

**ФОНД СОБСТВЕННИК ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА  
«ЭНДАУМЕНТ НОВОСИБИРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»**

**ОТЧЕТ ПО ПРОЕКТУ  
«FROM STUDENT TO MASTER  
OF BUSINESS ADMINISTRATION»  
за 2011 год**



В 2011 году завершился 2 семестр курса «From Student to Master of Business Administration» (далее SMBA) 2010/2011 учебного года и стартовал курс программы 2011/2012 учебного года.

В целом программа SMBA для подготовки универсальных, интегрально мыслящих и эффективных менеджеров вызвала большой интерес у студенческой аудитории НГУ, в процессе отбора за время реализации проекта принимало участие более 170 кандидатов с разных факультетов университета, что соответствует показателю почти 2,3 человека на место.

Программа в 2011/2012 учебном году к интерактивным лекциям и «Встречам без галстуков» была дополнена регулярными занятиями по решению бизнес-кейсов, а также групповым коучингом с экспертами курса (встречи проходят не реже одного раза в 2-3 недели), с целью развития у студентов одной из основных «движущих» компетенций менеджеров — ориентация на результат. Также была улучшена система отбора студентов на программу SMBA — собеседования заменили на профессиональный ассессмент по компетенциям при участии консалтинговой компании «ASIA Consulting Group» и экспертов курса. Ассессмент позволил выделить наиболее сильных студентов с точки зрения ориентации на результат, со стратегическим подходом к решению поставленных задач, лидерскими качествами, включая ориентацию на вовлечения команды в работу, как основного ресурса для достижения поставленных целей. Организаторы пошли дальше и провели первый двухдневный выездной тренинг-адаптацию, позволивший сформировать у слушателей правильные ожидания, обозначить свои цели, связанные с SMBA и карьерными перспективами, освоить подходы, необходимые для эффективной работы в команде при решении бизнес-кейсов, в неформальной обстановке пообщаться с экспертами.

Программа курса состоит из 148 академических часов:

**I. Образовательный блок (92 ак/часа)<sup>1</sup>:**

1. Тренинг-адаптация (вводный) — 16 ак/часа
2. Финансы — 12 ак/часов
3. Тренинг «ДНК лидера» — 4 ак/часа
4. Тренинг «Самоконтроль и ответственность» — 4 ак/часа
5. Стратегирование и принятие решений — 12 ак/часа
6. Тим-менеджемент — 8 ак/часа
7. Тайм-менеджмент — 4 ак/часа
8. Тренинги по эффективным переговорам и бизнес-коммуникациям — 8 ак/часа
9. Управление цепями поставок и продажи — 8 ак/часа
10. Маркетинг — 12 ак/часов
11. Управление проектам — 4 ак/часа

---

<sup>1</sup> Темы занятий в приложении 1.

## **II. «Встречи без галстуков» (20 ак/часа):**

1. Финансовый сектор (МДМ Банк, УК «Тройка Диалог», Промсвязьбанк)
2. Транснациональные корпорации (Вимм-Билль-Данн, Марс)
3. Ресторанный бизнес и франчайзинг (Сеть ресторанов Дениса Иванова)
4. Средний бизнес (Сеть супермаркетов «Холидей Классик», «Сибирский Берег», «Сибирская Хлебная Корпорация»)
5. Малый бизнес (Медицинский Центр «Здравица»)

## **III. Коучинг (36 ак/часа).**

По итогам 2010/2011 учебного года курс завершили 33 студента. 23 эксперта приняли участие в подготовке будущих менеджеров. 11 студентов, достигших наивысших результатов за год (см. прил. 2), получили возможность с учетом пожеланий пройти летние стажировки. Однако по итогам года студенты (так как для них был выпускной год) в целом не воспользовались правом стажировок, а использовали рекомендации от экспертов при трудоустройстве и в резюме указывали в дополнительном образовании прохождение программы SMBA.

Для слушателей курса компания «ASIA Consulting Group» провела бизнес-игру, результатом стало предложение о работе на вакансию бизнес-консультант Сергея Ленкова и Александра Макеева, приступивших к своим должностным обязанностям уже 20 июня 2011. Благодаря тесному взаимодействию SMBA и «Инмарко», компания «закрыла» свою вакансию экономист-аналитик выпускницей курса — Еленой Городиловой. Наталья Наумова отметила, блок по финансам помог ей успешно справиться с отбором в аудиторскую компанию большой четверки — «PricewaterhouseCoopers». Выпускники в своих отзывах писали о практической пользе курса.

В первом семестре к занятиям в рамках программы «From Student to Master of Business Administration» приступили 35 студентов (см. прил. 3). Значительная часть студентов, говорят, что они пришли на программу по рекомендации выпускников 2010/11 учебного года. Более половины слушателей SMBA — это студенты неэкономических специальностей, которые выделяют в число приоритетных задач получение знаний и навыков в области менеджмента и предпринимательства, открывая тем самым, для себя новые карьерные возможности, не только в сфере науки и образования.

За первый семестр учебного 2011/12 года проведен тренинг-адаптация и 9 занятий из образовательного блока (48 ак/часов) — финансы, лидерство, управление продажами, тайм-менеджмент, переговоры.



Презентация команды «КВАС» по блоку лидерство на тренинге-адаптации



Групповая работа на тренинге-адаптация

Приложение 1. Темы образовательного блок.

<b>Блок</b>	<b>Тема занятий</b>	<b>Лектор</b>
<b>Вводный</b>	Навыки и компетенции менеджера. Лидерские компетенции. Навигация личностного успеха.	Вадим Сухарев Наталья Сухарева Игорь Салмин Юлия Булгакова
	Профориентация	Андрей Гураль
<b>Финансы</b>	Бухгалтерский учет, как основа финансов.	Денис Черников
	Управленческий учет и отчетность. Система бюджетирования. Системы управления стратегического уровня.	Ольга Полунина
	Финансовый анализ. Оценка эффективности инвестиционного проекта.	
	Финансирование. Оценка прибыльности проектов/объектов (моделирование денежных потоков).	Денис Черников Григорий Цой
<b>Самоконтроль и ответственность</b>	Самомотивация к работе, личная ответственности и самодисциплина — внутренняя религия.	Нелли Власова
<b>Лидерство</b>	ДНК лидера или стань новым Путиным	Нелли Власова Юлия Булгакова
<b>Стратегирование и принятие решений, ч 1</b>	Стратегический подход и принятие решений.	Вадим Сухарев Андрей Гураль
<b>Тим-менеджмент</b>	Подбор команды.	Гаяне Балян
	Управление командой. Навыки управленца	Гаяне Балян
<b>Переговоры и бизнес-коммуникации</b>	Эффективные переговоры.	Вадим Сухарев Артем Васильев
<b>Управление цепями поставок и продажи</b>	Построение системы продаж и управление цепями поставок	Артем Васильев

<b>Маркетинг</b>	Идеологические основы маркетинга. Анализ потребностей. Сегментирование рынка.	Михаил Семиков
	Анализ конкуренции. Разработка стратегии.	
<b>Управление проектами</b>	Управление проектами.	Игорь Салмин
<b>Стратегирование и принятие решений, ч 2</b>	Решение комплексного бизнес-кейса.	Вадим Сухарев

Приложение 2. Лучшие 11 студентов SMBA и общий список студентов, окончивших курс в 2010/11 году

1. Вострецов Евгений (ФФ, 3 курс)
2. Каичева Вероника (ЭФ, 1 курс маг)
3. Каргаполова Галина (ЭФ, 4 курс)
4. Кропотин Петр (ФФ, 1 курс маг)
5. Кугаевская Ксения (ЭФ, 4 курс)
6. Кулигина Мария (ЭФ, 4 курс)
7. Ленков Сергей (ЭФ, 4 курс)
8. Лубов Денис (ЭФ, 1 курс маг)
9. Серегина Оксана (ЭФ, 2 курс маг)
10. Сысоев Дмитрий (ЭФ, 4 курс)
11. Яханян Анжела (ЭФ, 1 курс маг)
12. Александрова Валентина (ЭФ, 3 курс)
13. Власова Ольга (ЭФ, 3 курс)
14. Волосатов Артем (ЭФ, 4 курс)
15. Городилова Елена (ЭФ, 4 курс)
16. Епонешникова Анастасия (ЭФ, 4 курс)
17. Захаренко Ирина (ЭФ, 4 курс)
18. Зинченко Ирина (ЭФ, 3 курс)
19. Колесниченко Андрей (СибГУТИ, 3 курс)
20. Леонова Ирина (ЭФ, 3 курс)
21. Макеев Александр (ФФ, 2 курс маг)
22. Михайлова Нелля (ЭФ, 4 курс)
23. Мишина Анна (ЭФ, 4 курс)
24. Наумова Наталья (ЭФ, 4 курс)
25. Почуев Андрей (ФФ, выпускник)
26. Сафрошкина Дарья (ММФ, 4 курс)
27. Семягин Иван (ЭФ, 3 курс)
28. Смирнов Ярослав (СУНЦ НГУ)
29. Травкова Юлия (ЭФ, 4 курс)

30. Холодкина Анна (ЭФ, 4 курс)
31. Шутова Елизавета (ЭФ, 3 курс)
32. Южаков Константин (ЭФ, 2 курс маг)
33. Яшин Алексей (ЭФ, 3 курс)

Приложение 3. Общий список студентов, учебного года 2011/12

1. Айриянц Анна (ЭФ, 3 курс)
2. Базаров Станислав (ЭФ, 4 курс)
3. Баютов Олег (ФФ, 4 курс)
4. Вербенчук Алина (ГФ, 4 курс)
5. Ворожейкина Дарья (ФП, 5 курс)
6. Галашов Александр (ММФ, 3 курс)
7. Гантимуров Даниэль (ММФ, 3 курс)
8. Домникова Юлия (ФБ НГТУ, 1 курс маг)
9. Дудкин Руслан (ММФ, 4 курс)
10. Ерзина Наталья (ЭФ, 1 курс маг)
11. Ерзина Мария (ЭФ, 1 курс маг)
12. Ефимов Кирилл (ЭФ, 1 курс маг)
13. Зинченко Виталия (ЭФ, 4 курс)
14. Индык Анастасия (ЭФ, 3 курс)
15. Капролов Виктор (ФФ, 4 курс)
16. Косенок Андрей (ЭФ, 3 курс)
17. Куропаткина Дарья (ЭФ, 4 курс)
18. Лырчикова Виктория (ЭФ, 4 курс)
19. Мякишев Владислав (ММФ, 3 курс)
20. Назаренко Наталья (МедФ, 4 курс)
21. Огреничева Анна (ЭФ, 4 курс)
22. Правдюкова Алина (ЭФ, 3 курс)
23. Просвирин Ольга (ГФ, 4 курс)
24. Сазонова Полина (ФИТ, 2 курс)
25. Соколов Руслан (ФФ, 4 курс)
26. Соловьева Арина (ЭФ, 4 курс)
27. Стельвага Анастасия (ЭФ, 4 курс)
28. Стерлягова Дарья (ЭФ, 4 курс)
29. Схимников Сергей (ФИТ, 5 курс)
30. Чалов Игорь (ФФ, 4 курс)
31. Чинаков Артем (ЭФ, 4 курс)
32. Шилибольская Анастасия (ФП, 4 курс)
33. Яловая Анна (ЭФ, 4 курс)
34. Шевченко Алексей (ФФ, 4 курс)
35. Шелковкина Вероника (ФЕН, 4 курс)

#### Приложение 4. Эксперты основного образовательного блока

##### Блок «Переговоры»

1. Сухарев Вадим Владимирович — ментор программы SMBA и блока «Переговоры». Исполнительный директор ООО Холдинговая Компания «АкадемКапитал». Соучредитель Фонда «Эндаумент НГУ».

##### Блок «Финансы»

2. Черников Денис Владимирович — Ментор Блока «Финансы». Директор отдела аудита КППМГ в Новосибирске.

3. Полунина Ольга Виссарионовна. Директор по развитию компании «Альфа», консультант по финансовому менеджменту крупных компаний;

4. Цой Григорий Васильевич, Финансовый директор ООО «УК САХО».

##### Блоки «Лидерство» и «Самоконтроль и ответственность»

5. Власова Нелли Макаровна — Ментор блока «Лидерство» и «Самоконтроля и ответственности», к. п. н, бизнес-консультант по управлению Центра «Харизма» Нелли Власовой;

6. Булгакова Юлия Леонидовна, Директор по развитию «Академии Коучинга», тренинг-центра «Эрфольг»;

7. Сухарева Наталья Петровна, Генеральный директор сети центров семейной медицины «Здравица».

##### Блок «Тим-менеджмент»

8. Балян Гаяне Вановна — Эксперт блока «Управление», Менеджер проекта компании Kelly Services в г. Новосибирке.

##### Блок «Маркетинг»

9. Семиков Михаил Сергеевич — Ментор блока «Маркетинг». Директор по маркетингу группы компаний «Алкон».

##### Блок «Управление цепями поставок и продажами»

10. Васильев Артем Геннадьевич — Ментор блока «Управление продажами». Генеральный директор ООО «Первая Эскалаторно-Лифтовая Компания».

##### Блок «Управление проектами»

11. Салмин Игорь Николаевич — Ментор блока «Управление проектами», Руководитель школы качества RU-COM.

##### Блок «Стратегирование и принятие решений»

12. Сухарев Вадим Владимирович — Ментор блока «Стратегирование и принятие решений», Исполнительный директор ООО Холдинговая Компания «АкадемКапитал». Соучредитель Фонда «Эндаумент НГУ».



13. Гураль Андрей Юрьевич, Управляющий партнер ООО «Асия Консалтинг Групп».

Блок «Тайм-менеджмент»

14. Ан Юрий Алексеевич — Ментор блока «Тайм-менеджмент». Генеральный директор ООО Холдинговая Компания «АкадемКапитал». Соучредитель Фонда «Эндаумент НГУ».