 25 лет я связан с ней.

**— Помните свои первые исследования?**

— Конечно! Свой исследовательский путь я начинал с общеисторических вопросов. Но дело в том, что, когда я учился, история была крайне идеологизирована, и чем более современной она была, тем более жесткому прессу подвергалась. Заниматься объективными исследованиями было невозможно, поэтому я избрал тему средневековья, начал изучать проблематику XVII века, а потом и XVIII. В исторической аспирантуре в Ленинграде я написал первую серьезную работу — кандидатскую диссертацию на тему, посвященную временам Петра I. Тогда я понял, что этот период мне особенно интересен, и начал изучать его глубже. Сначала тематика была связана с историей духовной жизни тех лет, потом интересы переместились на персонажей того времени: я занялся реконструкцией биографий исторических личностей, позже от людей перешел к органам и учреждениям. На этом и остановился, последние лет 15 мои научные работы — об истории права и российской государственности. В центре всего этого история правоохранительных и судебных органов.

**— Почему остановились именно на этом?**

— Потому что эта тематика невероятно интересна, в ней огромные лакуны и

большое количество неизученных вопросов. Также желание заниматься этой тематикой мотивировано работами, которые выходят из-под пера ведомственных историков: они некачественные, не в полной мере научные и не закрывают лакуны. И чем дольше я занимался этой проблематикой, тем больше поражался, сколько всего не изучено и почему этим никто не занимался до меня. Сегодня появились ученые, которые начали исследовать эту тематику, но рискну сказать, что все-таки ведущей среди профильных кафедр России по разработке проблематики истории правоохранительных и судебных органов является кафедра теории и истории государства и права НГУЭУ. Таких углубленных и разнообразных работ по этой теме больше ни на одной кафедре в России не проводится. Здесь наша кафедра передовая на федеральном уровне.

**— Вы говорите о том, что история правоохранительных и судебных органов XVII–XVIII веков изучена плохо. На что вы опираетесь, когда занимаетесь исследованиями по этой теме?**

— Источников и правда мало. Их дефицит связан с тем, что большое количество ценной документации погибло в кремлевском пожаре 1737 года. Те же документы, которые удалось спасти, в перепутанном виде отпавились в разные архивы и фонды по всей стране. При написании научных работ я обращаюсь к

этим архивам. Работа с ними невероятно увлекательная. Я бы сравнил ее с экспериментами в естественных науках: то, что ученые открывают в ходе эксперимента, — аналог работы с архивными документами: только догадываешься, что можешь найти, а порой — даже не представляешь.

**— А современная история правоохранительных и судебных органов вам интересна?**

— Пишу, у меня есть ряд сквозных работ с XVIII по XX века. С современностью работать проще, многие документы опубликованы, и их можно найти в интернете. До сих пор, когда я занимаюсь исследованием по современному периоду, меня изумляет доступность многих документов. Не исключаю, что когда-то я буду изучать этот период подробнее.

**— Чем можете объяснить неугасающий интерес к исследовательской деятельности?**

— Я люблю это дело. А любовь — само по себе иррациональное чувство, поэтому я не могу объяснить своей любви к исследовательской деятельности. Мне кажется, пока я буду жить, это занятие мне никогда не наскучит.

Когда я учился в университете, у филологов-словесников высшей мечтой было найти утраченный подлинник «Слова о полку Игореве». Представьте, какое открытие это было бы! Так и у меня есть ряд документов, которые мне

” Л юбовь — само по себе иррациональное чувство, поэтому я не могу объяснить своей любви к исследовательской деятельности. Мне кажется, пока я буду жить, это занятие мне никогда не наскучит.

“ ” почти 20 лет назад мне посчастливилось сделать открытие: совершенно случайно я обнаружил высший судебный орган времен правления Петра I — Вышний суд. О нем не пишут ни в каких учебниках, этот факт еще не утвердился в широкой научной общественности. А между тем, этот суд функционировал целых три года!



хотелось бы найти. Один из документов — уголовное дело по обвинению главы первой следственной канцелярии России князя Михаила Волконского. Дело очень интересное, хранилось оно в личном сундуке Петра I, позже его передали на государственное хранение. В 1727 году след документа затерялся. Я очень хочу его найти, у меня даже есть ощущение, что это меня где-то ждет. То есть для меня уголовное дело Михаила Волконского — это как подлинник «Слова о полку Игореве». Понимаете, как интересно этим всем заниматься? Выкладывая мозаик судеб людей, органов — очень увлекательное занятие.

— Какой из своих научных трудов считаете самым ценным?

— Я не могу сказать, какая из работ оставит наибольший след или будет особенно интересна потомкам. Возможно, такая работа мной еще не написана, а возможно, это какая-то из давних работ. Например, бесспорно выдающаяся докторская диссертация дореволюционного историка Василия Ивановича Веретенникова, посвященная истории прокуратуры России XVIII века, оказалась напрочь забыта, а его магистерская работа (в нынешнем понимании — кандидатская), посвященная Тайной канцелярии, в постсоветской России переиздавалась уже три раза. Удивительно. Казалось бы, магистерская, но вызвала такой интерес.

— А какую из своих работ можете назвать любимой, близкой сердцу?

— У любого исследователя есть эмоциональное отношение к своим работам. Я бы выделил несколько таких своих работ. Почти 20 лет назад мне посчастливилось сделать открытие: совершенно случайно я обнаружил высший судебный орган времен правления Петра I — Вышний суд. О нем не пишут ни в каких учебниках, этот факт еще не утвердился в широкой научной общественности. А между тем, этот суд функционировал целых три года!

Есть исследование, связанное с «майорскими» следственными канцеляриями Петра I, и оно тоже с занимательным сюжетом. Этой темой до меня занимался упомянутый уже Василий Веретенников, мне же удалось еще глубже изучить этот вопрос и сделать важные открытия. Для меня эта тема живая, я думаю, что еще буду ей заниматься.

Думая о своих трудах, я вспоминаю участие в проекте по публикации научных трудов забытого историка права Николая Алексеевича Вознесенского. Очень сложная была судьба у исследователя: он пережил необоснованное непризнание коллег, блокаду Ленинграда. После войны Николай Алексеевич планировал защитить докторскую, посвященную законодательному процессу в России Петровских времен, но не успел — скончался в 1948 году от последствий блокады. По счастливой случайности в отделе рукописей Российской национальной библиотеки я нашел рукопись его докторской монографии, изучил ее, понял, что она в полной мере сохранила научную ценность, и решил ее издать. Было много проблем с ее публикацией, дело тянулось четыре года, но мне удалось добиться того, чтобы работа Николая Алексеевича вышла в свет.

— Как отвлекаетесь от исследовательской работы?

— Люблю походы в книжные магазины, особенно — букинистические. Там я теряю ощущение времени. Был эпизод, когда я несколько часов провел в магазине, а близкие меня потеряли!

Есть у меня еще слабость, но она, скорее, виртуальная... Я люблю оружие. Это, наверное, ностальгия по временам, когда я служил в армии. Представляете, до сих пор помню даже номер своего табельного оружия. Если есть возможность, всегда посещаю музейные экспозиции, посвященные оружию.

— У вас невероятная память: вы помните огромное количество исторических дат, даже номер табельного оружия! Это талант?

— Моя память — не пример таланта! Но я знаю того, у кого изумительная память. Это мой отец. Родители учились вместе в медицинском институте, и мама рассказывает, что отец мог на экзамене дословно воспроизвести до 10 страниц учебника! Моя же память — подарок отца, а также результат преподавания, ведь оно помогает структурировать, систематизировать информацию.

# Анастасия Клименко: «Если душа стремится к творчеству — всё в ваших руках»

**А**настасия Клименко, выступавшая в концертном зале им. А. М. Каца в день юбилея НГУЭУ, блистала на сцене и на конкурсах красоты, еще будучи студенткой университета. Одно из самых заметных ее достижений — титул «Краса студенчества России-2014». Получив диплом по направлению «Менеджмент организации», выпускница продолжила творческую карьеру: сегодня она — яркая солистка новосибирской кавер-группы «Импульсы» и преподаватель вокала. Есть ли в этой истории успеха вклад университета?

— Анастасия, как вы выбрали университет?

— Когда пришло время задуматься о высшем образовании, я приняла для себя очень взрослое и серьезное решение — переехать в другой город. Сама я родом из Барнаула. Я изучала разные города, университеты, возможности. Долго выбирала и вышла на нархоз. Мое желание учиться в экономическом вузе было осознанным. В 11-м классе я активно готовилась к ЕГЭ именно по тем предметам, которые были профильными для поступления в НГУЭУ.

— Вы ведь поете всю жизнь — почему «Менеджмент организации»?

— Знания, полученные за время обучения, на самом деле очень актуальны в современном обществе. В НГУЭУ мы охватили большой спектр предметов: бухгалтерский учет, маркетинг, финансовый менеджмент, банковское дело. Уже не один раз я вспоминала эти знания и применяла их на практике. И в работе, и даже в ведении собственного домашнего бюджета.

— А музыка?

— Музыка — это неотъемлемая часть моей жизни с самого детства. Сначала, как и у многих, была музыкальная школа. Потом я была солисткой театра песни «Каприз» в родном городе Барнауле, в Новосибирске начала петь в эстрадном центре «Апельсин». Сейчас я являюсь студенткой Новосибирского музыкального колледжа имени Аскольда Мурова.

— Творчество творчеством, а как обстояли дела с учебой?

— Я училась на бюджете и относилась к успеваемости очень серьезно. Тут кроме стипендии сыграло роль еще и самолюбие. Для меня был важен хороший результат. Успевала всё совмещать. Терпение и труд, как говорится.

— Кого из преподавателей могли бы выделить?

— Вспоминая учебу, не могу не упомянуть Светлану Валерьевну Петухову. Вот чьи лекции нельзя было прогуливать ни под каким предлогом. На кафедре управления всегда была огромная очередь должников. Каждый пропуск нужно было отработать. Все понимали, что если не закрыть долги, то и сессия закрыта не будет. Поблажек не было.

— Вы реализовали свой творческий потенциал в университете?

— Несмотря на то, что официально вокалом я занималась не в студенческом клубе НГУЭУ, моя музыкальная жизнь в его стенах была очень яркой. Моим творчеством вдохновились Иван Ольков (на тот момент режиссёр студклуба) и Дарья Зиновьева, возглавлявшая тогда студклуб, — и мы начали сотрудничать, прошли вместе огромный творческий путь. Я представляла НГУЭУ на многочисленных конкурсах, участвовала практически во всех мероприятиях. А с Иваном Ольковым, кстати, мы и сейчас сотрудничаем: не так давно мы записали совместную песню, которую представили на конкурсе «Мисс и Мистер Университет-2017».

— Уровень конкурсов, в которых вы участвовали, не стоял на месте?



— Да, конкурсы становились всё масштабнее. Это были уже не городские, а всероссийские, а затем и международные конкурсы. Благодаря сотрудничеству со студенческим клубом НГУЭУ, я стала лауреатом многочисленных конкурсов и фестивалей: «Студенческая весна Сибири» (Новосибирск), «Российская студенческая весна» (Владивосток), English for arts (Екатеринбург), «Краса студенчества России-2014» (Казань), «Дельфийские игры» (Новосибирск). Все эти конкурсы повышали уровень моего профессионализма. Я становилась лучше, и у меня появлялось еще больше энергии для занятия любимым делом.

— К началу сотрудничества со студенческим клубом вы уже работали?

— Я начала работать с первого курса. Сразу же после зимней сессии. Сначала были сомнения, но потом я поняла, что могу совмещать работу с учебной. Таким образом, моя подработка вокалисткой стала моей основной профессией.

— Вы довольны своей работой?

— Да, я люблю ее. Сейчас я солистка кавер-группы «Импульсы», вокалистка первого специализированного караоке-бара «Ухо&Медведь», преподаватель вокала. Мне нравится дарить радость людям, видеть их счастливые лица, заряжать их позитивной энергией. Каждое выступление — это новая ма-

ленькая жизнь. Благодаря своим педагогам по вокалу, в частности Наталье Александровне Устюжаниной, и своей семье, которая всегда поддерживает меня, я занимаюсь любимым делом.

— Можете ли вы назвать себя успешным человеком?

— Понятие «успешный человек» достаточно относительно, так как у каждого шкала оценки успешности разная. Что я могу сказать о себе? Я в своей профессии преуспеваю и делаю всё для того, чтобы расти на профессиональном уровне. Я несу свое творчество и знания в массы — через музыку, которую я пою, через уроки, которые я даю своим ученикам.

— Ваше напутствие студентам?

— Хочется сказать, что в НГУЭУ есть возможности как для профессионального становления, так и для творчества. Если человек активный, целеустремленный, то он сможет совмещать и учебу, и свое творчество. Главное — желание. Не стоит забывать всем известную поговорку: «Терпение и труд всё перетрут». Университетские знания расширят кругозор, помогут стать разносторонне развитой личностью. Однако если душа стремится к творчеству, то всё в ваших руках.

Наталья Филиппова  
Фото из личного архива выпускницы

# Дарья Астахова: «Массовое внедрение ГТО — это верное решение»

«Готов к труду и обороне» — именно так называлась созданная в далеком 1931 году программа физического воспитания молодежи, которая просуществовала целых 60 лет. В улучшенном виде ее возродили в 2014, и теперь каждый гражданин России может проверить свою физподготовку, сдав эти нормативы. Самые выносливые получают высшую награду — золотой знак ГТО. Среди них — студентка второго курса факультета базовой подготовки НГУЭУ Дарья Астахова.

**— Дарья, ты стала обладательницей целых двух золотых знаков ГТО. Почему ты так заинтересована в этой всероссийской спортивной программе?**

— Я поставила перед собой небольшую цель и решила проверить, смогу ли я получить все золотые знаки на каждой оставшейся ступени ГТО (нормативы начинают сдавать с шести лет, а возраст на последней, 11-й ступени — от 70 лет и старше).

В первый раз я сдавала нормы ГТО еще в школе, в 11-м классе. И тогда золотой знак, которым меня наградили в рамках пятой ступени, очень помог при поступлении в вуз — я получила три дополнительных балла за индивидуальные достижения. Второй знак (это уже шестая ступень) у меня появился в 2017 году. Важно, что на момент, когда мне вручали первую награду, мне было 17 лет, а когда исполнилось 18, и я уже относилась к другой возрастной категории, мой знак нуждался в подтверждении. Можно сказать, что это тоже стало причиной для того, чтобы вновь сдать нормативы ГТО. Впереди у меня новый уровень, но все это будет еще не скоро — теперь нужно ждать до 29 лет.

**— А как ты попала в секцию НГУЭУ по подготовке к сдаче норм ГТО?**

— Увидела объявление о наборе в секцию на информационном стенде в университете, но пошла туда не сразу, какое-то время еще сомневалась, нужно ли мне это или нет. Но потом все-таки решилась и начала тренироваться вместе с другими ребятами. Мы готовились к сдаче нормативов около полуто-

да и в мае 2017-го показали себя на практике.

**— Что представляли собой эти тренировки?**

— Тренировки проходили на базе спортивного комплекса НГУЭУ, в бассейне, а также на свежем воздухе — в Центральном парке и городских стадионах. Каждая новая тренировка была рассчитана на определенную группу мышц. Тяжелее всего мне давались прыжки в длину и плавание. Но, несмотря на то, что плавать я практически не умею, я сдала этот норматив на золотой знак. Конечно же, это стало для меня большим удивлением и радостью, было много эмоций на этот счет (улыбается).

**— Какие нормативы нужно сдать, чтобы получить золотой знак ГТО?**

— Для девушек моей возрастной группы от 18 до 24 лет необходимо пройти восемь испытаний, четыре из которых — это обязательный блок, остальные четыре — на выбор. В первый входят проверка гибкости, бег на короткие и длинные дистанции, отжимания или подтягивания на перекладине (одно из двух). К дополнительным же нормативам относят плавание, прыжки в длину, пресс, метание спортивного снаряда и другие. Кстати, для получения серебряного знака достаточно закрыть шесть позиций.

Самыми легкими заданиями для меня стали проверка гибкости, пресса, отжимания. Однако и здесь были свои нюансы. Например, пресс мы сдавали на деревянной поверхности, без ковриков, а это оказалось не-



приятно и даже больно. Еще помню, как пришлось бежать три километра под противным морозящим дождем... В общем, это стало для нас хорошей проверкой на прочность. А сдавали нормативы на стадионах «Красное знамя» и «Электрон».

**— Как ты поддерживаешь себя в хорошей физической форме?**

— Спорт я люблю с раннего детства, но профессионально никогда им не занималась. Просто стараюсь регулярно посещать тренажерный зал.

**— Интересует ли ГТО твоё окружение и поддерживает ли оно твои взгляды?**

— Еще в школе у нас была команда единомышленников, вместе с которой я сдавала нормы ГТО, а также участвовала в спортивных соревнованиях школьников «Президентские состязания» — мы ездили во Всероссийский детский центр «Океан», где завоевали многочисленные награды.

Мои родители всегда поддерживают меня во всем, в том числе и в таких спортивных стремлениях. Поддержку я, конечно же, получаю и в НГУЭУ, в лице

руководителя нашей секции Аллы Васильевны Русяйкиной. А ребята, которые здесь занимаются, делают это не просто так — у них есть тот самый интерес.

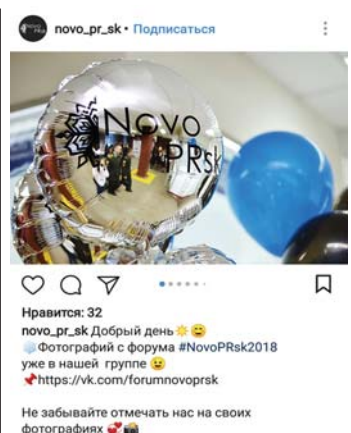
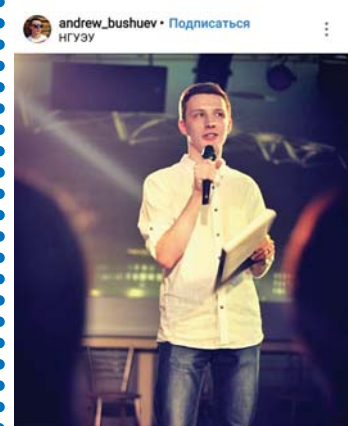
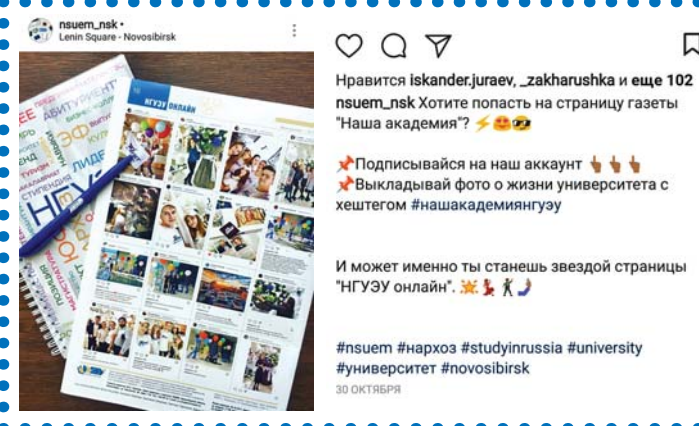
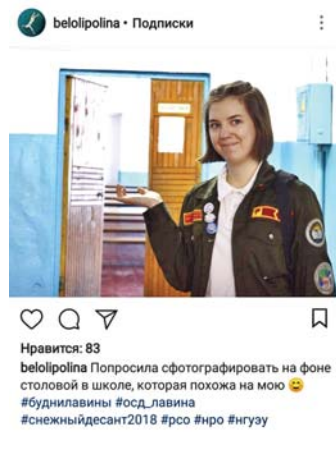
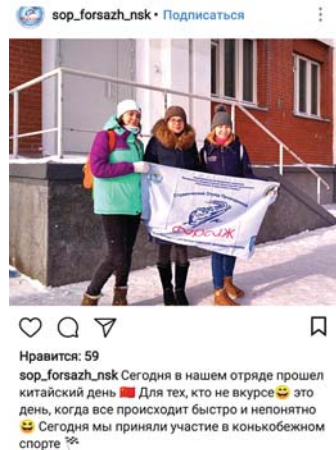
**— Дарья, как ты считаешь, оправдано ли возрождение программы ГТО?**

— Это, конечно же, индивидуальный выбор, но я придерживаюсь того мнения, что вести здоровый образ жизни необходимо всем. Тем более, в комплекс ГТО входят нормативы, которые под силу выполнить любому при правильной подготовке. Не обязательно даже на золотой знак сдавать. Думаю, массовое внедрение ГТО — это верное решение для оздоровления всей нации. У каждого тут может быть своя цель: кто-то, например, захочет подтвердить свой знак, кто-то — вспомнить молодость и сравнить современное ГТО с тем, что было в советское время, а кто-то — поддержать свою физическую форму или получить новые эмоции.

Анастасия Смирнова

**Золотыми знаками Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне», помимо Дарьи Астаховой, в декабре 2017 года в мэрии Новосибирска были награждены: студенты информационно-технического факультета Алина Чапаева и Вадим Дитятин, студентки факультета корпоративной экономики и предпринимательства Валерия Маркина и Арина Ритер, студентка факультета базовой подготовки Маргарита Сидорова, преподаватель кафедры бизнеса в сфере услуг Мария Новикова и преподаватель кафедры физического воспитания и спорта, руководитель делегации Алла Русяйкина.**

**Поздравляем обладателей золотых знаков ГТО и желаем им новых спортивных достижений!**



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: y.a.toropova@nsuem.ru

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

Номер подписан: 26.02.2018. Время подписания в печать по графику: 17.00, фактическое: 18.00. Дата выхода в свет: 28.02.2018. Заказ № 20104. Тираж: 500 экз. Бесплатно.

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