

Банк'а



ДЕНЬГИ

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

- 04** ЭНОС ГОВОРИТ выясняем чем занимается экономическое научное общество студентов
- 08** КТО БОЛЬШЕ? какие расходы несут студенты за неделю
- 10** ДЕНЬГИ директора фирм и предприниматели о том, как они открывали свое дело
- 22** ПРАКТИКА студенты о своих рабочих буднях
- 32** НОВЫЙ СТАРТ несколько слов о первом курсе
- 34** СПОРТ МОЕ МЕЧТЫ о скалолазании
- 36** ВЕЩИ
- 38** НЕ ВОПРОС Анна Крицкая об обучении в Германии



Периодическое печатное издание БАНК'А
№ 69 ноябрь 2014г.

Над номером работали:

Главные редакторы: Степаненко Олег,
Хромойкин Михаил

Литературный редактор: Елизавета
Решетникова

Корректоры:
Мария Сергеевна Кудласевич, Анна Вале-
рьевна Верховцева, Татьяна Верховцева

Авторы:

Яна Марцинкевич, Елизавета Решетникова,
Дарья Тараненко, Юлия Полтавская, Ма-
рия Власова, Дарья Ермоленко, Елизавета
Акулова, Владлена Дворниченко

Инфографика: Павел Шуклин

Вёрстка:
Максим Коломцев

Фотографы:
Екатерина Бессмолкина, Владлена
Дворниченко

Учредитель:

Автономная некоммерческая организация
высшего профессионального образования
“Международный банковский институт”
191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Формат: А4; Тираж: 400 шт.

Подписано в печать: 28 ноября 2014 года.
Распространяется бесплатно.

Ваши статьи, письма к редакции и другие
предложения присылайте на электронный
адрес журнала: banka.art@mail.ru

ВНУТРЯК

ТЕКСТ: СТЕПАНЕНКО ОЛЕГ, ХРОМОЙКИН МИХАИЛ



Существует негласное правило, что не стоит выносить внутренние проблемы на публику - это никому неинтересно и будет понятно только узкому кругу читателей. Но разве вам никогда не было интересно, что происходит на сцене, когда занавес опущен?

Вы не знали, что мы вели переговоры с секретарем Тины Канделаки (обнадеживающее начало и внезапное прекращение переписки), не знали, что мы говорили с бывшим редактором журнала «Большой Город», не знали, что мы несколько часов стояли у дверей редакции «The Village». Эти статьи так и не были напечатаны, как и многие другие наши задумки.

Пару лет назад мы хватались за статьи, как за способ самовыражения, часами напролет обсуждали следующие выпуски. Сейчас есть только список неосуществленных идей и усталость от вечной суеты. Мы так и не научились писать письмо редакторов как надо, но научились думать под другим углом. Теперь новое знакомство или случайный диалог могут сопровождаться в мыслях словами «срочно в номер!».

Это было время, когда на мероприятиях городского студенческого пресс-центра нам всегда предоставляли слово. Время, когда журналисты известных изданий давали нам советы. Время, когда мы сами лезли с советами к верстальщикам и фотографам, не имея представления о тонкостях их работы. Надеемся, наша работа вас радовала и этот номер также принесет вам массу положительных эмоций.



НАШЕ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО. РИТ

**ВСЁ, ЧТО ВЫ ХОТЕЛИ ЗНАТЬ
ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ НАУЧНОМ
ОБЩЕСТВЕ СТУДЕНТОВ, НО
НЕ ЗНАЛИ, К КОМУ ОБРАТИТЬСЯ.**

Васильева Светлана Александровна, заместитель директора ЦО НИР

Научно-исследовательская работа студентов (НИРС) является важной частью студенческой жизни. На первый взгляд может показаться, что такая деятельность является уделом тех, кто хочет всю свою жизнь посвятить изучению какой-либо научной проблемы, однако это не совсем верный стереотип. После окончания института любому студенту, вне зависимости от специальности и оценок, приходится сталкиваться с тем, что его знаний в какой-то области может не хватать, а самостоятельное изучение проблем окажется трудным и сложным. Как раз в такой ситуации опыт самостоятельного решения практических задач, поиска материалов помогает преодолеть возникшие трудности, так что НИРС в институте является отличной возможностью подготовиться к тому, что в будущем придется делать любому специалисту, поскольку настоящий профессионал учится всегда, и в большей степени – самостоятельно.

**Голод София, 103 группа
Председатель Совета ЭНОС**

Мое знакомство со Студенческим Советом МБИ состоялось на первом курсе еще в 2010 году. Его работа, такая слаженная и продуктивная, просто не могла не привлечь внимание активных ребят! Деятельность Экономического Научного Общества Студентов вызвала у меня огромный интерес, и с тех самых пор я остаюсь верна этому направлению. ЭНОС – это сердце студенческой науки. Из года в год мы организуем мероприятия, участие в которых позволяет студентам выходить за традиционные рамки изучения экономики, менеджмента и смежных с ними дисциплин. Знание и навыки, приобретенные таким образом, превращаются в прекрасное конкурентное преимущество и выгодно отличают выпускников МБИ при формировании портфолио и дальнейшем трудоустройстве. Не пугайтесь определения «научный» и рискните пройти путь вместе с нами!

**Куркович Надежда, 121 учебная группа.
Зам. председателя Совета ЭНОС**

Целью Экономического Научного Общества Студентов (ЭНОС) является содействие научно-исследовательской работе. Как студентка третьего курса, не могу не признать, что ЭНОС является неотъемлемой частью МБИ, без которой не обходятся все организационно-массовые мероприятия системы НИР. Как известно, основными направлениями деятельности ЭНОС являются: организация и проведение факультативов, Дней науки, научно-практических конференций и целого спектра внешних мероприятий.

Мы, несомненно, рады помогать в организации научной работы студентов, информировать студентов о направлениях научных исследований кафедр, а также содействовать тесному сотрудничеству студентов с преподавательским составом МБИ.

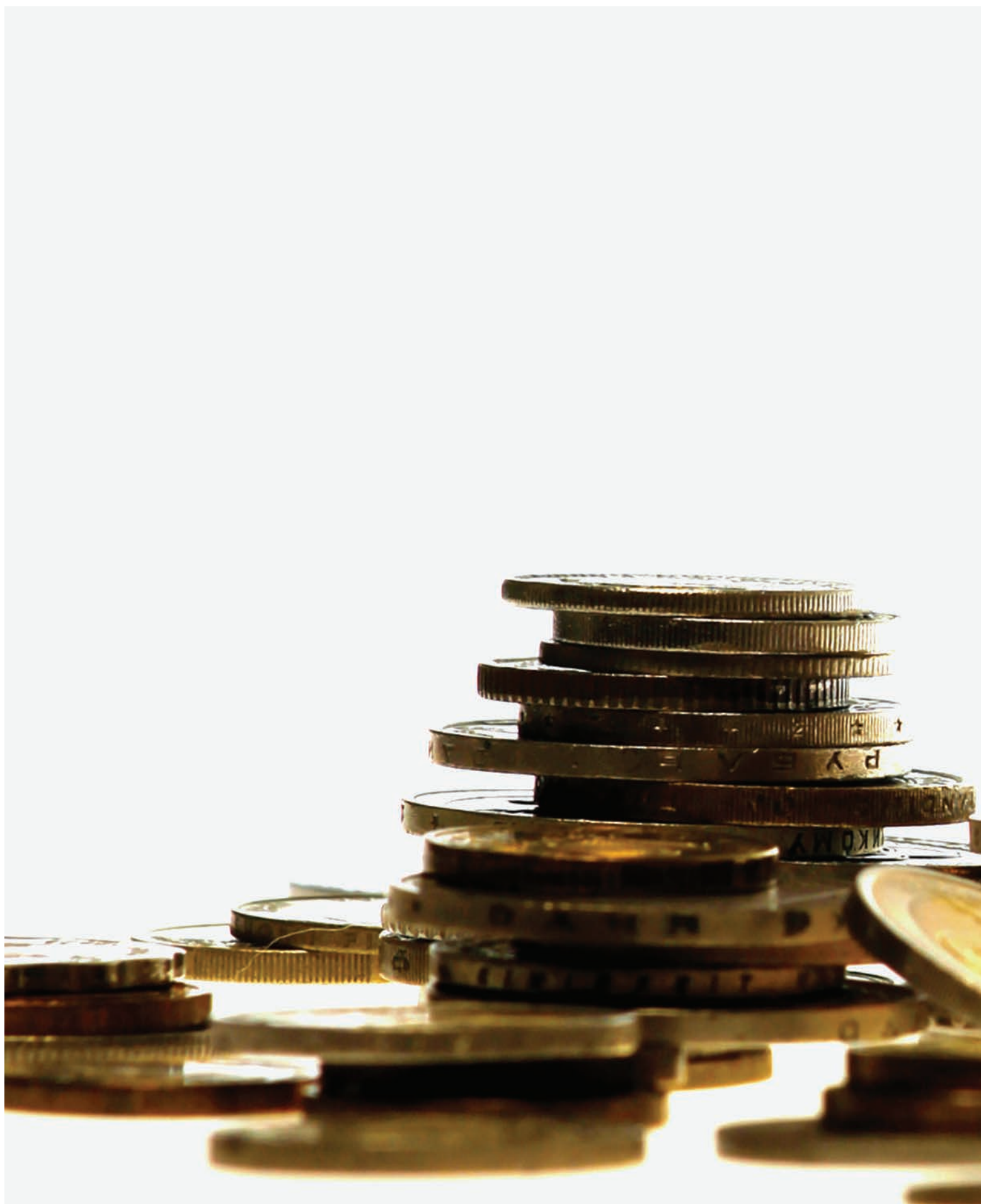
Если вы желаете интеллектуально развиваться, участвовать во всевозможных научно-практических мероприятиях, научиться грамотно писать научные работы, а также выработать свою собственную научную позицию, тогда ваша дорога ведет прямо к нам!

**Зубарева Вероника 131 группа
Зам. председателя Совета ЭНОС**

В науке для студентов нет ничего страшного. ЭНОС - общество, которое поможет, вовлечет и даст возможность попробовать себя в качестве организатора научных событий. Ведь делать исследовательскую работу не значит быть «книжным червем». Это значит, прежде всего, быть заинтересованной личностью и иметь желание поведать свои захватывающие мысли и идеи всему миру, или, по крайней мере, своему институту.

ЭНОС занимается разработкой и открытием возможностей для студентов. Зачем? Чтобы, участвуя в таких мероприятиях, вы могли найти новые знакомства, контакты для дальнейшего продвижения к своей цели.

Нужны идеи, нужны мысли, нужны неординарные предложения, чтобы ЭНОС продолжал открывать эти возможности и искать пути развития, что и является нашей целью.

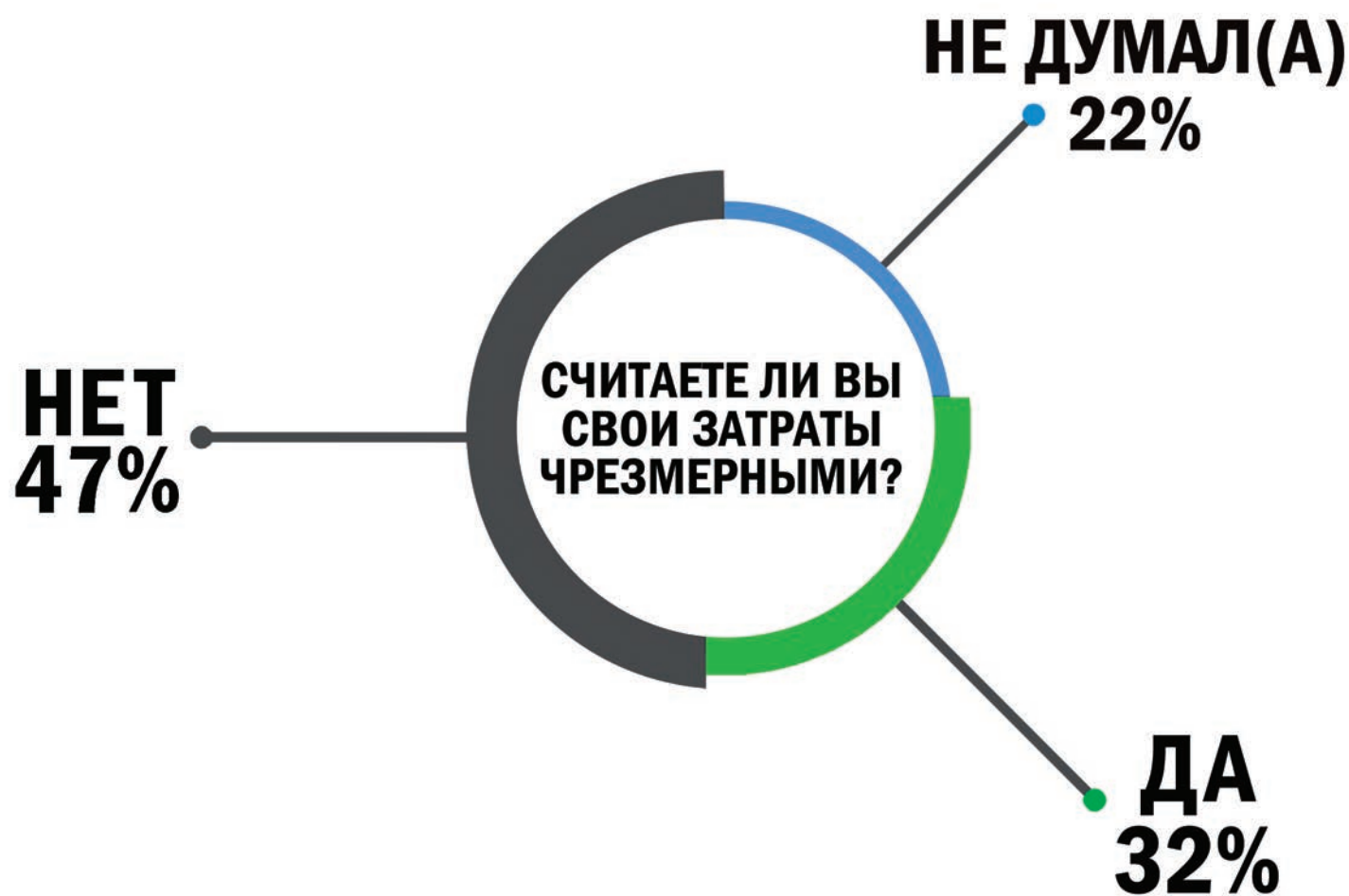
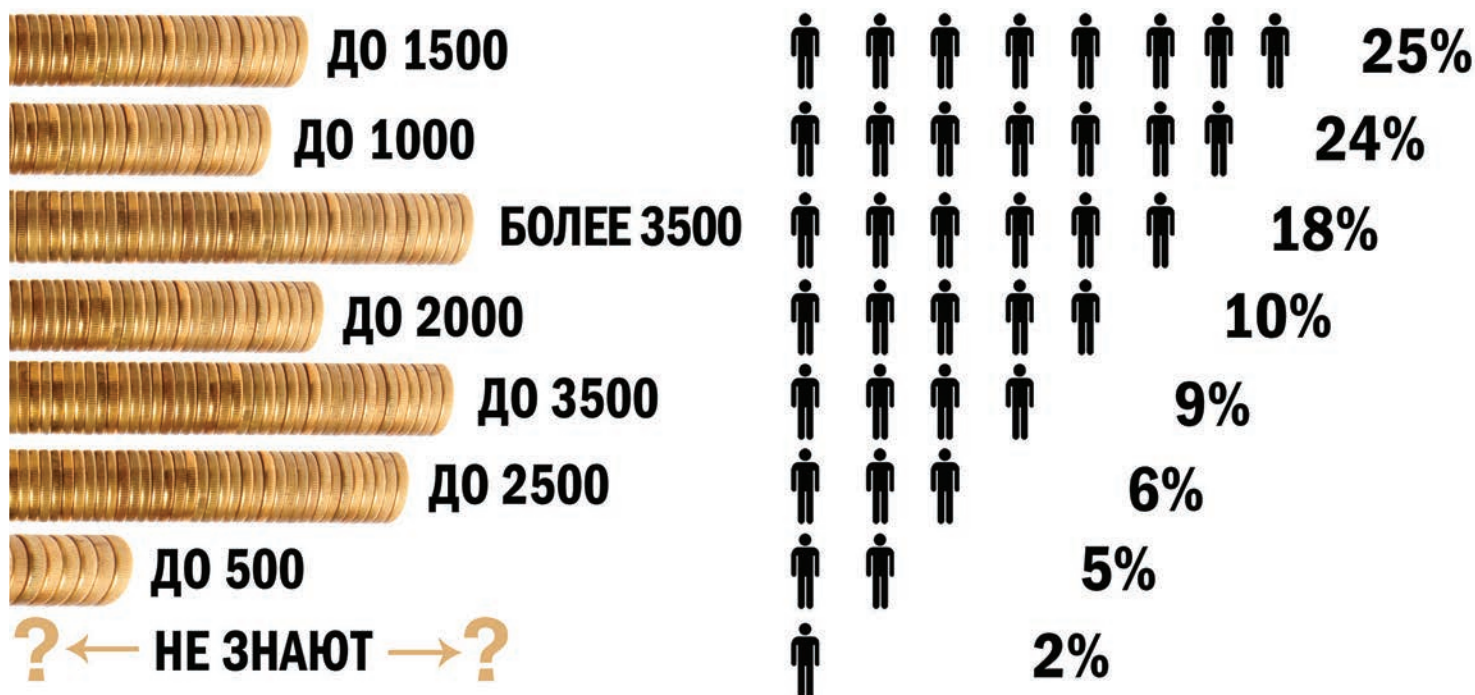


**МЫ СПРОСИЛИ БИЗНЕСМЕНОВ
РАЗНЫХ УРОВНЕЙ О ТОМ,
КАК ОНИ НАЧИНАЛИ СВОЮ КАРЬЕ-
РУ, КАКИЕ ПРЕГРАДЫ ВОЗНИКАЛИ
НА ИХ ПУТИ И КАКИЕ СОВЕТЫ ОНИ
МОГУТ ДАТЬ НАЧИНАЮЩИМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ.
НО СНАЧАЛА МЫ ПОКАЖЕМ,
НА ЧТО ТРАТЯТ ДЕНЬГИ НАШИ
СТУДЕНТЫ.**



КТО БОЛЬШЕ?

МЫ СПРОСИЛИ СТУДЕНТОВ СКОЛЬКО ДЕНЕГ ОНИ ТРАТЯТ В НЕДЕЛЮ



СТАТЬИ РАСХОДОВ, ЧАЩЕ ВСЕГО УПОМИНАЕМЫЕ СТУДЕНТАМИ

ЕДА И КОФЕ



45%

ТРАНСПОРТ



17%

РАЗВЛЕЧЕНИЯ



14%

ОДЕЖДА



10%

ХОЗТОВАРЫ



3%

ВРЕДНЫЕ ПРИВЫЧКИ



3%

КОСМЕТИКА



2%

ХОББИ



2%

СЧЕТА



1%

МЕДЕЦИНА



1%

«BRAIN UP»

ТЕКСТ: МИХАИЛ ХРОМОЙКИН

МЫ ПОВОРОРИЛИ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «BRAIN UP» ОЛЕГОМ БАСИСТЫМ.

Что такое Brain UP?

Brain up — это стартап, который уже получил инвестиции в размере 2 миллионов рублей и сейчас выходит на стадию продаж. Фактически, проекту 3 года, но зарегистрировались мы только в позапрошлом году, когда получили инвестиции. Первые полтора года мы потратили на создание базовой модели и бизнес-плана (который писали по учебникам), чтобы можно было бы показать проект серьезным людям.

Деньги начали работать сразу: мы запустили первую версию сайта и начали тестовые продажи. Но в определённый момент мы осознали, что конверсия сайта недостаточно велика, и свернули активность, чтобы изменить дизайн. Буквально на днях он запустился.

Что представляет собой проект?

Brain up состоит из трех частей: база знаний, где публикуются полезные материалы, база регистраций на мероприятия и часть, которую мы называем «системой интересов», которая индивидуально формирует подборку из всего, что есть на нашем сайте, на основе указанных предпочтений пользователя.

Какие отношения с конкурентами?

Все конкуренты, которых мы видели, прекратили свою деятельность либо сменили направленность. Это значит, что пока мы одни в этой нише, и сейчас мы фактически без прямых конкурентов. А вот косвенных — предостаточно, по отдельным направлениям имеются похожие услуги, но только не по всей совокупности наших предложений. По базе регистрации наши конкуренты — timerad. По базе знаний — rutracker, который не столь удобен, но всё же его многие используют (мы надеемся отбить у них часть пользователей). А вот по части интересов мы единственные.

Какие сложности были в начале и чем обусловлен выбор этой сферы деятельности?

Когда всё начиналось, мне было 19 лет. За плечами у меня уже был один бизнес-опыт — тренинговая компания. Мы обучали студентов продажам и «продавали» их компаниям. Поэтому некоторые знания в этой области у меня имеются.

ВЫБОР ДАННОЙ СФЕРЫ ПРОИЗОШЕЛ ИЗ-ЗА ТОГО, ЧТО Я ОЧЕНЬ ПРИДИРЧИВ К ВЫБОРУ ОБРАЗОВАНИЯ.

В 15 лет поступил в ИТМО на программиста, через 2 года ушёл в ФИНЭК на HR. Параллельно я учился в тренинговых компаниях, на открытых лекциях и мероприятиях, в некоммерческих организациях, в которых я работал. Адекватные знания во всех этих местах составляют

10% из всего потока информации, остальное — вода.

Эти мысли вертелись в моей голове, пока однажды я не оказался на мероприятии для стартаперов, где выступал мой нынешний бизнес-партнер, Дмитрий Лелеко с идеей бизнес-ежедневника. После мероприятия была afterparty, все вежливо — в ресторанчике на крыше. Там мы разговорились, и через пару часов появилось маленькая искорка, ставшая через 3 года BrainUP-ом.

Какие каналы продвижения вы используете, чтобы привлечь клиентов?

Реклама, в первую очередь, идёт через интернет. Мы есть в соцсетях, например, в группе «В контакте», и у нас 27 тысяч подписчиков, также мы есть на фейсбуке. Ведутся работы по SEO и контекстной рекламе. Я часто выступаю на различных мероприятиях. Все учредители (сейчас их четыре) также проявляют активность, причем в самых необычных местах: например сейчас мы нашли команду тестеров в клане онлайн игр. Какие изменения произошли за годы существования фирмы?

У нас раньше не было структуры. Сегодня у нас есть отделы разработки, продаж и маркетинга, которые продуктивно работают (действительно работают, в отличие от того, что у нас было в начале). Мы научились создавать и поддерживать процессы — те, что нужно муторно делать изо дня в день. Как ни странно, это оказалось самым сложным, с точки зрения менеджмента, этапом развития компании.

Какие вы ставите перед собой цели и какие у вас планы на будущее?

В течение года мы рассчитываем привлечь 250 тысяч человек в постоянную аудиторию, за это время мы должны расширяться на Москву и на некоторые города-миллионники. Когда мы громко выйдем на Питер и Москву, люди из других городов нам сами напишут с предложением продвигать этот проект у себя, главное — захватить основные рынки. Таким образом, мы рассчитываем заполнить не менее 25% рынка организации мероприятий.

Наша цель — сделать рынок образования качественнее. Мы хотим, чтобы проекты, лекции, мероприятия, которые могут действительно чему-то научить, получили достойную поддержку. Как ни странно, чем лучше тренинговая компания и люди, там преподающие, тем хуже у них реклама. Они просто в маркетинг вкладывают меньше денег, чем в работу над своими продуктами. Наша задача — дать возможность выделиться таким предложениям неакадемического образования, тем самым сделать эту сферу лучше.

Что важнее: идея или фирма?

Любая идея — это ценно, но именно прибыль определяет эту ценность. Для меня фирма — способ легально зарабатывать деньги. Больше — ничего.

Что вам потребовалось узнать, прежде чем вступить в эту отрасль?

Уже тогда я был сертифицированным бизнес-тренером, поэтому понимание этой сферы уже было. Невозможно знать всего, но это не причина ждать до старости, чтобы качественно подготовиться к вхождению на рынок. Необходимо осознать эту мысль. Косяки есть всегда и везде, предугадать их все нереально. У нас были какие-то знания, но желание должно быть первично.

Какова ваша формула успеха?

Можно рассмотреть несколько вариантов в качестве примера. Большинство компаний, занимающихся тренингами, акцентируют внимание на маркетинге и вливают туда большую часть капитала. Они продают себя всеми способами: рассылки, сайты, лендинги, мероприятия, постинги и всё в этом роде. В результате, первые пару лет они зарабатывают, потом почему-то резко стараются изменить сферу деятельности.

С другой стороны, есть компании, сфокусировавшиеся на продукте, но о них мало кто знает.

Есть популярное мнение, что на маркетинг стоит тратить 30% средств. Развитие продукта, на мой взгляд, требует также порядка 30%. Формула успеха в том, чтобы все было сбалансировано.

Что вы думаете о бизнес-инкубаторах вроде Сколково и Ингрии?

Со Сколково у меня не получилось поработать. Мы с ними общались, они выдвигали разные условия и хотели, чтобы я переехал в Москву, но мне не хотелось покидать Питер.

С Ингрией мы работали довольно плотно. Вместе участвовали в мероприятиях, прежде всего ради обратной связи. Лучший способ вырастить бизнес — это слушать, что говорят люди вокруг: клиенты, сотрудники и профессионалы в этом деле. Конкретно, Ингрия и выращивает таких профессионалов, которые готовы дать совет. Не всегда, конечно, можно согласиться с ними, но они, безусловно, понимают инвесторов, которых надо привлечь, лучше, чем вы. Поэтому их слова и ценятся.

На выступлениях у них мы многому научились, и наши презентации в результате стали намного лучше. Благодаря этому мы и привлекли второй миллион в качестве инвестиций. Насколько мне известно, с Ингрией можно сотрудничать бесплатно. Но это не единственные интересные организации в этой отрасли. Есть, например, еще *ideal machine*, которые имеют высокий уровень и дают очень качественный фидбэк.

Какие вы можете дать рекомендации для начинающих предпринимателей?

Помните, что подавляющее большинство компаний появляются только через некоторое время после того, как началась работа. Регистрация юридического лица, выплата заработной платы, налоги и многое другое создают огромные затраты. Если у вас нет хорошей кредитной истории или друзей, которые готовы оказать финансовую помощь, то есть смысл начинать работать с небольшой группой людей, либо в одиночку. Это требует минимальных вложений, и когда вы получите подтверждение гарантированной прибыли в будущем, тогда уже есть смысл организовывать компанию.

Конечно, сейчас я плачу все налоги и все в этом роде, но на начальном этапе нужно продумать, как сделать что-то качественное, а не заниматься бумажной волокитой. Зачем?

Если вам что-то интересно, работайте в этой сфере. Если у вас нет желания тратить всего себя на работу (как, например, в стартапах), возможно, стоит открыть простой бизнес, с порогом вхождения 50-100 тысяч - это всевозможные услуги и перепродажа.

Знакомьтесь со всеми, кого видите, и постепенно найдете исполнителей, продавцов, маркетологов. Самое главное — это навык общения.



«ITEROS»

ТЕКСТ: МИХАИЛ ХРОМОЙКИН, ЕЛИЗАВЕТА РЕШЕТНИКОВА

МЫ ПОГОВОРИЛИ С АРТЕМОМ АЛЕКСЕЕВИЧЕМ ПИКУЛИНЫМ, КОММЕРЧЕСКИМ ДИРЕКТОРОМ ФИРМЫ, ЗАНИМАЮЩЕЙСЯ ИТ-АУТСОРСИНГОМ, «ITEROS».

Как давно начала работать Ваша фирма?

Действуем мы уже почти год, за это время успели неплохо показать себя в нашей сфере, а также крепко встать на ноги.

Где Вы учились?

Я заканчивал ИТМО по специальности «Специалист по защите информации». Работая не по специальности. Мое дело, в первую очередь, коммерция, поиск клиентов, маркетинг. Также мне важно разбираться в IT-технологиях.

Бизнес-жилка появилась у Вас в институтские годы?

Бизнес-жилка появилась еще лет в 6-7, когда я играл в фишки: я их собирал пачками, у меня был даже целый прайс-лист, по которому я их продавал. Было интересно. В старших классах я занимался сбором компьютеров: продавал слабенькие тем, кому не нужны были очень мощные. Мой первый официальный бизнес — агентство недвижимости. Сам поработал в такой организации 2 месяца, увидел, что, на самом деле, это все просто и что я могу сделать еще лучше, поэтому ушел оттуда и открыл ИП.

Через некоторое время мне пришлось закрыть свое агентство недвижимости. После этого пошел работать практически по специальности — системным администратором в табачную корпорацию. Поработав там, я уже просто не мог слышать приказы, выполнять поручения — это не мое. Я не мог этого терпеть долго, поэтому у меня не было выбора — надо было уходить и придумывать что-то свое. Собственно, это привело к тому, что сейчас у меня есть.

Как Вам пришла эта идея в голову?

Есть такое понятие — сфера компетенции, то есть я в этом хорошо разбираюсь, я понимаю, как работает рынок, потому что я работал в аналогичной компании.

Можете в нескольких предложениях рассказать о деятельности своей фирмы?

Мы занимаемся тем, что, по сути, замещаем вакансию системного администратора. Например, есть бухгалтерия на аутсорсинге, когда ее отдают за небольшие деньги бухгалтерам, по такой же схеме мы занимаемся обслуживанием компьютеров, серверов и ведением любых IT-проектов. Вчера, например, был звонок: «Здравствуйте, мы ищем системного администратора, можете нам помочь?». Я представился, сказал, что, конечно, я подьеду. Подъехал, обрисовал, чем занимается наша компания, и объяснил, что, по сути, это профессиональнее и дешевле, чем штатный системный администратор. Этим и занимаемся.

Какие у Вас планы и цели?

В планах завоевание новых территорий, но также есть желание вывести эту сферу на качественно новый уровень.

Долго объяснять, как все это у меня в голове видится, но скажем так: качество ныне существующих компаний оставляет желать лучшего.

Можете на паре примеров сказать, что бы Вы изменили в этих компаниях?

В них не хватает банальных вещей, на самом деле: время реакции, квалификация специалистов, сам процесс обработки заявок. Например,

сервер упал, а никто даже не пошевелился.

С какими трудностями Вы столкнулись, когда начинали свою деятельность? Может, конкуренты давили?

Конкуренты — это само собой: они до сих пор давят. Это очень видно в плане интернет-рекламы. Насчет трудностей: в любом бизнесе есть трудность в поиске клиентов, их всегда мало, их всегда не хватает.

Я в своих экспериментах с рекламой потратил достаточно много денег на то, чтобы нащупать ту рекламу, которая работает. И нашел.

До сих пор не хватает бюджета — я хочу выйти на тендер, где речь идет уже о сделках на миллионы.

Это одна из таких мини-целей — выйти на миллионные контракты.

Произошли ли качественные изменения в работе фирмы за все время ее существования?

Несомненно! Могу выделить для примера быстрое расширение клиентской базы и увеличение штата сотрудников. В плане инноваций в сфере ведения бизнеса у нас очень четкая система заявок, то есть никто никогда ничего не забудет. Очень точно оплажены бизнес-процессы. Есть еще много деталей, но это надо углубляться в IT-технологии.

Чем вы привлекаете клиентов?

Качеством. Цены стараемся не занижать ввиду того, что я не очень люблю тех, кто демпингует (продает товары по искусственно заниженным ценам, — прим. ред.).

Какой определяющий фактор привлечения клиентов?

Четкий и последовательный маркетинг. То есть, например, сейчас у нас 30 направлений рекламы, надо их тестировать и вкладывать немного денег

в каждое из направлений и смотреть, что работает. Например, то, на что я тратил деньги в начале, вообще не сработало: я размещал рекламу в бизнес-центрах — ни одного звонка. В интернете определенная реклама работает — это основной канал привлечения клиентов.

Какие советы Вы можете дать студентам?

Ни в коем случае не снимать офис, не брать людей на ставку, брать их надо только на процент. Собственно, все сейчас на процентах работают. У нас, например, целая система мотивации выстроена, но никаких ставок.

Нет ничего плохого в том, чтобы в начале карьеры работать неофициально. Если вам нужно работать официально — открывайте ИП — это очень легко (вбейте в гугл «открыть ИП» и убедитесь).

Для ведения бухгалтерии могу посоветовать сервис «Мое дело».

То есть бояться заполнения бумаг абсолютно не стоит. Бояться можно только вашей текущей работы. То есть, если кто-то планирует свой бизнес и при этом работает, то не надо бросать все, потому что, как известно, только каждый пятый бизнес функционирует как надо.

Главное — не бояться: все не так сложно делается.

Ребят, которые действительно разбираются в IT и которые хорошо дисциплинированы, буду рад увидеть на собеседовании, так как мы сейчас расширяем штат.



«СЧАСТЬЕ ЗДЕСЬ»

ТЕКСТ: ЕЛИЗАВЕТА АКУЛОВА

МЫ ПОВОРОДИЛИ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ФИРМЫ "СЧАСТЬЕ ЗДЕСЬ".

ОРГАНИЗОВАТЬ СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО — ЗАДАЧА ДЛЯ МНОГИХ СЛОЖНАЯ. КТО-ТО СЧИТАЕТ, ЧТО СЕЙЧАС НЕПОДХОДЯЩЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, КОМУ-ТО СЛОЖНО НАЙТИ ДЕНЬГИ НА ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, А КТО-ТО ПОПРОСТУ НЕ УМЕЕТ СОСТАВЛЯТЬ БИЗНЕС-ПЛАН. НО КТО, КАК НЕ ЭКОНОМИСТЫ, МОГУТ С ЭТИМ СПРАВИТЬСЯ НА ХОРОШЕМ УРОВНЕ? И ВОТ МЫ УЖЕ НАХОДИМСЯ ПЕРЕД ДВЕРЬЮ ТУРИСТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА "СЧАСТЬЕ ЗДЕСЬ", КОТОРОЕ БУКВАЛЬНО НЕДАВНО БЫЛО ОРГАНИЗОВАНО СРАЗУ ТРЕМЯ ВЫПУСКНИЦАМИ МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА: МАРИНОЙ НЕСТЕРОВИЧ, АЛЕНОЙ КОРОБЕЙНИКОВОЙ И ЕКАТЕРИНОЙ ОСИПОВОЙ. «БАНК'Е» УДАЛОСЬ ЗАСТАТЬ СРАЗУ ВСЕХ ОРГАНИЗАТОРОВ ЗА РАБОТОЙ И РАССПРОСИТЬ ДЕВУШЕК ОБ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Банк'а: Почему вам захотелось создать бизнес?

Катя: У нас был опыт работы «на дядечку», и как-то мы собрались, подумали, что у нас уже есть определенные знания, опыт, финансовая составляющая и самое главное — идея для того, чтобы начать работать на себя. И вот однажды, собравшись в кафе, мы задали себе вопрос: "А что мы любим делать? — Путешествовать". Поэтому решили открыть туристическую фирму.

ПОСЧИТАЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, СОСТАВИЛИ БИЗНЕС ПЛАН, ОЦЕНИЛИ ВСЕ ПЛЮСЫ, МИНУСЫ И РЕШИЛИ, ЧТО МЫ СПОСОБНЫ НА ЭТО.

Марина: И, кроме того, мы же не только специализируемся на туризме. Мы еще можем помочь вам организовать свадьбу, торжество, или, например, романтическое свидание на крыше. Так что если вы хотите сделать приятное своей половинке, желаете провести незабываемый вечер, вы уже знаете, куда обращаться. Проведём всё на высоком уровне.

Банк'а: А что касается туризма, можете ли вы отправить клиента в любую точку мира?

Алёна: Какой провокационный вопрос... Чаще всего отправляем людей по готовым турам. В наше время немаловажно знать, что такое туроператор и турфирма, так как возникают такие ситуации, когда человек не

знает, в чем разница. Вообще, мы являемся посредниками в туристическом бизнесе.

Банк'а: И в чем же разница между туристической фирмой и туристическим оператором?

Марина: Турфирма — это обыкновенный посредник. Мы ищем потребителя, даем рекламу и получаем с этого комиссию. А вот туроператор — это тот, кто работает непосредственно с авиакомпаниями, с отелями и составляет весь маршрут для туриста, в конце концов, несет всю ответственность за качественный отдых. Представитель туроператора находится на месте пребывания туриста на всем промежутке времени его отдыха. По законодательству деятельность туроператора страхуется, он подбирает туры, программы, отвечает за размещение и перелеты туристов, поэтому именно он несет ответственность за любые проблемы, случающиеся у отдыхающих.

Банк'а: А сложно ли создать турфирму?

Катя: Если рассматривать деятельность туроператора, то, для начала, нужно оплатить 10 миллионов рублей, чтобы застраховать свою деятельность, не считая других расходов. Поэтому для нас самым подходящим вариантом было создание небольшой турфирмы и трендов, динамики рынка. Конечно же, немаловажный фактор — это правильная маркетинговая политика. Плюс в том, что ни один наш турист не уехал с обанкротившимся туроператором, так как мы умеем оценивать рынок, и этому нас научил Международный банковский институт.

Банк'а: Хорошо, а скажите, есть ли у вас какое-нибудь конкурентное преимущество среди остальных турфирм и какова экономическая обстановка в этой сфере?

Марина: Во-первых, мы гарантируем качество нашей поездки. Все-таки мы сами, а не кто-то другой, несем ответственность за свою фирму. В данный момент существуют фирмы, которые выживают за счет количества проданных туров, и зачастую предлагают клиентам туры уже обанкротившихся туроператоров. Сложившаяся сегодня обстановка на рынке дает понять, что предложение превышает спрос, и поэтому более качественные и стабильные игроки остаются, а неквалифицированные уходят. Мы ценим свой труд и предлагаем достойные цены не только за покупку услуги, но и за качество ее использования, поэтому мы отслеживаем все выгодные варианты для клиента.

Банк'а: Наверно, сложно создавать своё дело впервые. Скажите, а был ли у вас еще опыт создания собственного дела?

Марина: Да... До института был свой магазин, но он был не очень прибыльным, так как я еще не знала об основных законах экономики. Но, как всякому студенту, нам хотелось заработать, и поэтому первый опыт получили в таких компаниях, как Mary Key, Tiens. Сейчас мы реализуем некоммерческий проект — организация конференций для школьников 12-17 лет, а также занимаемся созданием детских лагерей. Параллель-





но мы работаем над проектом по инвестированию денежных средств в социальную сеть 8travel. Проект увидит свет уже в ноябре, а точнее, запустится его публичная версия.

Банк'а: А вообще вам нравится то, чем вы занимаетесь? Что привлекает больше всего?

Алёна: Очень нравится, потому что постоянно приходится самосовершенствоваться. Нам нравится путешествовать, и вследствие этого нам доставляет удовольствие разбираться в этой сфере, узнавать новинки. Самое главное - это независимость. Ты работаешь сам на себя.

Катя: Туризм – это не только понимание того, что ты путешествуешь по миру, но анализ экономических, психологических, социальных параметров. То есть тебе самому необходимо просчитывать прибыль, убытки, искать точку безубыточности и т.п. И вообще: главное в этой деятельности – это получение навыков и постоянное развитие того, что ты делаешь. Когда ты работаешь на кого-то, за все твои ошибки или просчеты отвечает твой начальник. Когда же ты организуешь своё дело, за всё отвечаешь сам. Ну и, конечно же, не стоит забывать про право. Обязанности и права необходимо знать каждому, так как это очень поможет при открытии, например, своего бизнеса, как это было у нас.

Многие на первом курсе задают себе вопросы: "Зачем мне эта психология, или социология, или право?". Ребята, впитывайте, как губка, всю информацию, которую вам дают, так как это пригодится

вам в будущем в любой отрасли.

Банк'а: Почему вы открыли бизнес вместе, сообща?

Алёна: Бытуют мнения, что нет ничего хуже, чем открывать бизнес со своими родственниками или друзьями. Но я не соглашусь с этим — разумней и рациональней вести дела с теми, на кого ты можешь полностью положиться. Чаще всего, когда встает денежный вопрос, проверяется настоящая дружба. Мы сталкивались с этим, но, как вы видите, мы до сих пор все вместе, и бизнес в дальнейшем никак не тронет наши дружеские отношения, а только укрепит.

Банк'а: Нам было приятно с вами пообщаться. Желаем успехов в дальнейших продвижениях, и чтобы клиентский состав постоянно пополнялся. Надеемся, что в скором будущем мы к Вам обратимся.

Катя: А мы, в первую очередь, хотим поблагодарить вас за профессиональную работу. Вы на правильном пути, потому что, получая знания, ты еще и учишься реализовывать себя. Тем более что МБИ дает такие возможности.

Марина: Самая основная ваша работа — это получать знания, но вместе с этим это хорошая база для развития и в других сферах общественной деятельности. Во-первых, это наработка знаний. Во-вторых, это расширение в коллективе. В-третьих, получение навыков для дальнейшей работы. Если есть какие-то идеи, не бойтесь их высказывать, ведь это может стать полезным и необходимым для вашего развития. Удачи!



«MY RULES»

ТЕКСТ: ЯНА МАРЦИНКЕВИЧ

ВЫПУСКНИК МБИ И РУКОВОДИТЕЛЬ ФИРМЫ «MY RULES» КРАХМАЛЬ АЛЕКСАНДР ОТВЕТИЛ НА НЕСКОЛЬКО НАШИХ ВОПРОСОВ О ЕГО БИЗНЕСЕ. СФЕРА РАБОТЫ ЭТОЙ ФИРМЫ ИНДИВИДУАЛЬНАЯ И КОМАНДНАЯ СПОРТИВНАЯ ФОРМА ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ.

Какой был стартовый капитал, если не секрет?

Примерно 150000 рублей, сюда вошли затраты на материалы для пошива, представительство в интернете my-rules.ru, реклама и спонсирование начинающих спортсменов.

За какой период окупилось?

За год, но пока трудно сказать, что проект приносит колоссальную прибыль. Все доходы идут на развитие проекта. Это разработка удобной формы и спортивных аксессуаров. Также мы не обходим стороной спонсирование, ведь мы не просто создаем одежду, но и популяризируем спорт, поддерживаем молодых спортсменов. Поэтому я вливаю в рекламу прибыль от своих более доходных проектов, таких как ExtremeGadget.ru или Cat-Bags.ru и т.д.

Есть ли у тебя высшее образование?

Я не окончил обучение на очном отделении Международного банковского института по специальности «Прикладная информатика» — ушел перед защитой диплома. Я выжал из себя все, что мог, но немного не дотянул, ведь у нас очень сильная и кафедра информатики. Зато окончил Международный банковский институт по направлению «Экономика».

Как тебе пришла идея, с чего все начиналось?

Идея пришла просто. Когда мы играли за МБИ на городских соревнованиях по баскетболу, то возник вопрос о покупке формы для нашей команды.

Нашли с трудом, купили, постирали, развалилась. Этот проект был следствием наших потребностей.

Не страшно ли было начинать дело?

Досконально разобравшись в вопросе и придумав удобный интерфейс взаимодействия клиента и производителя, мы вышли на рынок как «My rules» в 2011 году. У нас ничего не было, мы ничего не теряли, кроме времени, которое тогда, казалось, ничего не стоило. Плохого опыта, который мог напугать нас, тоже не было.

И МЫ ТВЕРДО ЗНАЛИ И ЗНАЕМ, ЧТО ЭТО ПРАВИЛЬНОЕ ДЕЛО – ПОДНИМАТЬ ПРОИЗВОДСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В РОССИИ ЗА СЧЕТ МЕНЕЕ БЛАГОРОДНЫХ, НА МОЙ ВЗГЛЯД, ПРОЕКТОВ "КУПИ-ПРОДАЙ".

Как появилось название?

Это было рабочее название, которое родилось в первые секунды обдумывания — так и оставили

В чем заключается твоя работа?

Если говорить, не вдаваясь в подробности, то моя работа состоит в следующем: получить заказ, обсудить с клиентом его предпочтения, получить оплату и сделать то, что пожелает клиент, с одной оговоркой: конструктор на сайте не дает 100% свободы для сборки формы, мы ограничиваем технические возможности используемых материалов + возможности наших швей. Также есть ограничения по "стилю" — вы не сможете собрать безобразную форму, что бы вы не собрали, будет в стиле «My rules». Конечно, наша работа заключается в логистике бизнес-процессов, ведении бухгалтерии, работе со складом, организации работы команды. Сейчас весь проект обходится 7 людьми.

Что вдохновляет?

Вдохновляет обратная связь: повторяюсь, проект направлен не на получение сверхприбыли, а на то, чтобы люди занимались спортом с максимальным комфортом. И когда я общаюсь с клиентами, то возникает желание снизить цену, лишь бы получить еще больше слов благодарности. Получается замкнутый круг: результат нашей работы вдохновляет нас делать новые и новые шаги.

Где шьете, какие материалы используете?

Пошив одежды осуществляется в Санкт-Петербурге, у нас есть свои швей и оборудование. Но все прекрасно понимают, что дешевле было бы вынести производство в Китай или другую страну, где труд оплачивается меньше. Только боюсь, это не наш путь, потому что и качество может снизиться. По поводу материалов: пришлось испробовать множество вариантов на себе, чтобы найти идеальный вариант. Общее название для всех спортивных материалов — "специально разработанный для спорта 100% полиэстер", но эти материалы также различаются по странам-производителям и качеству сырья. Результатом нашего отбора остался один, какой именно — секрет фирмы. Но итоговый результат мне нравится. Ношу свою форму второй год, стираю после каждой тренировки (это 2-3 раза в неделю), и она все равно как новая.

Какие планы на будущее?

Не понижать качество и расширять предложение. Добавить коллекции, а не только индивидуальный пошив. Продолжать поддерживать начинающих спортсменов и организовывать любительские чемпионаты. И, надеюсь, вы сможете гордиться нашим трудом и успехами, ведь мы такие же, как и вы — из МБИ.



РОМАН МАТЕУЦА

ТЕКСТ: ЯНА МАРЦИНКЕВИЧ

РОМАН МАТЕУЦА РАССКАЗАЛ О РАБОТЕ ТАТУ-МАСТЕРА

Для начала, я хотела бы узнать, как ты называешь свое дело?

Получилось так, что моё увлечение рисовать переросло в рабочее ремесло. Скорее, это высокооплачиваемое хобби, а не работа.

Расскажи, как тебе пришла эта идея?

Всё началось примерно два года назад, когда мой друг (у которого на тот момент было уже достаточно много татуировок) предложил мне набить ему мой рисунок, который он уже давно для себя приметил. Я сказал, что никогда этого не делал, на что он ответил: «Вот и научись». В то время мой знакомый работал в тату-салоне, к нему мы и направились.

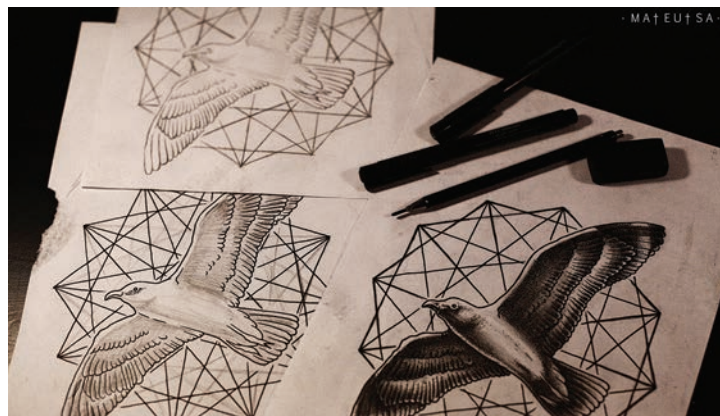
ЭТО БЫЛО БОЛЬШЕ ПОХОЖЕ НА МИСТИЧЕСКИЙ ОПЫТ, А НЕ НА РИСОВАНИЕ ПО КОЖЕ.

Мы оба остались довольны результатом, а я решил, что хотел бы этим заниматься на профессиональном уровне.

Какой был стартовый капитал?

На оборудование и все нужные материалы ушло не так уж и много, самым дорогим компонентом на тот момент оказалась сама машинка, которая стоила в районе 13 тысяч рублей.

За какой период окупилось?



Все вложения достаточно быстро окупались, так как желающих набить тату друзей и их знакомых было достаточно много.

Есть ли высшее образование?

Я получил высшее образование по специальности художник декоративно-прикладного искусства.

Что было первой работой, не страшно ли было?

Первым моим рисунком были лосиные рога, которые приглянулись другу. Они были небольшого размера, но, чтобы нарисовать их на коже, потребовалось достаточно много времени. Помню, было интересно наблюдать за погружением иглы под кожу и за тем, как краска навсегда там остаётся.

Расскажи подробнее о стиле, в котором ты работаешь? Я заметила, что это в основном дотворк.

Стиль, в котором я работаю, называется графика, в ней используют линии, штрихи, пятна и точки.

Дотворк (Dotwork — это стиль татуировки, который в буквальном смысле представляет собой создание рисунка на коже с помощью точек — прим. автора) является лишь техническим приёмом.

Каким оборудованием пользуешься?

Для своих задач в нанесении тату я использую канадский блок питания Eikon и шведские роторы фирмы Ink Machine, благодаря которым можно добиться максимального качества и яркости татуировки, не так сильно травмируя кожу клиента. Оборудования достаточно много, и я постоянно что-то докупаю и модифицирую.

Какие навыки нужно иметь, чтобы стать настоящим тату-мастером?

ТАК КАК Я УЧИЛСЯ НА ЮВЕЛИРА, ГДЕ ЧАСТО ПРИХОДИЛОСЬ РАБОТАТЬ РУКАМИ, МЕЛКАЯ МОТОРИКА РУК, УСИДЧИВОСТЬ И ТОЧНОСТЬ У МЕНЯ БЫЛИ РАЗВИТЫ ОЧЕНЬ ХОРОШО.



· MA† EU† SA ·





Также немаловажную роль играет чистота и порядок. С каждой выполненной работой я набирался опыта, чувствуя силу и уверенность, на глазах повышалось качество, и я брался за более сложные задачи.

Как ты считаешь, людям всё ещё нужно, чтобы в татуировках было скрыто какое-либо значение?

Для разных людей татуировка может быть как знаком, который несёт в себе скрытое значение, так и просто красивой картинкой с изображением чего-либо без особого смысла.

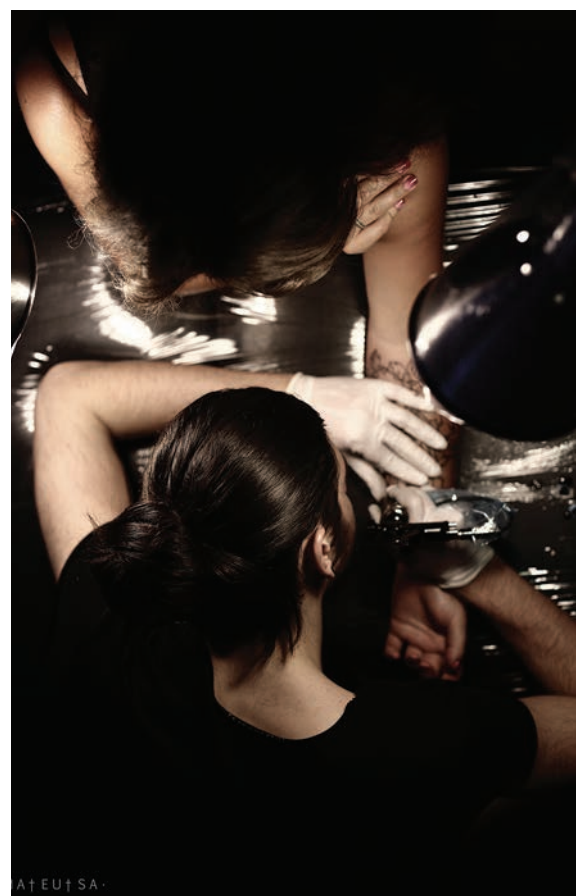
Я не особо люблю углубляться в значения, поэтому просто рисую на темы, которые мне интересны.

А какие татуировки ты никогда не будешь делать?

По возможности, я стараюсь не браться за избыток в этой профессии татуировки, а находить новые сюжеты и решения даже, казалось бы, широко распространенных и надоевших тем.

Есть ли у тебя тату?

Этот вопрос я слышу каждый день. Как бы странно это ни звучало, но на мне нет ни одной. Татуировка — это мечта.



ATEU+SA

ЛИЧНЫЙ ВЗГЛЯД

ТЕКСТ: ЯНА МАРЦИНКЕВИЧ

КТО: АНАСТАСИЯ СОЛОВЬЕВА

ЭТИМ ЛЕТОМ НАШИ СТУДЕНТЫ ВНОВЬ ПОКОРЯЛИ СЕРДЦА ЗАРУБЕЖНЫХ РАБОТОДАТЕЛЕЙ. ПРАКТИКА В ЭТОМ ГОДУ ПРИНЕСЛА НЕ ТОЛЬКО ОПЫТ, НО И НЕЗАБЫВАЕМЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ И ИСТОРИИ, О КОТОРЫХ МЫ СЕЙЧАС И РАССКАЖЕМ.

Где: Утрехт, Нидерланды

Когда: 11—22 августа

Сколько: Сама программа + проживание 1150 евро, билеты на самолет ~ 10000 рублей

Подготовка: «А вдруг меня не поймут? А если я потеряюсь?»

— Это были для меня самые актуальные вопросы, когда я отправлялась за границу. Для меня это было очень волнительно, потому что, во-первых, это была моя первая серьезная поездка за границу, во-вторых, я ехала абсолютно одна в незнакомую страну на две недели.

Из всех предложенных программ летних заграничных практик я выбрала ту, что мне ближе по специальности. Написав резюме, получив подтверждение и оплатив поездку, я начала готовиться, хотя сама до конца не верила в то, что я правда решилась на такой шаг. Моя программа начиналась 11 августа, поэтому у меня было достаточно времени, чтобы подготовиться. Начала я с того, что изучила страну, карты, самые знаменитые города, и, наконец, город — четвертый по величине, является железнодорожным центром страны, мне он показался очень уютным, приветливым, со своими особенностями, красивыми местами, множеством баров и радушными людьми. Затем я взялась за словари, видеоуроки и фильмы на английском — так прошел весь мой июль: я просыпалась, смотрела видеоуроки, листала словари, а вечером смотрела фильм. После таких усиленных занятий я, конечно, чувствовала себя увереннее, но страх перед тем, что мне придется разговаривать с реальными людьми на неродном языке, все еще оставался.

Проживание: Оплачивая программу, я могла выбрать условия, и я решила, что буду жить в общежитии. Чтобы попасть в него, мне необходимо было получить ключи за день до занятий, поэтому я прилетела в Амстердам 9-го августа вечером. Когда я вышла из самолета, я уже знала, что мне надо найти желтые автоматы и купить билет до Утрехта. С этим я справилась, а выйти на нужной станции мне помогла молодая пара, которая ехала туда же.

Проблем с тем, чтобы устроиться в хостеле, также не возникло, потому что я забронировала место заранее, а добиралась я от станции до хостела при помощи навигатора. Тогда была уже почти ночь, на улицах было много людей, открытые бары и очень дружеская атмосфера. На следующее утро я получила ключи, очень приятная сотрудница мне все объяснила и дала листовку с картой проезда до общежития. Это было следующим испытанием, здесь я похвалила себя за то, что взяла не чемоданчик на колесиках, а большой походный рюкзак, что было очень удобно. Сделав крюк, я нашла остановку, 40 минут ждала автобуса и в итоге добралась до здания. Найти комнату оказалось не проще, потому что общежития у них выглядят не так, как у нас в России — на первом этаже не сидит вахтерша, которая все контролирует и может что-то тебе подсказать. Выглядело это общежитие как обычный жилой дом.

Учёба и досуг: Этим же днем я познакомилась с некоторыми ребятами из своей группы, большинство жило в общежитии, в одном блоке.

НАША ГРУППА СОСТОЯЛА ИЗ 10 ЧЕЛОВЕК ИЗ 9 РАЗНЫХ СТРАН: КИТАЙ, КОРЕЯ, ИНДИЯ, ФРАНЦИЯ, ИТАЛИЯ, НИДЕРЛАНДЫ, РОССИЯ, БРАЗИЛИЯ, ТУРЦИЯ.





Было очень интересно и необычно работать в таком коллективе, узнавать что-то новое о каждом. Такой пестрый состав удивил и преподавателей в первый день знакомства, тут были и те, кто еще только учился в университете, и те, кто окончил его, а были и такие, как, например, один 50-летний мужчина из Индии — у него свой международный бизнес, а приехал он в Нидерланды, чтобы научиться чему-то новому. Я была самая младшая в группе, поэтому мне интересно было общаться с ребятами, узнавать, какие университеты они окончили и какие у них планы на будущее. Первые несколько дней были очень волнительными, я мало что понимала на лекциях и все время была в напряжении из-за стараний сосредоточиться, поэтому сил хватало только на то, чтобы дойти до кровати. Я легла в 9 вечера и вставала в 7 утра, казалось бы, предостаточно времени для сна, но огромное количество разных заданий с каждым новым днем быстро утомляли, и хотелось отдохнуть именно физически.

Улетая из солнечного и душного Питера, я, конечно, проверила погоду и взяла с собой теплую кофту, но климат меня очень удивил. Казалось бы, не человеку из Питера жаловаться на дождь и пасмурную погоду, но нет: здесь дождик каждый день ОБЯЗАТЕЛЬНО, перед обедом и вечером полить может. Из-за постоянного ветра и влажности сразу появилась простуда. Тут возникла еще одна проблема — как точно объяснить в аптеке, что тебе надо спрей от ангины, а не от кашля. И еще одно: мне, конечно, сразу понадобились теплые вещи, но я смогла купить их только в конце недели, когда нас отпустили с занятий в 4 (обычно мы учились с 9 до 5-6 вечера), чему я была очень рада, потому что здесь магазины закрываются в 6 часов вечера, это было очень странно, только крупные продуктовые магазины работали до 9 вечера.

На выходных мы отправились на экскурсию в Амстердам. Ее проводил наш преподаватель Паскаль, который живет в Амстердаме и знает там каждый уголок. Он очень много рассказывал про необычную архитектуру, повел нас по местным рынкам, мы попробовали традиционное блюдо — кусочки селедки с маринованными огурцами и луком, очень вкусно. Также мы попробовали горячие вафли с карамельным сиропом — просто объедение. Посетили несколько местных баров и пабов, попробовали местное пиво, зашли в магазин сыра — до сих пор жалею, что не купила кусочек, и, конечно, посетили магазин сувениров «Hard Rock safe» и улицу красных фонарей.

Следующая неделя не была такой сложной, как предыдущая, мы сдружились с ребятами, помогали друг другу, больше всех я подружилась с ребятами из Кореи Джеймсом и Сэмом (это псевдонимы, потому что настоящие имена сложно выговаривать), а также с Дулипом из Индии, я до сих пор веду с ним переписку для улучшения своего английского и просто для поддержания связи. Целью нашей

работы было исследование, которое мы писали в парах, после занятий мы много работали дома, и должна сказать, что это была моя первая работа на английском и что я получила большой опыт не только в написании и проведении исследования, но и в работе с программой моделирования процессов Bonita Soft. По окончании курсов нам были выданы сертификаты и сладкие подарки от любимых преподавателей.

Впечатления: Я нисколько не жалею о том, что решилась на эту поездку. Это был бесценный опыт общения и работы в таком сложном и необычном коллективе, мой разговорный английский, несомненно, стал лучше, но нет предела совершенству. Я бы рекомендовала всем обязательно посетить летние программы в Utrecht Summer School, это действительно полезно как для развития вашего языка, так и для получения реальных профессиональных навыков.



ЛИЧНЫЙ ВЗГЛЯД

ТЕКСТ: ДАРЬЯ ТАРАНЕНКО

КТО: ЕКАТЕРИНА ГОЛОВЛЕВА

Где: ZHAW School of Management and Law, город Винтертур, Швейцария

Когда: 30 июня — 6 июля 2014

Сколько: Стоимость учебной программы 2350 франков + билеты, расходы на проживание, питание и транспорт.

Учеба + досуг: Я мечтала о Швейцарии и, если честно, не слишком-то верила, что однажды смогу там побывать. Слишком дорого, слишком некогда, слишком мало языковой практики — за границей я была только раз, да и то ограничилась одним днем в Финляндии, так что не считается. А тут — две недели. Не всего две недели, а целых две недели и даже еще парочка свободных дней. Видимо, мечты действительно сбываются, и ощущения при этом такие странные. Неверие, что вот она, твоя мечта, в твоих руках, и ты еще не представляешь, что с ней, мечтой-то этой, делать. Счастье, когда осознание наконец-то до тебя доходит, а вместе с ним — страх. А вдруг все, вот все, по закону подлости, под конец сорвется? Ну, вы знаете, как это бывает. Тем более что раньше Швейцарии в списке стран для прохождения зарубежной практики не было вообще. Вот и шалили нервишки от некоторой неопределенности — а вдруг зря надеюсь? А вдруг ничего не получится?

А вдруг та сторона передумает?.. В общем, весна выдалась веселая. Никогда я, наверное, не находилась в таком подвешенном состоянии, да еще так долго. Сессия и та куда спокойнее проходит.

Наш курс назывался «Swiss Private Banking and Wealth Management».

В первую неделю мы в основном учились: две пары с утра, с девяти до двенадцати, потом обед (час), а после него, с часу до четырех, еще две пары. А на вторую были запланированы экскурсии — все в рамках учебной программы.

Мы ездили в Берн, слушали лекции в Национальном Швейцарском Банке и Пенсионном фонде PUBLICA, посетили Художественную галерею в Цюрихе, и на одной из картин даже увидели родной Санкт-Петербург. Порадовались :-)

Вне учебной программы удалось по инициативе Академии съездить всем вместе в Германию на один вечер, а в другой — но это была уже наша инициатива — в Цюрих, чтобы попробовать знаменитое швейцарское фондю. Было здорово. Все-таки одно дело - сидеть на лекциях в академии, но совсем другое — отдыхать всем вместе

в неформальной обстановке, общаться на разные темы, подальше от учебных. Узнавать что-то новое от ребят, рассказывать о себе и о России, о Питере. У нас группа вообще оказалась очень «международной». Были и англичане, и бельгийцы, немец, бразилец, американец, австралиец, швейцарец... наверняка кого-то позабыла. И вроде говорят все на английском, но акцент у всех разный, как и скорость речи, и кого-то ты понимаешь сразу,

а кого-то — ни с третьего раза, ни с пятого.

Поначалу. А потом слух привыкает к такому разнообразию.

Трудности: Сейчас они уже не кажутся таковыми, как тогда, когда надо было все узнать, все решить: когда лететь, где покупать билеты и желательно подешевле, где жить, как, когда и сколько платить, что с собой нужно брать, а что нам предоставят,



есть ли в Академии дресс-код и так далее. Нам дали контакты нашего куратора Линды, и часть вопросов мы решали с ней напрямую, а другую часть — самостоятельно, вчетвером.

Учебный процесс: В самый первый день после вступительных лекций нам выдали довольно объемный кейс и поставили задачу: за время практики нам надо было его изучить, решить и в конце второй недели представить результат. Защита была в пятницу, и нам даже полностью освободили четверг на подготовку к презентации. Кейс оказался сложным, но ожидать иного и не приходилось. Все-таки уехали, в первую очередь, учиться и только во вторую

и все последующие — отдыхать. Но кейс мы решили, защитили и на все заданные вопросы тоже ответили. И то был наш последний день летней школы. По окончании этих двух недель нам вручили сертификаты о том, что мы успешно завершили данный курс, и выдали 6 кредитов. Вот только одна проблема: в нашей стране подобной системы с кредитами нет, в наших вузах их не засчитывают. Хотя сертификат есть сертификат и для портфолио, надеюсь, полезную роль сыграет.

Проживание: Изначально нам предложили два варианта: либо отель, либо хостел. Мы с ребятами переговорили и решили, что пусть лучше будет хостел. Все-таки и кухня есть, и номера просторные, и ванная комната своя. И не прогадали ведь. Хостел оказался очень уютным, чистым и недалеко от Академии — минут десять пешком, гораздо ближе, чем отель. И был один момент, для сравнения. После практики у нас оставалось три свободных дня до отлета домой, и когда мы, перебравшись в Цюрих, зашли в забронированный заранее номер, то были, мягко говоря, удивлены: две кровати сдвинуты в одну, а вдоль стены стоит раскладушка. Нет, серьезно? Цюрих. Отель. Трехместный номер. Раскладушка! Мы зашли, посмотрели и чуть не развернулись обратно — вспомнили про наш уютный хостел.

К слову, жили мы дружно. Я немного переживала поначалу, если честно.



Все-таки одна ехала со своего курса, а ребята были на курс старше, да из одной группы к тому же, и до практики мы друг с другом не общались. А впереди было две недели, и надо было держаться всем вместе. И мы действительно держались! Стали командой, вместе закупались, вместе готовили, гуляли, ездили на экскурсии, все проблемы обсуждали и решали тоже вместе. Было весело, комфортно и просто здорово. Что тогда, во время практики, что сейчас, понимаю: мне очень повезло с компанией. Ребята, спасибо вам за вас.

И было забавно: мы-то рассчитывали, что приедем летом, и это будет действительно лето. Но погода в Швейцарии оказалась хуже, чем в Питере.

У НИХ ТАМ СЛОВНО ДЕВИЗ: «НИ ДНЯ БЕЗ ДОЖДЯ!»

А то и вообще грозы. За те две с лишним недели солнечных дней выпало штук четыре-пять, парочка в середине практики, остальные — в последние дни нашего пребывания, словно напоследок нас решили порадовать. Ну, и прошли они на ура: мы гуляли по солнечному Цюриху, по набережной вдоль озера, кормили лебедей, съездили на знаменитый Рейнский водопад, и погода в тот день была просто шикарная — небо чистое, солнце слепит, тепло, почти 30 градусов.

Действительно, лето.

Что мне дала эта практика: Исполнение заветной мечты.

Много ярких впечатлений и эмоций, новый взгляд на методы обучения, знакомства с разными интересными людьми и общение с ними же. Было много переживаний до практики, немного трудностей во время, но оно того стоило.



ЛИЧНЫЙ ВЗГЛЯД

ТЕКСТ: ЮЛИЯ ПОЛТАВСКАЯ

КТО: АННА ЕФИМОВА

Где: Нью-Йорк, США

Когда: 3 недели учёбы (с 28 июня по 19 июля) + неделя отдыха.

Сколько: Стоимость учебной программы 1950 долларов + авиабилеты + аренда комнаты и карманные расходы.

Учеба и досуг: Я не работала, это была учебная практика.

Мы ездили по программе, организованной МГИМО и Фондом «Дни России». Наша группа состояла из 15 человек, и только трое были из нашего института, все остальные – из Москвы. Программа разрабатывалась специально для них, и поэтому мы изучали различные предметы, связанные с мировой политикой и экономикой. Несмотря на то, что это не моя специальность (я изучаю банковское дело), я узнала много нового и полезного. Лекции проходили в первой половине дня и длились около 2-3 часов. После этого, мы посещали различные интересные места. К примеру, мы были в главном штабе ООН, присутствовали на нескольких миссиях; ходили в Федеральный резервный банк США и даже спускались на знаменитый -5 этаж, где хранится золотой запас Америки. Посещали и посольство России. Должны были встретиться с В.И. Чуркиным, представителем России при ООН, но, к сожалению, встреча не состоялась.

Это все входило в программу практики, но и про достопримечательности мы, безусловно, не забыли.

В ПЕРВЫЙ ЖЕ ДЕНЬ МЫ ПОБЕЖАЛИ В ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ПАРК, ВЕДЬ ЭТО БЕСПЛАТНАЯ И САМАЯ ИЗВЕСТНАЯ ЧАСТЬ НЬЮ-ЙОРКА.

Потом катались на бесплатном пароме мимо Статуи Свободы. Была у нас и обзорная экскурсия по всему городу. Также я посетила Бруклинский Музей Искусств. Это огромное пространство с различными выставками, но при этом выстроенными хаотично. То есть, к примеру, зал с экспонатами египетской культуры плавно перетекает в зал современного искусства. Мне это показалось весьма необычным. Также мы ездили на один день в Вашингтон и в последнюю неделю пару раз выезжали за город. Но, в основном, за пределы Манхэттена мы не выбирались, да это было и не нужно, ведь все основное расположено именно в этом районе.

Вообще, нам очень повезло с погодой: она была просто отличная, теплая и солнечная, особенно в начале и в конце нашего пребывания. В середине, правда, было очень душно, потом начались грозы и дожди. Приходилось бежать домой под дождем, но это не испортило нам настроение.

Проживание: Что касается жилья, то на 3 недели обучения нам со скидкой предоставлялись места в хорошем хостеле. Но так как мы решили поехать не на 3 недели, а на месяц (чтобы посвятить свободную неделю более полному знакомству с городом), то жилье нам пришлось искать самим. В итоге, мы сняли комнату, что вышло не очень дешево. К сожалению, недвижимость в Нью-Йорке вообще очень дорогая.

Впечатления: Одно из самых ярких воспоминаний – это первый день, когда мы прилетели в Нью-Йорк без багажа и, соответственно, без сменной одежды! А если серьезно, то Нью-Йорк мне запомнился очень специфическим городом. Вокруг всегда были толпы народа, иногда было просто не протолкнуться. Соответственно, было очень шумно, вдобавок еще и огромные пробки на дорогах. Особенно в Центральном Манхэттене, и тем более на Таймс Сквер. В толпе можно было увидеть туристов самых разных национальностей, очень много было китайцев. Да и не только туристов, очень многие иностранцы просто живут и работают в Нью-Йорке.

В течение практики я общалась с самыми разными людьми, но непосредственно жителей Нью-Йорка среди них не было. Но, тем не менее, я убедилась в том, что люди там очень дружелюбные. К тебе вполне спокойно могут подойти на улице, сделать комплимент и спросить, где же ты купила такое красивое платье. Или если ты идешь в толпе и вдруг чихаешь, то все вокруг тебе говорят – «Будь здоров!». Поначалу это было очень непривычно. Вообще это очень шумный и местами грязный город. Около домов круглые сутки лежат мешки с мусором, возникало чувство, что их вообще не убирают. Всю ночь ездят машины, которые начинают громко сигналить, как только им надо проехать, к примеру, на перекрестке.

Под эти звуки было трудно засыпать первое время, но потом я привыкла.

Учитывая все негативные моменты, я не уверена, что мне бы хотелось жить в этом городе на протяжении долгого времени.

Но, тем не менее, если мне однажды представится возможность вернуться и поработать в Нью-Йорке, я обязательно ею воспользуюсь!



ТЕКСТ: ДАРЬЯ ТАРАНЕНКО

КТО: ДМИТРИЙ БАРАБАШ

Где: Russian Commercial Bank, город Лимасол, Кипр

Когда: с 31 июля по 31 августа 2014

Сколько: все расходы на дорогу взял на себя банк: билеты, проживание, экскурсии, приветственный и прощальный ужин. Наши расходы касались только личных затрат. Также в банке мы получили материальную благодарность за добросовестное прохождение практики.

Практика + досуг: Для меня практика на Кипре была приоритетнее остальных, поскольку это производственная практика, на которой можно получить хороший опыт работы в банке. Половину рабочих дней в банке мы были ассистентами штатных сотрудников в разных отделах. Другую же половину рабочих дней мы учились: слушали образовательные лекции про работу разных отделов и их структуру. Кроме того, мы получали задания, делали исследовательские работы, решали различные задачи.

Работа в банке «RCB» не имеет большого отличия от работы русских банков. Возможно, потому, что в RCB много русских сотрудников. Поэтому особого глобального различия я не выявил. Но вот функционирование самого банка отличается. RCB специализируется на обслуживании счетов, корпоративном обслуживании клиентов, сопровождении сделок и так далее.

Помимо работы, у нас также был и культурный досуг - две экскурсии, которые были организованы руководством банка. Экскурсии заключались в посещение главных достопримечательностей всего острова, самой значимой из которых является место рождения Афродиты. На Кипре есть и клубы, и хорошие пляжи. Можно собираться компанией и играть в пляжный волейбол, футбол. Все зависит от твоих собственных желаний. В принципе, заняться летом есть чем. Нам не было скучно.

Проживание: Условия проживания были отличными: у нас была замечательная квартира. В каждой комнате жило два человека. В каждой комнате был кондиционер, большая

кухня, гостиная, телевидение и интернет, а также имелись выходы к бассейну и на террасу, то есть были созданы все условия для комфортной жизни.

На Кипре существует огромное количество ресторанов. Запомнилась кухня Кипра, которая отличается большим количеством рыбы, морепродуктов. И все очень вкусно! Порции относительно дорогие, но они очень большие. Жизнь на Кипре довольно спокойна и размерена, как и люди, живущие там. Нет никакой суеты, все спокойно, никто никому не торопится. Там довольно сложно пробиться на высокую должность, достигнуть карьерного роста, поэтому, если ты амбициозен, то тебе будет сложно жить там. Но вот если ты мечтаешь о спокойных буднях, чтобы днем поработать спокойно, а потом отдохнуть, то Кипр для тебя. Если и выбирать Кипр как место для жизни, то только если ты уже достиг тех целей, которых хотел.

Впечатления: Я получил хороший опыт работы в банке, ознакомился с работой разных отде-

лов, а также завел много новых и интересных друзей.

Конечно, необходимо ценить то время, что проходит во время практики и не тратить его впустую, потому что месяц там проходит очень быстро. Вроде целый месяц, самая долгая по времени практика, но время пролетает незаметно. С точки зрения работы месяца было вполне достаточно, но за это время у нас появилось очень много хороших друзей, и поэтому, конечно, хотелось остаться ещё. Мы стараемся поддерживать связи, нас уже приглашают обратно, да и мы приглашаем к нам в ответ. Впечатления от практики, безусловно, остались очень яркие, хорошие. Большое спасибо институту за то, что он предоставил возможность пройти практику в зарубежном банке. Это было очень круто.

Рекомендую всем студентам отлично и хорошо учиться, принимать участие в общественной деятельности института, чтобы попасть на подобную практику. Это действительно хорошая мотивация. Ради такого стоит трудиться.





ТЕКСТ: **МИХАИЛ ХРОМОЙКИН**

КТО: **МИХАИЛ ХРОМОЙКИН**

Где: Банк Ahli в городе Амман, Иордания

Когда: С 3 августа по 18 августа

Сколько: Проживание, услуги водителя и другие организационные моменты нашего кошелька не коснулись. Билеты в обе стороны обошлись в 22 000 рублей. Еда и другие необходимые расходы вместе с сувенирами составили у меня 500 долларов США.

Работа и досуг: 5-го августа меня и моего товарища привезли в главный офис банка, в HR-отдел, где спросили о том, в каких отделах мы хотели бы работать, а также о той информации, которую мы планируем получить.

Весь следующий день мы провели в подразделении банка под названием «Queen Alia». Нам предоставили возможность понаблюдать за работой каждого сотрудника и задать вопросы. В частности, нам объяснили, что клиенты здесь чаще отдают предпочтение чекам, нежели пластиковым картам, поэтому чеки имеют высокий уровень защиты: Центральный Банк присылает во все банки одинаковые по размеру, виду и составу чеки, а уже потом банки проставляют на чеках собственные отличительные знаки (название и логотип банка). Нас посадили за стол, где активно велась работа по оформлению заявок на кредит для физических лиц, и мы могли поинтересоваться деталями проводимых операций и особенностями самих банковских продуктов. Позже нам рассказали о ставках кредитования малого и среднего бизнеса.

Нам наглядно продемонстрировали, как легко положить и снять деньги со счёта, провернув всю операцию на наших глазах буквально за две минуты.

Таким образом, за один день нам вкратце описали работу всех отделов в этом здании, и это помогло нам лучше усвоить информацию, которую мы получили в оставшиеся дни в другом офисе банка.

Следующие будние дни мы провели в подразделении банка под названием «Abdou». В первый день на новом месте нам объяснили, как проводятся операции с аккредитивами и банковскими гарантиями. В последующие дни нам также рассказали о способах конкуренции между банками, о введении новых вопросов, касающихся американского гражданства, в анкеты; о дефляции (привычной для арабских стран) и о различных видах потребительских кредитов. Процентная ставка по кредитам для физических лиц в зависимости от вида может колебаться от 10,5% до 13%. Значительно отличается по уровню только ипотечный кредит — 8% и кредит для малообеспеченных семей — 4%. Также банк поддер-

живает так называемый эко-бизнес (бизнес, связанный с защитой окружающей среды), предоставляя таким организациям беспроцентный кредит.

Впечатления: Перед самой поездкой я не удосужился заглянуть в интернет и прочесть хоть пару строк о стране, может, поэтому мои ощущения были намного сильнее и ярче, ведь я не знал, что меня ждет. Мои представления основывались на распространенных стереотипах об арабских странах: всеобщая молитва 5 раз в день, паранджа, многоженство, строгие законы, основанные на Коране. Первым иорданцем, с которым нам пришлось иметь дело, оказался сотрудник пункта обмена валюты в аэропорту. После небольшого недопонимания он сказал: «Мне не нужен ваш паспорт — просто улыбнитесь». Возможно, эти слова и задали тон всем последующим дням.

Абсолютно все жители, с которыми нам пришлось контактировать, говорили на английском великолепно. Многие имеют по два диплома о высшем образовании: об окончании иорданского вуза и об окончании европейского или американского вуза. Вообще, иорданцы очень открытые люди: даже те, кто не был связан с нашим местом работы и не знал, кто мы такие, с радостью предлагали свою помощь и раскладывали по нашим карманам визитки, чтобы мы звонили им в любое время. Что уж там говорить, если первые выходные мы провели в кругу семьи нашего коллеги, которого мы знали всего пару дней.

Отдельная черта иорданской открытости — это мобильность.

Переезд в другую страну с целью получения образования или поиска лучшего места работы — совершенно нормальное явление. Практически у каждого человека, с которым нам приходилось контактировать, имеются родственники, живущие и работающие за границей (например, в Германии, Канаде и США).

МАЛО ГДЕ МОЖНО НАЙТИ СТОЛЬКО ПОЗИТИВНО НАСТРОЕННЫХ ЛЮДЕЙ В НЕБОЛЬШОМ ГОРОДЕ.

Жаждающие знаний, вне зависимости от возраста, вечно улыбающиеся, спокойные и в то же время сумасшедшие — вот какие на самом деле иорданцы. Это был самый ценный не только профессиональный, но и жизненный опыт.



ТЕКСТ: **ЕЛИЗАВЕТА РЕШЕТНИКОВА**

КТО: **СОФИЯ ГОЛОД**

Где: Школа коммерции Гранд Эколь, направление «Международный маркетинг и международный бизнес», Париж, Франция
Когда: 4 недели, с 23 июня по 19 июля

Сколько: Стоимость учебной программы 2800 евро + билеты и карманные расходы.

Учеба + досуг: любовь к Франции у меня с детства, мне всегда была интересна история и культура этой страны, и когда мне сказали, что есть возможность поехать на практику в Париж, я согласилась не раздумывая. Я не работала, я училась. Обучение включало как теоретический курс, так и практическую часть, но производственной практики как таковой у меня не было. Учебная неделя занимала четыре дня из семи, занятия были с понедельника по четверг с 9 часов утра до 16 с перерывом на обед, таким образом, у меня было много времени на изучение Парижа.

Свое знакомство с Парижем я начала с главной его достопримечательности — с Эйфелевой башни: мы поехали смотреть на нее в первый же день. Также посетили большинство популярных туристических мест, таких как Лувр, Нотр-Дам, Пантеон и другие. Несколько дней я гуляла по Елисейским полям, потому что шопинг — это неотъемлемая часть пребывания в Париже. Было 2 поездки за город — одна в Версаль, другая в дом, в котором Ван Гог провел последние дни своей жизни и где находится его могила. Были еще регулярные поездки от университета.

Трудности: Из-за того, что программа полностью была на английском языке, первую неделю было очень сложно адаптироваться, в частности, сначала были трудности в общении с ребятами в плане понимания: у каждого свой темп речи, свое произношение и т.п. Ребята были со всех уголков планеты — из Америки, Канады, Британии, Австралии, Испании. Под конец первой недели я смогла адаптироваться к их речи, спасибо и ребятам, конечно — они тоже понимали, что есть определенная сложность, поэтому они иногда подстраивались под мой темп речи.

Учебный процесс: Учебный процесс представлял собой постоянную командную работу над проектом, и преподаватели так выстраивали занятия, что нам было обязательно все время меняться в этих командах, чтобы лучше знакомиться друг с другом, узнавать новую культуру, какие-то новые аспекты маркетинга и ведения бизнеса в наших странах.

Проживание: Что касается проживания, это было большим удивлением для меня. Это был Апартамент-отель, с номером на двоих, я жила с девочкой из Перу. У нас было 2 кровати, стол, мини-кухня, уборная, душевая — в общем, все прекрасно. С ребятами мы находились вместе 24 часа в сутки. Мы жили в одном отеле на одном этаже, собственно, начинали и заканчивали день друг с другом. Хотя и были еще две девочки из Москвы, общалась я только с иностранцами — наверное, из-за того, что меня тянуло к изучению новых

культур. С погодой, несмотря ни на что, нам повезло: хоть первую неделю лил дождь, проблем не возникло, так как у меня был зонт. Насчет национальной кухни могу сказать одно: я не попробовала ни лягушачьих лапок, ни улиток, ни еще каких-либо французских блюд, так как даже парижане не так часто балуют себя подобными блюдами — все это запредельно дорого. Но зато я попробовала настоящие французские макароны, так что своеобразная туристическая галочка у меня есть. Если говорить об обстановке в целом, то сейчас ситуация в стране абсолютно спокойная. Мало того, когда мы были в Париже, мы попали на гей-парад, люди были очень адекватные, очень толерантные, и я не вижу никакой проблемы в том, что они просто говорят о себе. Единственный беспорядок, с которым я столкнулась, был, когда ночью Алжир выиграл у России на Чемпионате мира по футболу. Так как в Париже живет много выходцев из этой страны, то ночью в центре города было немножко жутко.

Впечатления: Эта поездка подарила мне много новых друзей, которые планируют приехать ко мне в Петербург, и которых я, возможно, тоже навещу; например, в Канаде живет один из самых лучших друзей с программы, еще один друг живет в Мексике, и еще один — в Америке. Мы действительно очень сдружились за время программы. Также я приобрела колоссальный опыт и знания в сфере маркетинга и ведения бизнеса, и, конечно, расширила свой кругозор.



ТЕКСТ: **ЮЛИЯ ПОЛТАВСКАЯ**

КТО: **ВАЛЕРИЯ КИРИКОВА**

Где: ЗАО «ПНТ-ГСМ», Санкт-Петербург, Россия

Как долго: В течение четырех недель, с 30 июня по 25 июля 2014 года

Работа:

Я РЕШИЛА ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПРАКТИКИ ЗА ГРАНИЦЕЙ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ПОТОМУ, ЧТО МНЕ ХОТЕЛОСЬ ПОЛУЧИТЬ ОПЫТ РАБОТЫ ИМЕННО В РОССИЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

И составить более полное представление о финансовом менеджменте — области, которую я изучаю в институте. Также я хотела понять на практике, как устроена организация и кто чем занимается на различных должностях. Дело в том, что многие практики за границей направлены на изучение теории, а мне показалось более важным попробовать применить свои знания на практике в тех условиях, с которыми мне придется столкнуться после окончания института.

Я проходила практику в Петербургском Нефтяном Терминале, в отделе маркетинга и страхования рисков. Эта компания уже много лет занимается оптовой торговлей нефтепродуктами и является одним из крупнейших трейдеров в этой области. В мои непосредственные обязанности входил анализ брокерских отчетов по результатам клиринга, а также выявление эффективности использования различных финансовых инструментов. После этого я разрабатывала различные механизмы хеджирования для конкретных сделок. Было очень здорово, что мне давали не просто практические задания, а реальную работу. То есть результат моей деятельности был необходим компании для дальнейшего анализа ее эффективности на рынке ценных бумаг. Это был мой первый опыт работы, и я могу с уверенностью сказать, что эта практика дала мне много важной информации, связанной с моей будущей профессией.

Трудности: В начале практики было очень много проблем и трудностей, потому что первые дни я никак не могла включиться в работу. Мне казалось, что я ничего не понимаю, ничего не знаю и делаю все неправильно. Так что результат моей деятельности был практически нулевой. Вполне возможно, что это было последствием усталости после летней сессии и учебного года в целом. Но потом, когда я уже освоилась, оказалось, что на самом деле ничего сложного нет. А всю необходимую для выполнения тех или иных заданий информацию мы уже изучили в институте. В итоге за весь срок практики я выполнила внушительный объем работ и даже не заметила этого.

Впечатления: Очень приятное впечатление оставило то, что все сотрудники были настроены доброжелательно. К ним в любой момент можно



было обратиться с любым возникшим вопросом или проблемой — все были готовы помочь, объяснить, поделиться своим опытом. А если нужно, то показать, как та или иная задача выполняется на практике. Руководителем моей практики был начальник направления риск-менеджмента, С.А. Морозов. Кстати, выпускник МБИ. Он тоже уделял мне время, давал важные советы, касающиеся выполнения работы. Также впечатление произвел современный офис компании, в котором было приятно работать. Ну, и конечно, то, что рабочий день начинался в 11.

НОВЫЙ СТАРТ

ТЕКСТ: ДАРЬЯ ЕРМОЛЕНКО

НЕЗАМЕТНО ПРОМЧАЛОСЬ СОЛНЕЧНОЕ ЛЕТО, ОСТАВИВ НА ПАМЯТЬ МНОЖЕСТВО ТЕПЛЫХ ВОСПОМИНАНИЙ И ЯРКИХ ФОТОГРАФИЙ. НО ВСЕ ХОРОШЕЕ КОГДА-НИБУДЬ ЗАКАНЧИВАЕТСЯ, ЧТОБЫ ДАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ СЛУЧИТЬСЯ ЧЕМУ-ТО ЕЩЕ БОЛЕЕ ПРЕКРАСНОМУ. ТАК, НАШ ИНСТИТУТ ПЕРВОГО СЕНТЯБРЯ ОТКРЫЛ ДВЕРИ МОЛОДЫМ ЮНОШАМ И ДЕВУШКАМ, КОТОРЫЕ ТЕПЕРЬ С ГОРДОСТЬЮ МОГУТ НАЗЫВАТЬ СЕБЯ СТУДЕНТАМИ.

Всего полтора года назад я лично прошла через эти «дантовы круги ада» под названием ЕГЭ, подача документов и вступительные испытания, но даже усталость не могла испортить мне настроение, когда я впервые вошла в двери МБИ в качестве студента. Все казалось таким новым и необычным, а новые перспективы и начинания не давали покоя бессонными ночами. Признаться, я временами до сих пор испытываю отголоски этих ощущений и эмоций, когда хожу по коридорам института, и это заставляет завидовать нашим первокурсникам, ведь для них все это в новинку. Многие из студентов старших курсов заметили, что первокурсники вдохнули в институт новую жизнь. И дело не в том, что группа «Подслушано» в «Контакте» теперь переполнена интересными секретами и историями.

ПЕРВОКУРСНИКИ С ИХ ТАЛАНТАМИ И ИДЕЯМИ ПЫТАЮТСЯ РЕАЛИЗОВАТЬ СЕБЯ В РАЗЛИЧНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ СТУДЕНЧЕСКОЙ ЖИЗНИ, ПОКАЗЫВАЯ ВСЕМ, НА ЧТО ОНИ СПОСОБНЫ.

Как и многие, я с нетерпением ждала инициации, когда каждая группа первого курса имела возможность представить себя, свои таланты и умения. И мои ожидания более чем оправдались! Прекрасные голоса, тонкий юмор, зажигательные танцы слились воедино, рассказывая о каждой группе. Не могу сказать, кто мне понравился больше. Может быть, красивые девушки из 142 группы, танцевавшие латиноамериканские танцы. Возможно, 145 группа, прочитавшая рэп о нашем любимом институте. 144-ая показала замечательное видео, а 141-ая инсценировала ожидание экзамена по математическому анализу. Не могла не запомниться великолепная Юлиана Дуварова из 147 группы, чей, не побоюсь этого слова, божественный голос смог растопить даже самые ледяные сердца – лично я не помню, когда до этого дня звучали настолько громкие аплодисменты в Дубовом зале! Каждая группа отличилась чем-то особенным, и не оставалось никаких сомнений – эти ребята еще не раз покажут себя! И не пришлось долго ждать! Буквально спустя две недели наши первокурсники начали помогать нам в подготовке концерта ко

Дню учителя. Как много интересных идей они подали и как серьезно относились к своему участию в этом празднике! В этот раз основной идеей праздника стали сны студентов. Студент 143 группы Давид Нагерадзе со второкурсником Арифом Балаевым представили зрителям невероятные сновидения среднестатистического студента института. Нам показали необычные фокусы, спели песни и станцевали энергичные танцы. Этим зажигательным концертом первокурсники поздравили уже ставших для них любимыми преподавателей с Днем учителя.

С каждым днем в нашем институте становится все веселее и интереснее. Каждый день я наблюдаю, как первокурсники раскрепощаются, ближе знакомятся друг с другом. И для меня совершенно не был удивительным тот факт, что в институте неожиданно появилась футбольная команда. Ее капитаном стал Кричкиский Виктор, студент 145 группы. Многие тотчас стали болельщиками наших футболистов. Результаты также радуют: наши футболисты уже обыграли команду СПбГЭУ, что, безусловно, достойно уважения. Надеюсь, что ребята будут и дальше отстаивать честь МБИ с таким же успехом.

Да, первокурсники заняли исключительное место в наших сердцах. Ребята помогают старшим курсам, воплощают свои идеи в реальность.

Но что первокурсники сами думают о МБИ? Я поговорила с несколькими студентами первого курса о нашем институте и студенческой жизни

и получила довольно интересные ответы.

«Сначала институт мне показался довольно маленьким, что меня удивило. Однако чуть позже я понял, что в этом есть множество плюсов: все друг друга знают в лицо, заблудиться в институте почти нереально.

Когда я начал втягиваться в учебный процесс, стал замечать индивидуальность каждого из преподавателей. Это не могло мне не понравиться. У каждого свой подход к студентам, методы обучения и преподнесения учебного материала. Я представлял учебу в институте немного иначе,

но то, что я вижу в МБИ, меня более чем устраивает. Кстати, помимо учебы тоже есть чем заняться, и это радует. Так что я могу сделать вывод, что мне здесь нравится».

Супрунов Александр, 141 группа

«Мне нравится учиться в МБИ. Здесь настолько хорошие преподаватели, что благодаря им скучные лекции становятся интересными. Все отзывчивые, добрые, всегда рады помочь! Я ничуть не пожалела, что выбрала МБИ. Особенно радует его местоположение – все-таки центр города!

Я была наслышана о том, что студенческое время незабываемо.



И мне всегда было интересно, так ли это на самом деле. Первые две недели я толком не знала своих однокурсников и не знала, что делать.

Но потом, благодаря нашим кураторам и инициации, мы начали узнавать друг друга. И тут все началось! В итоге мои ожидания оправдались!

В институте мне нравится все. Мне очень нравится деканат – приходя туда за помощью, ты прекрасно знаешь, что тебя выслушают и тебе помогут. Также мне нравится, что в МБИ ты можешь попробовать себя в различных направлениях и найти себя в каком-то из них».

Грибкова Ольга, 144 группа

«Признаться, я не ожидал настолько хорошего приема. Отношение к первокурсникам со стороны студентов старших курсов и администрации института теплое и замечательное. Когда я думал о сту-

денческой жизни, почему-то рассчитывал, что будет куда больше свободного времени.

На деле, очень много учебы, плюс тренировки и игры – это отнимает много времени, но, тем не менее, студенческая жизнь все равно невероятна. Что мне нравится в институте больше всего? Думаю, что ребята – мне безумно интересно общаться с однокурсниками и студентами старших курсов, я уже нашел много новых хороших знакомых и друзей».

Виктор Кричкivский, 145 группа

Сколько еще ждет впереди наших дорогих первокурсников: Новый год, первая сессия, первая курсовая работа, первые студенческие праздники. Лично я надеюсь, что эти ребята и дальше продолжат нас радовать.

Ну а пока мне остается лишь смотреть на них и заражаться их позитивом.



СПОРТ МОЕЙ МЕЧТЫ

ТЕКСТ: МАРИЯ ВЛАСОВА

КАЖДЫЙ ДЕНЬ МЫ СЛЫШИМ ПО ТЕЛЕВИДЕНИЮ, РАДИО, В ГАЗЕТАХ, ЖУРНАЛАХ И ПРОСТО НА УЛИЦАХ ПРИЗЫВ ЗАНИМАТЬСЯ ФИЗКУЛЬТУРОЙ И ВЕСТИ ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ. НО ЧТО ТАКОЕ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ВООБЩЕ? ЧТО ЭТО СЛОВСОЧЕТАНИЕ ЗНАЧИТ ДЛЯ КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА? ОЧЕНЬ ЧАСТО ПОД ЗАНЯТИЕМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ МНОГИЕ ПОДРАЗУМЕВАЮТ ИГРОВЫЕ ВИДЫ СПОРТА, БОЕВЫЕ ИСКУССТВА И ПОСЕЩЕНИЕ ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ. ОДНАКО Я ХОТЕЛА БЫ РАССКАЗАТЬ ВАМ ПРО НЕ МЕНЕЕ ИНТЕРЕСНЫЙ ВИД СПОРТА, ИМЕНУЕМЫМ СКАЛОЛАЗАНИЕМ.



Что такое скалолазание?

Чтобы читатели поняли, что такое скалолазание, я подумала сначала рассказать немного об истории зарождения данного вида спорта.

Итак, скалолазание как способ преодоления скального рельефа человеком в процессе освоения и приспособления к жизни в горных районах возник очень давно, но скалолазание как разновидность активного отдыха и спорта возникло в горных районах в XIX веке. Занятие скалолазанием получило широкое распространение в Европе, конкретно - в скальных районах Германии, Австрии, Шотландии, Ирландии, Швейцарии и др. стран. В России скалолазание зародилось более 150 лет тому назад в окрестностях Красноярска, получившее название «столбизм».

По мере развития скалолазания в мире осваивались новые районы. В настоящее время в мире насчитывается более 2500 районов занятия скалолазанием. Во второй половине XX века скалолазание стало признанным во всём мире видом спорта, по которому регулярно проводятся международные соревнования.

Скалолазание становится популярным!

Скалолазание становится все популярнее и популярнее в России. Этот захватывающий и опасный вид спорта привлекает людей разных возрастов. За последнее время в Санкт-Петербурге появилось много скалодромов, на которых можно заниматься как с тренером, так и самостоятельно (так называемое «фитнес-скалолазание»).

Что же нужно, чтобы заниматься скалолазанием?

Для начала нужно определиться, хотите ли вы проходить трассу со страховкой на высоком скалодроме или же на боулдеринговом

скалодроме. Боулдеринговый скалодром невысокий, в высоту он достигает до 5-ти метров. Преимущества боулдеринга в том, что для занятия этим направлением скалолазания не нужен партнер для страховки. Новичкам я советую начать именно с такого скалодрома.

Желательно тренироваться в удобной одежде, и лучше, если она будет из эластичной ткани, чтобы не сковывать ваши движения. Не забудьте взять с собой и сменную обувь (например, кроссовки). Также перед началом тренировки обязательно нужно снять все кольца, подвески, браслеты, часы и длинные сережки, убрать волосы в хвост, если они у вас достаточно длинные, вдобавок, ногти обязательно должны быть короткими, и если этого не сделать, то можно нанести себе повреждения во время лазания. Самое главное — не забывайте, что на первом занятии с вами обязательно должен быть тренер.

Что касается снаряжения, то вам понадобятся скальные туфли, или скальники, которые должны быть на полтора размера меньше вашей ступни — это нужно для того, чтобы улучшить соприкосновение со скалой или скалодромом. Также нужна магнезия для того, чтобы руки не скользили по зацепкам, и мешочек для нее, а если вы хотите лазать со страховкой, вам еще пригодятся восьмерка, карабин и обвязка — эти предметы служат для страховки. Обвязка одевается на бедра как шорты, с помощью карабина пристегивают обвязку к веревке, что обеспечивает страховку, страхующий человек продевает то же самое, но между карабином и веревкой должна присутствовать восьмерка, в которую продевают веревку. Перед тем как начать лазать, нужно сделать разминку. Ее стоит делать очень тщательно, разминать все суставы, особенно кисти рук





и пальцы (в скалолазании работают все части тела, поэтому нужно разминаться очень хорошо, чтобы не допустить вывихов и растяжений). Так как скалолазание — достаточно тяжелый вид спорта, в котором не обойтись без неудач, постарайтесь в процессе занятия скалолазанием не ругаться, вместо этого можете кричать, рычать, пищать или громко выдыхать. И этого не нужно стесняться — так делают все скалолазы, к тому же это очень помогает в напряженных моментах лазания.

Какие виды лазания существуют?

В скалолазании распространен термин «трудность» — прохождение длинных маршрутов (свыше 40 метров) со страховкой через стационарные точки страховки. Чтобы преодолеть трудность, нужно быть достаточно выносливым.

Дип вотер соло (deer water solo) — одиночное лазание по скале, возвышающейся над водой, страховкой в этом случае является вода. Фри соло (free solo) — свободное лазание без страховки, без напарника, в одиночку.

Билдиринг (buildering) — урбанистический вид лазания, нередко используется в комбинации с паркурком. Его лазают по мостам, зданиям и иным конструкциям, построенным человеком.

Лазание на скорость — самый динамичный и захватывающий вид лазания. Цель лазания на скорость — преодолеть трассу высотой от 10 до 27 метров за короткое время. Чемпионы мира пробегают 12 метровую эталонную трассу примерно за 5-6 секунд!

Где в Санкт-Петербурге можно заняться скалолазанием?

В Санкт-Петербурге большой выбор скалолазных центров. Я расскажу вам про 2 самых доступных и интересных скалодрома для первых занятий скалолазанием.

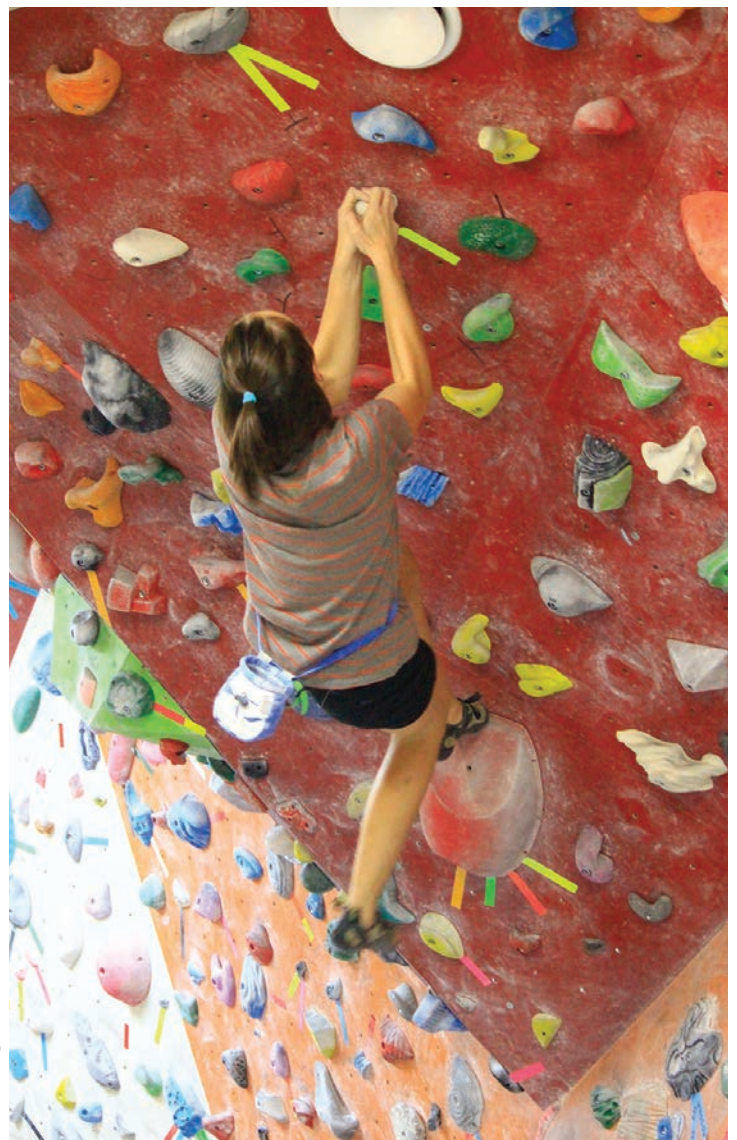
Скалодром «Трамонтана» находится в центре города, 5-7 минут ходьбы от станции метро «Технологический институт». Этот скалолазный центр снабжен боулдеринговым залом с множеством трасс, высоким скалодромом (8 метров) с имитацией скалы, также там есть йога, сауна и чайный бар, где можно отдохнуть и перекусить после тренировки. Скалодром находится на втором этаже, а на первом этаже - магазин с соответствующим названием, где можно купить все снаряжение для тренировок - на мой взгляд, это очень удобно. Но для нескольких первых занятий не обязательно покупать снаряжение, так как его можно взять напрокат в самом скалолазном центре.

Второй скалодром, который хотелось бы отметить — это «Rock Town». «Rock Town» является самым крупным и самым высоким скалодромом в Санкт-Петербурге (площадь более 1500 кв. м. и высота до 14 метров). Здесь также есть Rocktopia – имитация настоящей скалы, боулдеринговый зал 300 кв. м., батуты, тренировки

по различным видам боевых искусств, танцам, йоге, стрейчингу. Имеется и прокат всего необходимого снаряжения. В уютном антикафе с настольными играми можно перекусить и поделиться впечатлениями с друзьями, а в сауне хорошенько расслабиться. И в Трамонтане, и в Rock Town возможны индивидуальные и групповые занятия с тренерами центров, групповые занятия для детей, а также проведение детских и взрослых дней рождений и корпоративов.

Скалолазание как стиль жизни!

Скалолазание не только развивает все тело, оно также развивает логику, мышление и смекалку. Ведь для того чтобы пройти трассу и не сорваться с нее, нужно продумать каждый свой ход, как поставить ногу, какой рукой взяться за зацеп, где нужно сделать разворот. Все это напоминает шахматную игру с природой, в которой выигрываешь либо ты, когда приходишь к финишу, либо скала, когда ты срываешься.



ВЕЩИ

ТЕКСТ: **ВЛАДЛЕНА ДВОРНИЧЕНКО**

В ЭТОМ НОМЕРЕ О СВОЕМ СТИЛЕ, ВКУСЕ И ПРЕДПОЧТЕНИЯХ В ВЕЩАХ НАМ РАССКАЗАЛА СТУДЕНТКА ВТОРОГО КУРСА АНАСТАСИЯ ЛИСИКОВА.

Платье Incity:

Леопардовый окрас смотрится стильно, ярко и смело, если его правильно сочетать с остальными вещами гардероба.

Я обожаю добавлять в образы различные аксессуары - так получается намного изящнее. Платье же мы с подружкой нашли случайно. Эта была любовь с первого взгляда!

Я сразу же позвонила маме, отправила ей фотографии платья, и она согласилась его купить.



Часы Michael Kors:

Уже несколько сезонов подряд у девушек очень популярны часы дизайнера Michael Kors. Они оригинальны, уникальны и отлично подходят почти ко всем образам. Так подарок на восемнадцатилетие стал неотъемлемой частью моей жизни.



Браслеты Pandora:

Браслеты мне подарил мой молодой человек. Такое украшение остается популярным, практичным и, возможно, самым желанным подарком на протяжении уже трех-четырёх лет.

Туфли Carlo Pazonini:

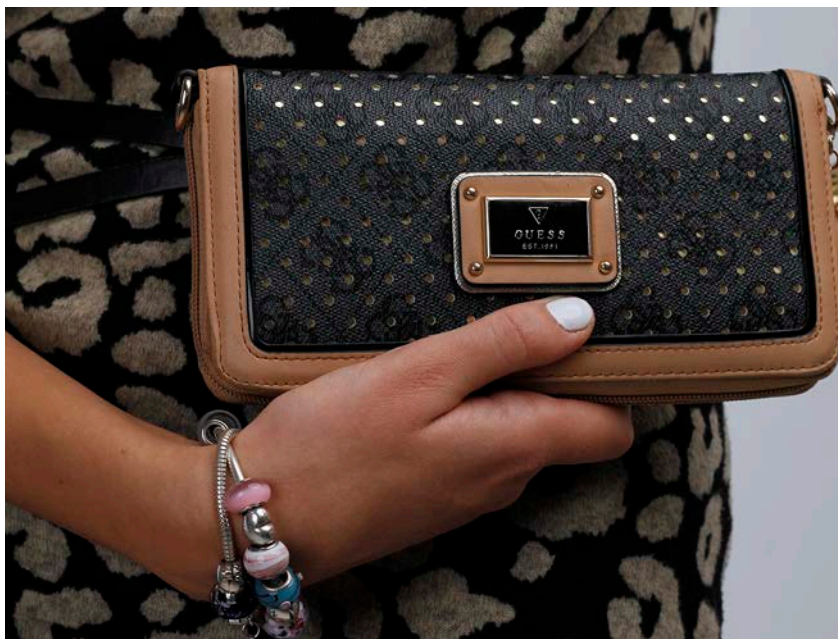
Идеальная обувь для праздника. Туфли модные и интересные, отвечают трем главным мировым стандартам: качество, надежность и комфорт. Словом сказать, обувь мечты!





Сумка Michael Kors:

Еще одна незаменимая вещь в гардеробе – сумка, марка которой известна почти любой девушке. Это одна из моих любимых фирм. Понравилась сумка качеством исполнения и дизайном, очень практичная и вместительная.



Клатч-портмоне Guess:

Достать клатч от Guess было почти невозможно! Во-первых, высокая цена, во-вторых, скидки были еще не скоро. Но вооружившись терпением, я все-таки дождалась нужного момента. Хотелось бы подчеркнуть, что портмоне не только отлично гармонирует со всеми вещами гардероба, но и является незаменимым предметом хранения различных скидочных карт.

Мы попросили Настю дать пару советов нашим читателям, на что она с радостью откликнулась: Не стоит пренебрегать новостями о модных трендах и сезонных новинках. Так же нужно соблюдать банальные правила «хорошего вкуса»: не использовать миллион цветов радуги в одежде, не перебарщивать с аксессуарами. Все должно быть в меру!



НЕ ВОПРОС

ТЕКСТ: **ЕЛИЗАВЕТА РЕШЕТНИКОВА**

НА ЭТОТ РАЗ ГЕРОЕМ РУБРИКИ СТАЛА СТУДЕНТКА 4 КУРСА АННА КРИЦКАЯ, КОТОРАЯ ПРОУЧИЛАСЬ ВЕСЬ ПРОШЛЫЙ СЕМЕСТР В ГЕРМАНИИ. НАПОМИНАЕМ, ЧТО ПО ПРАВИЛАМ РУБРИКИ МЫ НАЧИНАЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, А ГЕРОЙ РУБРИКИ ДОЛЖЕН ЕГО ЗАКОНЧИТЬ.

1. Три прилагательных, которые приходят мне на ум, когда вспоминаю Германию: четкий, сконцентрированный, лидирующий
2. Немцы — это люди, с которыми можно очень хорошо провести время
3. Мне всегда хотелось никогда не уезжать из Германии ни на один день
4. Если бы у меня был Маховик Времени, я вернулась бы в те полгода
5. Иногда меня посещают мысли о том, что я бы могла оставить все и уехать
6. Поступая в МБИ, я никогда бы не подумала, что начну учить французский и немецкий
7. Самое смешное слово на немецком: Geschwindigkeitsbegrenzung (ограничение скорости)
8. Сложнее всего мне было не забывать писать и звонить родным и друзьям
9. То, без чего нельзя выжить в Берлине, это вера в Бога, знания немецкого языка и чувство юмора
10. Сравнивая учебу в России и Германии, я осознала, насколько отличается европейская система образования от нашей
11. Когда я одна дома, я схожу с ума
12. Лучшее лекарство от меланхолии — это приятное общество интеллектуально развитых людей
13. Каждый день перед сном я мечтаю и строю планы. И, конечно, мысленно хвалю себя
14. Я начинаю утро с контрастного душа
15. Самая нелепая ситуация в моей жизни — куча нелепых ситуаций каждый месяц, да что там, практически каждый день, так даже не выбрать
16. Не хочу никого обижать, но иногда обижаю
17. Никогда не была, но обязательно побываю на Аляске
18. Всегда мечтала сделать прическу как у Софи Лорен
19. Никогда не делайте трех вещей: не теряйте веру в себя, не забывайте родных и близких, никогда не забывайте мечтать
20. Я понимаю, что мои слова прочтут как минимум 500 человек, но главное, что это тот, кто для меня самый главный
21. Если бы страну рождения можно было выбирать, я бы все равно выбрала Россию
22. Успех любого дела заключается в гениальной идее и позитивной энергии
23. Всем студентам МБИ я советую использовать по максимуму все возможности, которые предоставляет наш институт



**ВАШИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
И ЗАМЕЧАНИЯ
ПО ЖУРНАЛУ
МОЖЕТЕ ПРИ-
СЛАТЬ НАМ НА
ПОЧТУ
BANKA.ART@
MAIL.RU**

**ВАШИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
И ЗАМЕЧАНИЯ
ПО ЖУРНАЛУ МОЖЕТЕ
ПРИСЛАТЬ НАМ НА ПОЧТУ
BANKA.ART@MAIL.RU**