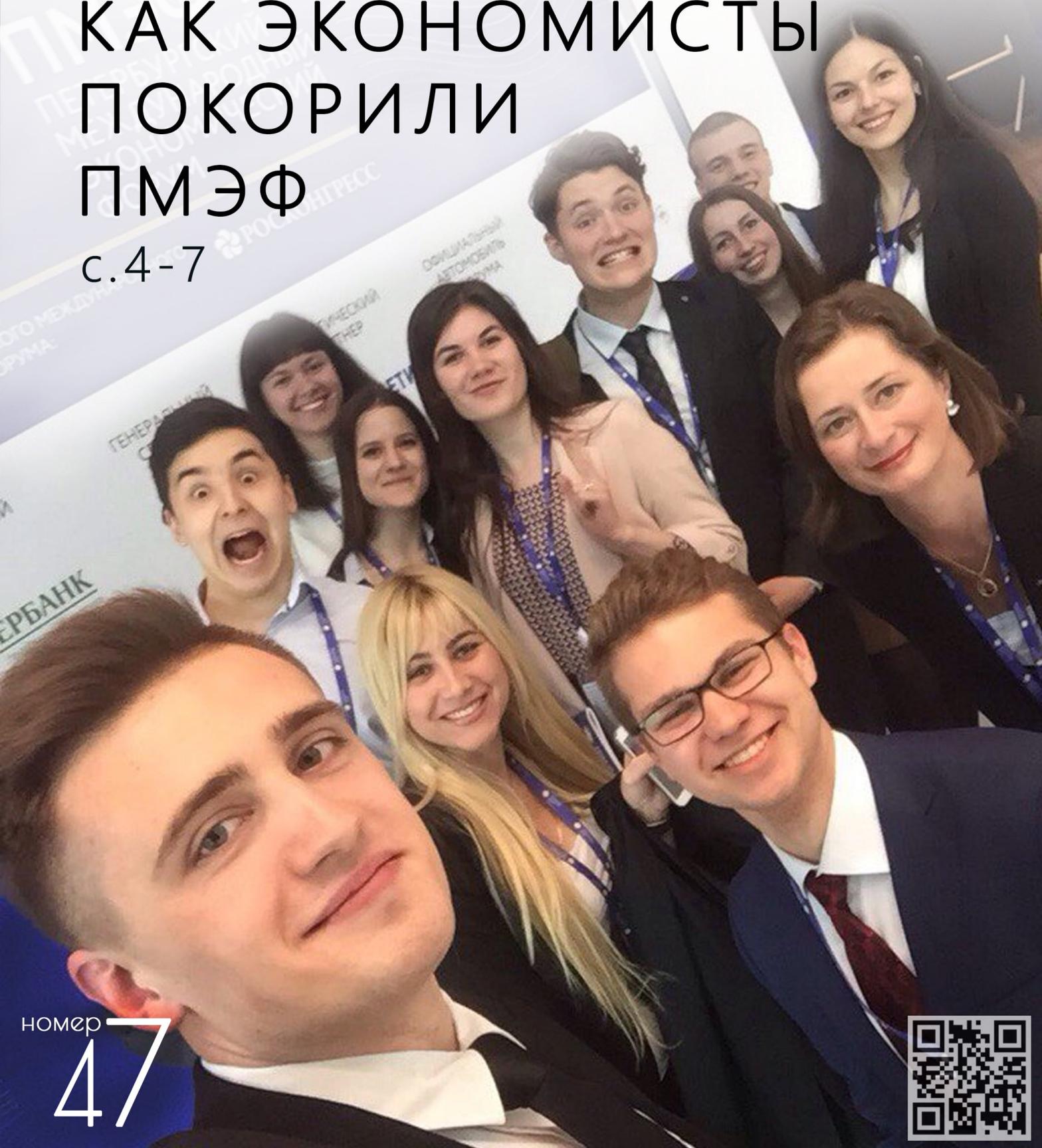


# MONOK'E

Июнь 2017

## КАК ЭКОНОМИСТЫ ПОКОРИЛИ ПМЭФ

с. 4-7



номер  
47



ОТ РЕДАКТОРА	03
Специальная рубрика	04-07
КАК ЭКОНОМИСТЫ ПОКОРИЛИ ПМЭФ	
Жизнь направления	08-09
ХОРОШИЙ ПОКУПАТЕЛЬ - ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ как студенты СПбГУ занимаются конкурентной разведкой	
Жизнь студента	10-15
РАБОТАТЬ КАК ЕДИНЫЙ МЕХАНИЗМ как использовать возможности команды по максимуму	
Преподаватели анализируют	16-21
ТЫ - ЭТО ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ преподаватели о том, как преуспеть в карьере	
Студенты анализируют	22-25
ИГРЫ С НЕФТЬЮ теоретико-игровые модели равновесия на международном рынке нефти	
Экономика спорта	26-31
ГОТОВИМ ТЕЛО К ЛЕТУ или в чем главная философия фитнес индустрии	
Шаги к успеху	32-35
ВЫСТУПЛЕНИЯ НА ПУБЛИКЕ: ПРОСТО О ВАЖНОМ открываем для себя выступления заново	
Ближе к звездам	36-41
РАЗМЫШЛЕНИЯ О ЖИЗНИ преподаватели отвечают на вопросы Марселя Пруста	
Секреты карьерного старта	42-45
БЕСЕДА С ПРОФИ о финансах, трендах, программировании	
КИНО. ТЕАТР. ЛИТЕРАТУРА	46-49

## OUR TEAM

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Ирина Полякова

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ: Ксения Блынская, Диана Галеева, Екатерина Еремина, Максим Ильичев, Елена Моисеева, Анна Павлова, Михаил Правдухин, Владислав Рогачев, Елена Соколова, Арина Стародубцева

БИЛЬД-РЕДАКТОР: Юлия Васильева

ДИЗАЙНЕР-ВЕРСТАЛЬЩИК: Дарья Слободенюк

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР: Хельга Моренко

КОРРЕКТОР: Светлана Климкина



ДОРОГОЙ ЧИТАТЕЛЬ!

Заметил ли ты, как внезапно семестр подошёл к концу? Время летит, и мы должны успевать за ним, бежать так быстро, как только можем, и еще быстрее – только так мы сумеем сдвинуться с места. Но, как мы знаем, чтобы двигаться вперед, не всегда нужно двигаться по прямой.

В прошлом выпуске MONOK'E была статья про тайм-менеджмент, в которой упоминалось, что отдых тоже нужно включать в планы. Когда впереди экзамены, хочется это сделать как никогда, верно? Этот журнал для тех, кто умеет отвлекаться от подготовки к экзаменам, потому что ценит свои силы и своё настроение.

В этом номере ты узнаешь, как сделать свою команду лучшей, как применить теорию игр на рынке нефти и, конечно же, как прошло одно из самых грандиозных событий нашего города – Петербургский международный экономический форум.

Soft-skills, hard-skills, новости, философия: ты найдешь в этом выпуске то, что поможет тебе отвлечься правильно.

ПРИЯТНОГО ЧТЕНИЯ!



# ПМЭФ'17

## ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

# КАК ЭКОНОМИСТЫ ПОКОРИЛИ ПМЭФ

[СПЕЦИАЛЬНАЯ РУБРИКА]

Текст: Ирина Полякова

**П**етербургский международный экономический форум прошел в этом году 1-3 июня в Экспо-форуме. Это одна из самых масштабных встреч представителей бизнеса и государств, на которой обсуждаются тренды развития современной экономики в разных ее срезам. Основная аудитория форума — руководители крупнейших российских и иностранных компаний, главы государств и политические лидеры, председатели правительств, вице-премьеры, министры, губернаторы. На Форуме каждый год заключается огромное число сделок, хотя не секрет, что многие из них приурочены к Форуму исклю-

чительно ради огласки, ведь, как известно, на Форуме присутствует более 700 компаний СМИ.

Студенты СПбГУ, как правило, каждый год присутствуют на Форуме в качестве волонтеров. А в этом году Университет предоставил возможность студентам получить персональные приглашения от Сбербанка на пленарное заседание с Германом Грефом и стать полноценными участниками этого события. Студенты убедились, что Форум — отличная площадка для знакомства с наиболее влиятельными людьми в экономике и будущими партнерами по бизнесу.

# 108

мероприятий

# 62

компании - партнера  
форума

# 1046

2016

# 2000

2017

Общая сумма подписанных соглашений, млрд. руб.



# 12 000

участников



# 2 486

журналистов



# 650

глав российских  
компаний



# 230

руководителей  
иностраных компаний



# 39

министров  
из 26 стран



## Динар Шарафутдинов

3 курс, направление «Экономика»

Могу посоветовать каждому студенту постараться приобщиться к форуму либо через волонтерство, либо через участие от СПбГУ. Это событие мирового масштаба, и оказавшись на площадке, ты понимаешь, что такое бизнес. Вокруг тебя ходят предприниматели и политики, обсуждают возможности сотрудничества, а также ключевые проблемы и вызовы как для бизнеса, так и для России. Вдохновляет и развивает!



## Антон Иванов

3 курс, направление «Экономика»

Отличительной особенностью этого форума, на мой взгляд, было общее осознание того, что наш мир уже кардинально отличается от мира 5 лет назад. И более того: впереди всех нас ждут более глобальные перемены. Одним из проявлений этого является технология предсказания поведения человека, разработанная профессором Стэнфордского университета, доктором Михалом Косински. И как здорово иметь возможность пообщаться в кулуарах с человеком, придумавшим это. Рядом с такими людьми заряжаешься энергией!



## Роман Хорин

3 курс, направление «Экономика»

Мне очень понравилась атмосфера: вокруг было много людей, добившихся успеха в различных сферах, это сильно расширяет сознание. ПМЭФ — место для дерзости и смелых поступков! По сути, все крупные бизнесмены и политики — это те же люди, что и мы, однако у меня внутри есть барьеры, не позволяющие ставить себя наравне с ними. С этим нужно бороться, и форум — отличное для этого место. Мы с Ваней, моим напарником по проекту твойпрогресс.рф, были на сессии с основателем Всемирного экономического форума Клаусом Швабом. И вдруг нам приходит идея: а почему бы не попросить его пригласить нас, небогатых российских студентов, на Всемирный форум. Идея была очень дерзкой, я испытал сильное неприятие даже самой попытки попробовать это сделать. Однако мы решились. На английском попросили уделить пару минут студентам из России, обрисовали ситуацию, и, о чудо, он одобрил нам посещение форума и дал свои визитки! Этот опыт останется со мной на всю жизнь.



## Любовь Акимова

4 курс, направление «Экономика»

На ПМЭФ я побывала впервые, но данное событие запомнится надолго. Множество умнейших людей, развивающих бизнес по всей России, прямо на твоих глазах заключают сделки на миллионы и миллиарды, масштабы стендов впечатляют. Особенно запомнилась сессия Сбербанка с Германом Грефом, где Т. В. Черниговская, можно сказать, «разнесла» всех своей харизматичностью и отличным от всех взглядом на мир. Даже появилось желание посетить ее лекции, чтобы еще раз послушать. Лично для себя поняла, что будущее за компьютерными технологиями, data science. Нужно развиваться и в этом направлении.



## Эльчин Алиев

3 курс, направление «Экономика»

Думаю, что каждый студент должен попробовать себя в роли волонтера, а потом, конечно же, в роли участника. Как волонтер могу сказать, что ПМЭФ — это достаточно сложно: спать всего по несколько часов в день, работать без остановки и при этом всегда оставаться в тонусе. Необходимо быстро реагировать и оперативно приходить на помощь участникам и коллегам. В целом, ПМЭФ — это безумно круто: веселый коллектив, интересные сессии, много известных людей и спикеров (например, за эти дни я встретил С. С. Собянина, А. Г. Силуанова, А. А. Фурсенко, А. Б. Миллера, Т. Г. Канделаки, всех возможных телеведущих, депутатов и почти всех губернаторов). Приятно ощущение того, что ты — часть чего-то большого и очень важного, но что самое главное — это полученный жизненный опыт! Уверен, что он обязательно пригодится мне в жизни.



## Анастасия Воробьева

4 курс, направление «Экономика»

ПМЭФ — это место неожиданных встреч и событий! За три дня удалось познакомиться с министром из Латвии, послом Венесуэлы в России, членом Государственной думы РФ, и, что самое интересное, инициативу проявляли они сами! Общение с такими людьми — это огромный опыт по установлению деловых контактов, и в университетах стоит уделять больше внимания развитию подобных навыков. Также, отдыхая в зоне презентации Санкт-Петербурга, можно встретить председателя комиссии, которой несколько дней назад защитила ВКР, обсудить перспективы трудоустройства! Особенно приятно было увидеть и услышать вживую кумиров из разных сфер деятельности. В последний день форума мне посчастливилось взять автограф у любимого футболиста Саши Кержакова. Это стало ярким завершением ПМЭФ 2017!



Текст: Елена Соколова

# ХОРОШИЙ ПОКУПАТЕЛЬ – ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ

## [КАК СТУДЕНТЫ СПБГУ ЗАНИМАЮТСЯ КОНКУРЕНТНОЙ РАЗВЕДКОЙ]

Экономика быстро развивается, конкурентная среда дополняется новыми компаниями, продуктами, услугами. В условиях динамичных изменений главным ресурсом, необходимым для оптимизации работы организации, становится информация. Бизнес-разведка – ключ от «золотой жилы» знаний, способных перевернуть наше представление о реальной картине рынка.

**К**онкурентная разведка — это один из способов повышения конкурентоспособности компании, при котором происходит сбор и обработка данных о конкурентах.

В настоящее время правильно организованная конкурентная разведка не ограничивается изучением конкурентов. В нее входит, например, изучение политической обстановки, законодательства, кадровых перемещений людей, чья деятельность может оказать влияние на компанию, новых технологий, собственных клиентов и поставщиков.

При постоянном использовании конкурентная разведка может дать владельцам бизнеса широкие возможности:

- прогнозирование изменений на рынке;
- изучение новых технологий, продуктов и процессов, которые могут повлиять на конкретный бизнес;
- выявление новых или потенциальных конкурентов;
- возможность учиться на успехах и ошибках других компаний (бенчмаркинг);
- оценка целесообразности приобретения нового бизнеса.

Одним из способов реализации конкурентной разведки является метод тайного покупателя, который уже успели опробовать на собственном опыте студенты 1 и 3 курсов СПбГУ в рамках практики. Первокурсники испытали данный способ оценки уровня сервисного обслуживания в банковской сфере, а третьекурсники — в сфере общественного питания. Студенты посетили более 38 отделений компаний, работали с анкетами, проводили анализ, а теперь готовы поделиться своим опытом.

## СОВЕТЫ БУДУЩИМ «ТАЙНИКАМ»

**Елена Соколова:** Оживляйте свою роль, задавая те вопросы, которые интересуют лично вас. Для заказчика главное – получить ответ по кри-

териям, которые он указал в задании. При этом креативность только приветствуется! Задавайте сотрудникам дополнительные вопросы, проявляйте интерес к ситуации – от этого результат вашей работы только улучшится, а вы получите бесценный опыт.

**Виктория Тетеркина:** Если вы плохо запомнили список своих вопросов, или их очень много, вы боитесь какой-то упустить – запишите их в блокнот или смартфон и подсматривайте, пока не начнете общаться с сотрудником. Помните, работник не знает, что именно у вас там записано. Используйте эту возможность.

**Евгения Линник:** Если вы боитесь забыть свою роль, запишите ее вкратце в смартфоне. После этого поставьте будильник с небольшим запасом, чтобы он прозвенел как раз во время вашего общения с сотрудником. Когда будильник прозвенит, сделайте вид, что вам кто-то звонит или что пришло сообщение, извинитесь и спокойно подсмотрите на экране подсказку.

**Ирина Полякова:** Конкурентная разведка также была одной из задач в нашей учебной практике: мы анализировали конкурентов кафе-пекарни (кафе-салона). На первый взгляд, деятельность тайного покупателя кажется простой, не требующей никаких знаний и подготовки. В действительности же в ней очень много тонкостей. К примеру, для меня было откровением узнать, что можно отследить количество заказов в кафе, взглянув всего лишь на нужное место в чеке.

**Владислав Коробкин:** Внимательно изучайте легенду и список требуемых вопросов. Даже если репетиция не проводилась, по дороге к нужному месту обязательно проиграйте в воображении предстоящий диалог, свое поведение.

Наша жизнь – захватывающее приключение, полное непредсказуемых поворотов и интересных встреч. Тайный покупатель – возможность примерить непривычную для себя роль, обратить внимание на детали и сделать работу компаний лучше. Попробуйте – может, это именно та деятельность, о которой вы давно мечтали.

## РЕЗЮМЕ ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ

Дата рождения: VIII век до н. э. | Место рождения: Древний Рим |  
Гражданство: гражданин мира

### Основная задача:

Определить уровень обслуживания обычного клиента. Если обобщить, то работа такого сотрудника — один из способов контроля качества работодателя.

### Род деятельности:

1. Посещение места без покупки (заказа услуг) или с совершением действия;
2. Совершение покупки (заказа услуг) с большим количеством вопросов сотруднику компании;
3. Возврат товара;
4. Роль проблемного клиента;
5. Телефонный звонок в call-центр.

### Метод реализации:

Тайному покупателю приходится вживаться в роль клиента и лично отправляться на место проверки. После посещения места проверки требуется заполнить отчет о проделанной работе. Помимо письменного отчета от тайного покупателя часто требуется аудио- или видеозапись процесса проверки или сделанные фотографии.

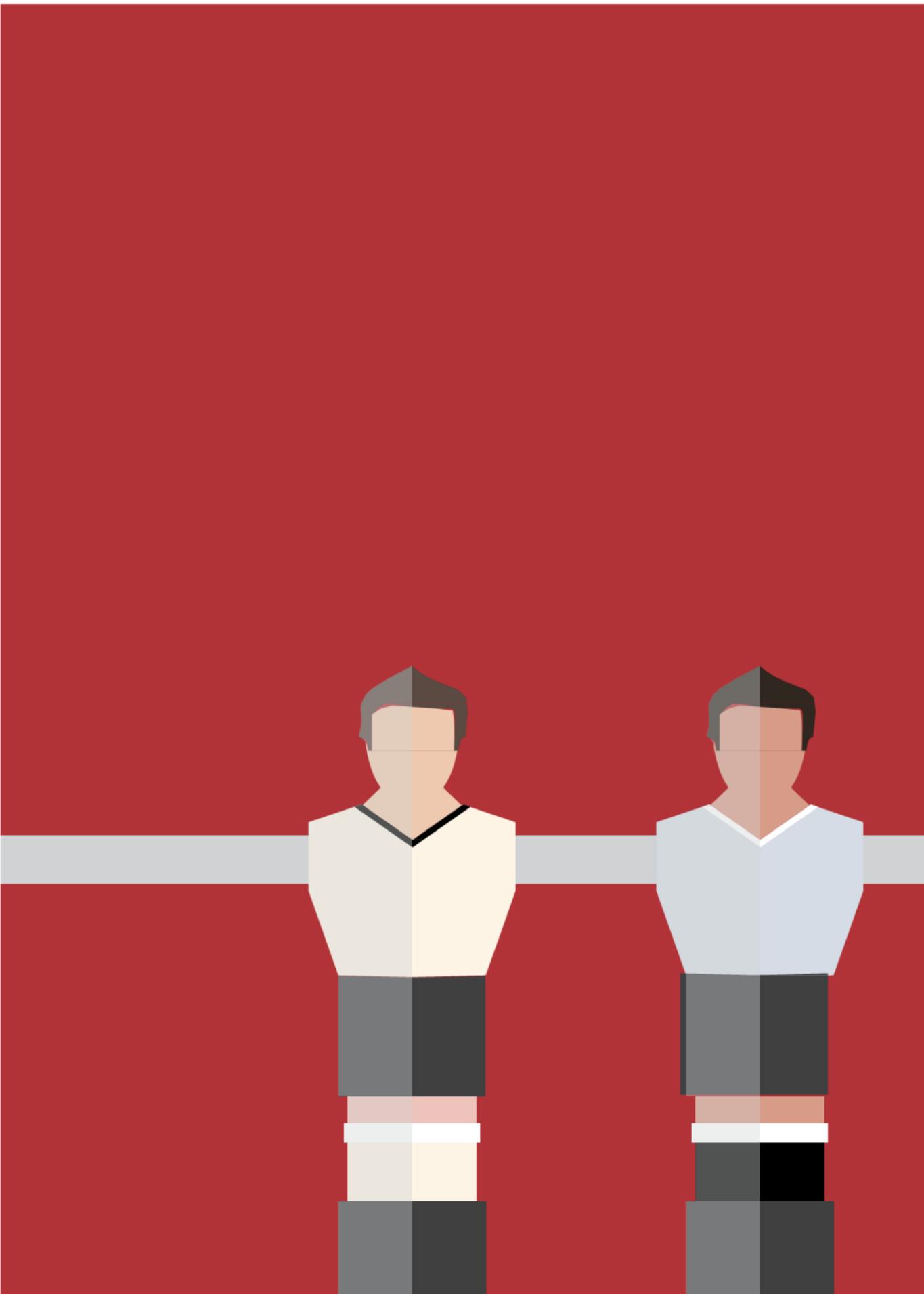
### Достижения:

Признан одним из самых эффективных методов оценки компетенции сотрудников и качества обслуживания клиентов в розничной торговле (90% применения), банковском секторе (70% применения) и ресторанном бизнесе (90% применения); Помогает компании оценить качество работы своих сотрудников и оперативно устранить недочеты, что позволяет сохранить клиентов.

# РАБОТАТЬ КАК ЕДИННЫЙ МЕХАНИЗМ

[КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ  
КОМАНДЫ ПО МАКСИМУМУ]

Текст: Елена Моисеева



E'CONOM I MONOK'E



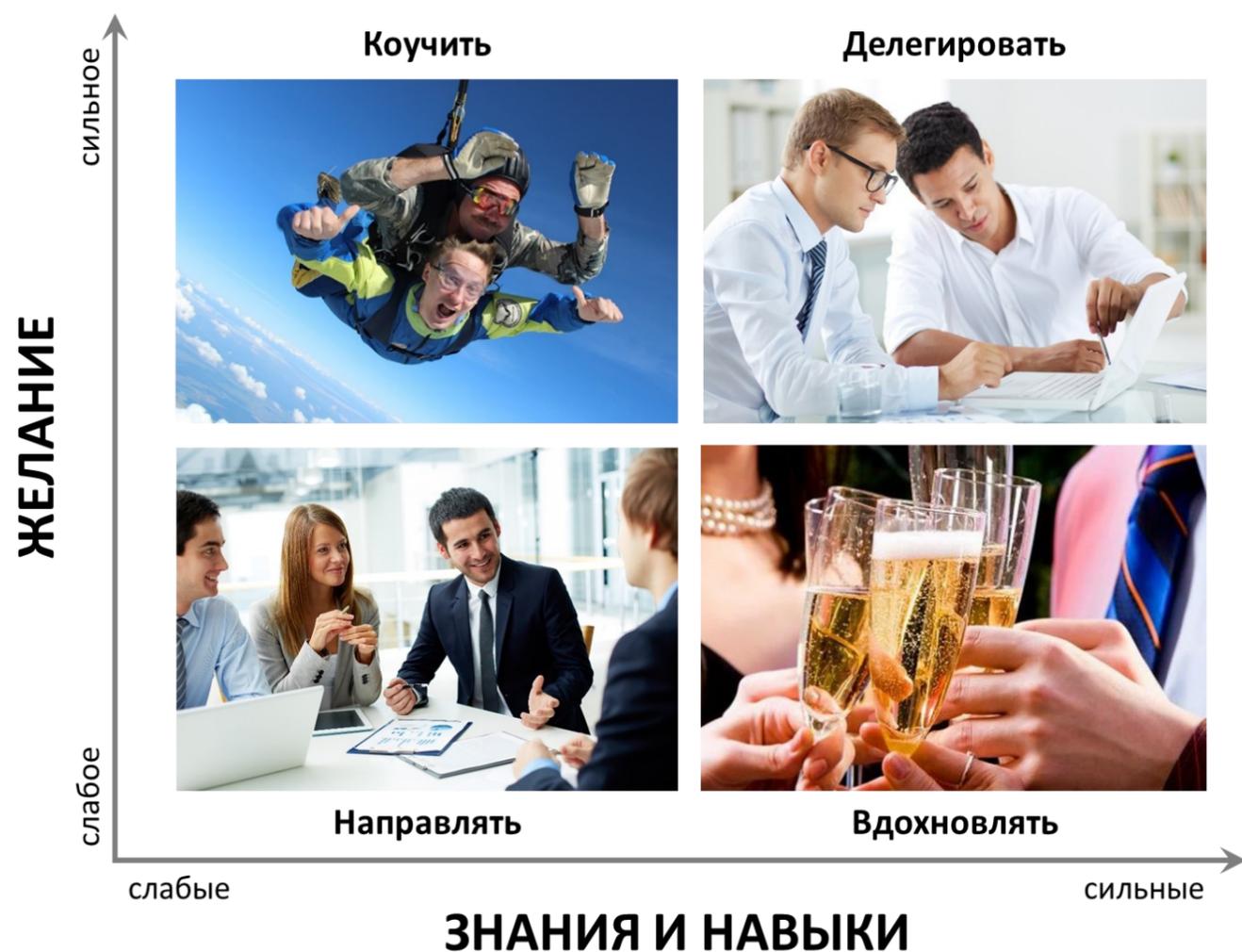
E'CONOM I MONOK'E

Учеба в университете и внеучебные активности так или иначе сталкивают нас с необходимостью объединяться в команды и решать сложные задачи сообща. Преподаватели намеренно формируют из студентов рабочие группы для создания проектов, крупные чемпионаты ставят необходимым условием участия наличие команды. А все для того, чтобы мы с вами научились совместно принимать решения и эффективно взаимодействовать, чтобы достигать максимальных результатов. Как же сделать свою команду самой лучшей и привести ее к успеху?

## ОЦЕНИ СПОСОБНОСТИ И ЖЕЛАНИЯ

Прежде чем начать работать со своей командой, любой лидер может промаркировать всех участников по критерию «навыки и знания». Важно понимать, какая перед вами стоит задача, будь то проект в университете или бизнес-кейс, какие знания необходимо применить. В связи с этим, для того, чтобы верно выстроить взаимодействие, нужно понять, какими навыками и знаниями обладает каждый член команды, насколько глубоко он погружен в ту или иную сферу.

Вторая шкала – «желание», она является наиболее важной. Если есть желание, навыки и знания приобретаются очень легко. Капитану команды необходимо понять, насколько члены команды замотивированы, насколько готовы отдаваться работе, насколько они нацелены на победу. Таким образом, идентифицируя людей, лидер понимает в каком поле члены команды находятся в представленной матрице.



### Направляй!

Если один член команды находится в левом нижнем квадранте, он не знает, что делать, как делать и желание у него слабое, с этим можно работать, он подтянется за остальными, стоит лишь уделять внимание и давать четкие указания – направлять. Если же несколько человек находятся в этом поле, то это уже более сложная ситуация, требующая еще большего внимания. Нужно помнить, что стимуляция и мотивация – вещи разные. Когда мы говорим о мотивации, мы учитываем внутренний мир человека, его интересы, стремления и потребности. Мотив заставляет человека двигаться самостоятельно. Нужно искать мотив, чтобы усилить желание и поднять члена команды в левый верхний квадрант.

### Правильно делегируй!

И последний квадрант. На первый взгляд, кажется, что все прекрасно и ничего больше не нужно делать: члены команды обладают необходимыми знаниями, при этом все замотивированы. На этом этапе перед лидером стоит задача верно делегировать. При неверном делегировании члены команды очень быстро скатываются в квадрант «вдохновлять». Как же эффективно делегировать?

1. Нужно удостовериться, что человек понял задачу, которую ему дали, попросить проговорить задание.
2. Кроме того, важно договориться о «точках контроля», когда член команды будет отчитываться по результатам проделанной работы.
3. Вместе со всем необходимо поддерживать мотивацию.

### Не ограничивай!

Как только мы подняли члена команды в верхнее левое поле, начинается самое интересное и приятное взаимодействие. Человек обладает огромным желанием, готов справиться с поставленной задачей, у него горят глаза, он сам найдет способ разобраться в материале, повысит знания в определенной области. Задача капитана здесь не ограничивать члена команды указаниями, не вступать в директивный стиль управления.

### Вдохновляй!

Другой случай: ваш член команды находится в правом нижнем квадранте, он классный аналитик, прекрасно разбирается в маркетинговых инструментах или безупречно составляет финансовую модель, но он не обладает желанием. С этим квадрантом тяжелее всего работать, потому что найти мотивацию сложнее. Здесь важно задавать правильные вопросы, понять, что движет человеком, чтобы найти индивидуальный инструмент для поднятия мотивации.

Таким образом, резюмируя все вышесказанное, нужно четко понимать в каком квадранте находится каждый член команды и в соответствии с этим подбирать стиль управления.

Важно помнить, что человек никогда не находится в одном квадранте постоянно. Задача лидера – отслеживать движение и не давать опуститься в нижние поля, нужно стараться держать членов команды в двух верхних квадрантах: «коучить», «делегировать». Сохраняя высокую мотивацию каждого участника, вы почувствуете, что работаете как единый механизм.

#### АЛЕКСАНДР ПОПКОВ

КАПИТАН КОМАНДЫ INBALANCE. ЗАНЯВШЕЙ 1 МЕСТО В КОНКУРСЕ «БИТВА В СТИЛЕ АУДИТ»

“*Нами не было изобретено велосипеда, процесс работы происходил по этапам. Мы разбивали любой серьёзный вопрос на серию подзадач. Каждый в команде занимался своей подзадачей без ограничений, так, как считал нужным. После этого мы делились своими личными результатами и совместно вносили дополнения в работы друг друга. Возможно, мы поддерживали мотивацию в тот момент, когда вникали в подзадачи друг друга и вносили свои идеи.*”



#### ДИНАР ШАРАФУТДИНОВ

ГЛАВА КАРЬЕРНОГО КЛУБА. ЧЛЕН КОМАНДЫ SIMPLE. ЗАНЯВШЕЙ 1 МЕСТО В CHANGELLENGE CUP SPB

“*Мне кажется, самое важное в командной работе – это понимание целей, их совпадение у разных людей и наличие соответствующей мотивации. Во многих командах чего-то из этого нет, и появляются проблемы с тем, что кто-то недорабатывает. Тут можно сделать несколько выводов: 1. в команде должны быть люди, которые на одной волне с тобой, организацией, 2. порой нужно узнать о мотивации, проблемах человека, возможно, пробудить мотивацию, помочь с проблемами или не лезть какое-то время.*”

*Еще надо понимать то, что люди разные. Некоторые любят, когда им прямо говорят сделать то и это, а другие терпеть не могут такого и предпочитают самостоятельно все решать. Соответственно, нужно поддерживать баланс, по-разному общаться. Я в целом за полную свободу и автономность. Сложный момент для лидера – делегировать что-то важное, уделять внимания ровно столько, сколько нужно, и не больше. Чрезмерный контроль мало кому нравится.*

*Что касается инструментов, то, наверно, максимально неформальное общение, простота, открытость, личный пример, порой воодушевляющие фразы.*”



# ТЫ - ЭТО ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

[ПРЕПОДАВАТЕЛИ О ТОМ,  
КАК ПРЕУСПЕТЬ В КАРЬЕРЕ]

Беседовали Диана Галеева и Ксения Бlynская

Какая жизнь ждет после Университета? Безусловно, экономический факультет СПбГУ – это достойный уровень, но так ли просто найти свое место под солнцем на рынке труда даже под таким громким брендом? Разобраться в этом нам помогут Александра Сергеевна Малова и Андрей Анатольевич Салтан, выпускники и преподаватели СПбГУ, которые уже построили свою карьеру и добились успеха на работе.



АЛЕКСАНДРА  
СЕРГЕЕВНА МАЛОВА

К. Э. Н., СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ КА-  
ФЕДРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КИБЕРНЕТИКИ

АНДРЕЙ  
АНАТОЛЬВИЧ САЛТАН

К. Э. Н., АССИСТЕНТ КАФЕДРЫ ИНФОР-  
МАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ЭКОНОМИКЕ

С ЧЕГО ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ? Андрей Салтан учился на механико-математическом факультете. Карьеру начал в PwC в отделе «Аудит бизнес процессов и информационных систем», где и встретился с Александрой Маловой, студенткой 5 курса экономического факультета. Через какое-то время работа стала неинтересной, не хватало интеллектуальной деятельности. Именно по этой причине вернулись в Университет препода-

АЛЕКСАНДРА МАЛОВА: «Мне, скорее, в «Прайсе» не хватало какой-то интеллектуальной работы. Ты делаешь, что от тебя требуется, тебе дали задание – ты его выполнил, а вот интеллектуальной нагрузки было маловато».

Так что же все-таки важно при трудоустройстве и для дальнейшего карьерного роста? На этот непростой вопрос поможет ответить краткая инструкция по достижению успеха на рынке труда:

### ШАГ 1. ЧТО НЕЛЬЗЯ ПРОПУСТИТЬ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

Существует стереотип, что вуз дает теоретические знания, однако не хватает практики. Как восполнить этот пробел? Стоит ли начинать работать с первого курса?

Александра: В студенческие годы не стоит идти работать, потому что, скорее всего, это будет низкоквалифицированный низкооплачиваемый бесполезный труд.

Андрей: Целесообразно в это время пытаться что-то делать: волонтерство, проектная работа, стартапы. Вписываться везде, где тебе интересно. В университете получаешь качественное образование, но не хватает критического мышления. Поэтому надо стараться самому учиться применять свои знания, рассуждать, анализировать, развивать критический аппарат.

### УНИВЕРСИТЕТ НАДО ВОСПРИНИМАТЬ КАК СВОЕГО РОДА ТРУДОТЕРАПИЮ.

Александра: И первый шаг к критическому мышлению – не принимать на веру все, что говорит преподаватель, задавать вопросы.

### ШАГ 2. КАК ВЫБРАТЬ ТО, ЧТО ТЕБЕ ИНТЕРЕСНО

Ни для кого не секрет, что заниматься нужно тем, что тебе нравится. Но как найти свою область интересов?

Александра: Надо браться за любую работу по специальности, которую предлагают. Потом количество переходит в качество, приходит осознание, что работать много ты можешь. В этот момент надо определиться с тем, что тебе действительно интересно, и фокусироваться на этом, иначе не будет трудовой радости в жизни.

### ШАГ 3. БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ ЧАСТЬЮ БОЛЬШОЙ КОМПАНИИ?

Считается, что работать в крупной компании, например, в Big4, очень престижно, но подходит ли эта работа всем?

Александра: Работать в McKinsey или PwC – большой труд, надо уметь перерабатывать огромные объемы информации.

Андрей: К этому надо быть готовым.

Александра: Крупная компания задает некоторую планку: вы смотрите на сложившихся профессионалов и понимаете, как надо делать. К тому же у таких компаний есть достойная репутация, в дальнейшем это сложит о вас определенное представление у будущих работодателей. Это способ быстрее сделать карьеру. И проработав там какое-то время, можно уйти в реальный сектор, где вы со своим опытом будете на вес золота.

Андрей: Но корпорация может и испортить: за формой теряется содержание. Ты делаешь все по инструкциям и не думаешь, встроен в систему. Поэтому надо воспитывать в себе внутреннюю честность, не заниматься самообманом.

ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ ЧЕЛОВЕКА. КОМУ-ТО НРАВИТСЯ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ ЧАСТЬЮ БОЛЬШОЙ СИСТЕМЫ, ТАКОЙ КАК РWC. А ДРУГИМ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ НЕ ХОТЯТ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ МАЛЕНЬКИМИ ВИНТИКАМИ, КОТОРЫМ ВАЖНО ВИДЕТЬ НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ РЕЗУЛЬТАТЫ ИЛИ ПРОВАЛЫ СВОЕГО ТРУДА. БЛИЖЕ РАБОТА В МАЛЕНЬКОЙ КОМПАНИИ. НО ВЕЗДЕ НУЖНЫ ОДНИ И ТЕ ЖЕ ВЕЩИ, ТАКИЕ КАК ПРИВЫЧКА К ТРУДУ И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО РАБОТЫ.

#### ШАГ 4. КАК НАВЫКИ ВАЖНЫ НА РАБОТЕ

*Каждый из нас при составлении резюме без колебаний вставлял стандартный набор характеристик, но что действительно имеет значение в реальной жизни?*

Александра: Способность трудиться, то есть просто делать работу, вне зависимости от того, интересно тебе или нет, и при этом еще сохранять качество. Люди, которые умеют работать, умеют хорошо делать дело, всегда востребованы, и таких видно с первых же секунд собеседования.

#### НАДО ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ: КАКАЯ МОЯ ЦЕННОСТЬ НА РЫНКЕ ТРУДА И В КАКОЙ ЛИГЕ Я ХОЧУ ИГРАТЬ.

Андрей: Бульдозерность, как я это называю.

Александра: Важно все время получать обратную связь, ставить горизонты планирования, смотреть на результаты и анализировать, а также необходимы способность к обучению, гибкость мышления.

#### ШАГ 5. ВСЕ, О ЧЕМ ВЫ ХОТЕЛИ ЗНАТЬ, НО БОЯЛИСЬ СПРОСИТЬ

Советы от Александры и Андрея:

1. Если есть возможность – при первом трудоустройстве максимально не думать о деньгах. Надо делать то, что интересно, что действительно нравится, а в «кэш» выходить как можно позже.

2. Есть мнение, что в 21 веке человек должен быть готов около четырех раз в своей жизни менять область профессиональных интересов.

3. Постоянно во что-то ввязываться и доводить до конца, при этом апгрейдить свои навыки. Тем более сейчас есть все необходимое для этого, например, онлайн-курсы.

4. Вы не будете работать в компании, вы всегда будете работать на себя. Вы – это маленький любимый стартап, поэтому следует применять портфельный подход к себе, четко понимая, что вы получите от той или иной деятельности.

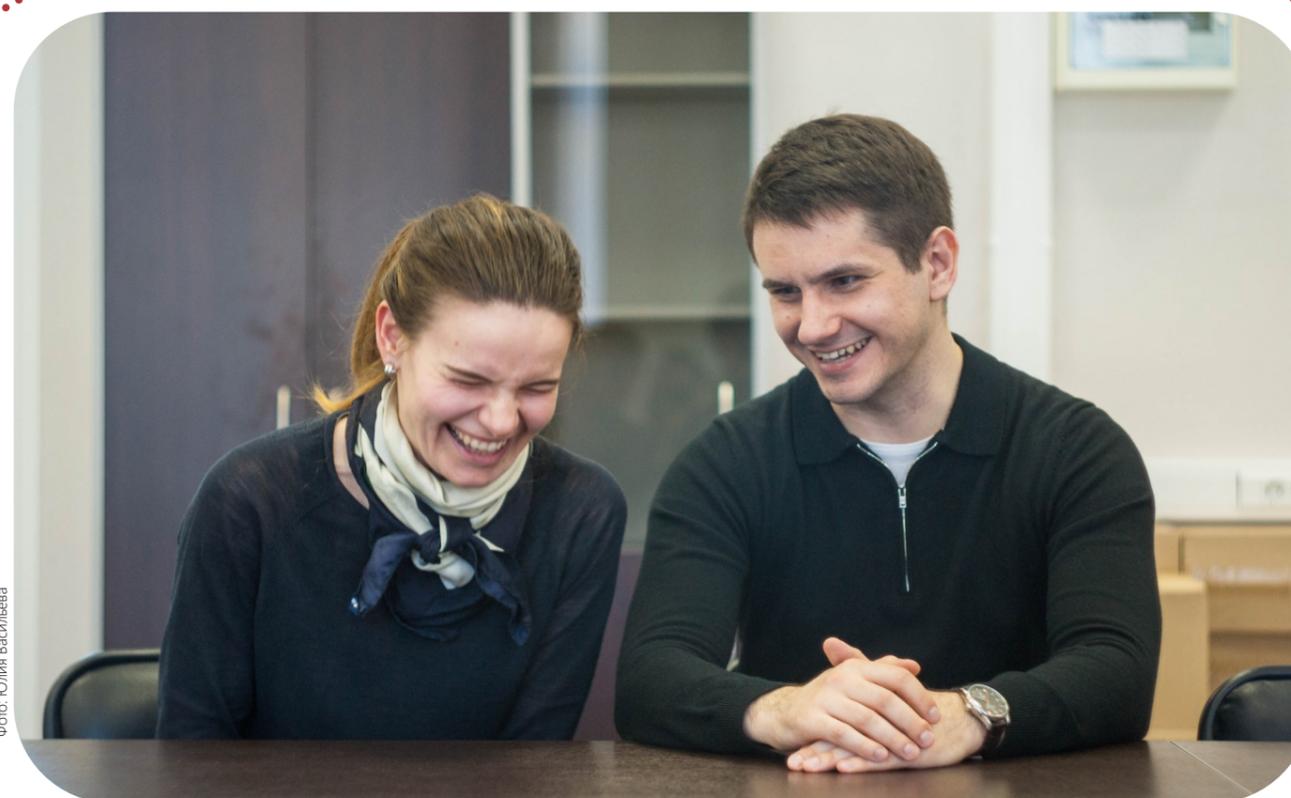


Фото: Юлия Васильева

НАДО ВОСПРИНИМАТЬ СЕБЯ КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ. СМОТРЕТЬ, КАКИЕ У ВАС ЕСТЬ АКТИВЫ: ПОБЕДЫ В ОЛИМПИАДАХ, ДОВЕДЕННЫЕ ДО РЕЗУЛЬТАТА, ПРОЕКТЫ И Т.Д. ЭТО И ЕСТЬ ВАША ЦЕННОСТЬ НА РЫНКЕ ТРУДА.

5. Никогда не надо думать, что по достижении чего-то наступит благоденствие. Такого момента никогда не будет, надо быть все время готовым учиться и шевелиться.

6. Главное – не перегореть, подходить ко всему с умом, пытаться балансировать между работой и личным време-

нем. Иначе вы выложитесь сейчас, а дальше будет полное опустошение и на работе, и в личной жизни, и во всем остальном. Помните, что вы играете в долгую.

7. Следовать принципу «чем сложнее, тем лучше». Не искать легких путей. Идти на максимально интеллектуально нагруженную работу.

И ВСЕГДА ЗАДАВАЙТЕ СЕБЕ ВОПРОС: ЗАЧЕМ ВЫ ДЕЛАЕТЕ ТО, ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ?  
(УОРРЕН БАФФЕТ)

# ИГРЫ С НЕФТЬЮ

[ТЕОРЕТИКО-ИГРОВЫЕ МОДЕЛИ  
РАВНОВЕСИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ  
РЫНКЕ НЕФТИ]

Текст: Михаил Правдухин, Максим Ильичев



## КОРОТКО О ГЛАВНОМ

Наверняка в стенах экономического факультета найдутся студенты, у которых словосочетание «теория игр» вызывает в памяти не странного рода ассоциации с футболом или CS:GO, а мысли о непростой, но по-настоящему интересной науке.



Приведем пример, который на пальцах сможет объяснить, изучением чего занимается данная наука. Представьте, что у вас имеется корова, которую каждое утро нужно выводить на пастбище. И таких, как вы – с коровами – человек сто, да и пастбище общее. В результате каждый будет стараться вывести свою корову пораньше и дать ей съесть побольше, из-за чего плохо будет всем. Здравый смысл подсказывает решение: нужно договориться и за каждым закрепить конкретный участок.

В этом как раз и состоит главная идея теории игр – принятие решений в отрыве от возможных действий оппонента приводит к тому, что хуже становится всем участникам.

Из этого же примера становится ясно, что под игрой следует понимать конфликт двух или более сторон за реализацию их интересов. Теория игр в

свою очередь занимается поиском равновесия в таких конфликтах. В нашем исследовании игроками являлись крупнейшие страны-экспортеры нефти, и интересы их были очень просты – получить как можно большую долю рынка.

## ТЕПЕРЬ К ДЕЛУ

Если понять предыдущий пример оказалось задачей весьма несложной, то далее все будет несколько иначе. Прежде чем представить результаты своей работы, необходимо для начала обозначить игроков и дать небольшую формализацию методам, которые использовались в исследовании.

Начнем с того, что в качестве игроков мы определили пять стран или групп стран:

- Российская Федерация;
- Саудовская Аравия;
- Объединенные Арабские Эмираты;
- Прочие страны ОПЕК;
- Мексика, Казахстан, Ливия, Алжир, Канада и Ангола.



Далее для нахождения упомянутого равновесия использовался инструментарий теории кооперативных игр. К слову, в теории игр существуют

два по большому счету независимых раздела: некооперативные и кооперативные игры. Первый занимается поиском оптимальных стратегий в играх. Второй предполагает наличие некоего общего блага, которое необходимо разделить между игроками с учетом определенных требований относительно величины дележа как самих игроков, так и их объединений.

Лучшим примером для правильного понимания послужит процесс разделения торта на три человека. Представьте, что каждый участник хочет получить не менее трети торта, в то время как каждое объединение из двух человек по причине физического превосходства над третьим настаивает на целом торте. Теория кооперативных игр изучает возможные решения таких сложных ситуаций.

Подобные требования в теории именуются характеристическими функциями полезности, а объединения игроков – коалициями. В нашем случае в качестве значений функций мы использовали прибыль игрока. Однако уже на этом этапе возникают сложности с соответствием математической абстракции действительности: необходимых коалиций игроков не существует в природе.

Решение было принято весьма простое – использовать для расчета прибыли игроков и их коалиций некоторую теоретическую конструк-

цию. Ей стала расширенная модель конкуренции по объему Курно, так как рынок нефти является практически идеальным примером конкуренции подобного рода.

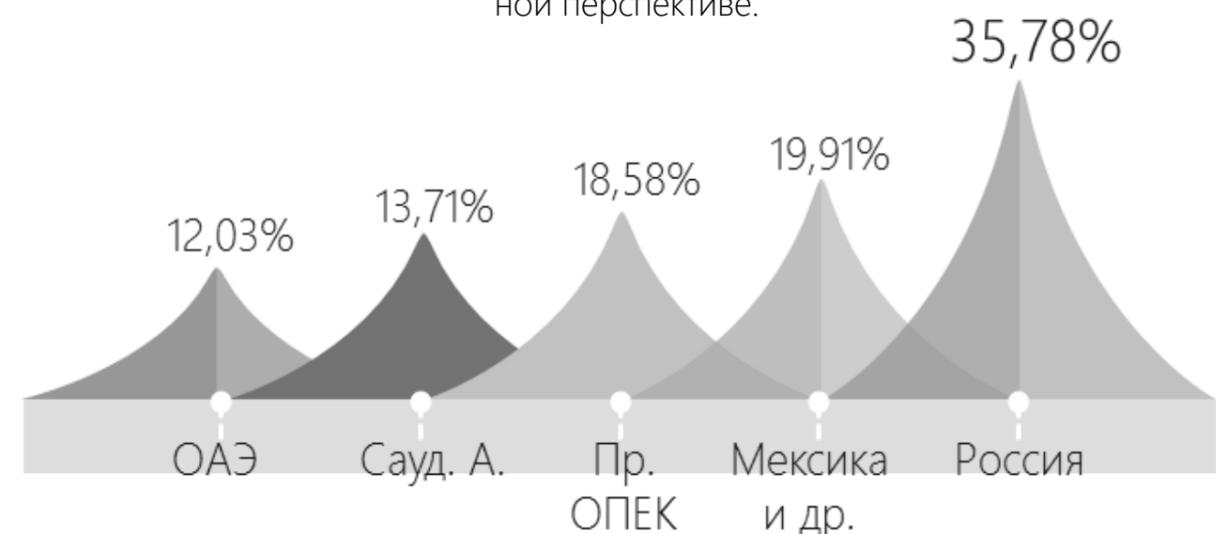
Как известно, дуополия по Курно предполагает нахождение равновесных значений объема и прибыли для двух участников. С помощью градиентных методов нелинейной оптимизации и метода Монте-Карло симуляции исходной точки модель была расширена для произвольного числа участников, а затем рассчитаны значения прибыли для всех возможных коалиций игры пяти лиц.

Далее было выбрано одно из наиболее устойчивых в теории кооперативных игр решений – N-ядро. Не будем вдаваться в теоретические выкладки – интересующиеся с легкостью смогут отыскать их, открыв любой учебник по теории игр.

Отдельно отметим главную особенность – N-ядро удовлетворяет эгалитарным принципам разделения общего блага, что означает, что оно стремится максимально уравнивать игроков в удовлетворенности выигрышем.

Своеобразной платой за столь мощное свойство является большая вычислительная сложность, связанная с поиском N-ядра. В нашем исследовании расчеты были выполнены с помощью компьютерного алгоритма.

Напоследок отметим, что полученные результаты стоит понимать не как текущую наблюдаемую ситуацию, а как равновесие, к которому рынок стремится в долгосрочной перспективе.





# ГОТОВИМ ТЕЛО К ЛЕТУ

[ИЛИ В ЧЕМ ГЛАВНАЯ ФИЛОСОФИЯ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ]

Текст: Екатерина Ерёмина

Считаете ли вы себя осознанным потребителем? Доверяете рекламе или руководствуетесь принципом «доверяй, но проверяй»? Согласны ли вы с тем, что нам навязывают ненужные привычки и искусственные потребности? Многие сейчас вспомнили разноцветные ряды продуктов в супермаркетах, но наверняка не ассоциировали эти вопросы с индустрией фитнеса – а зря.

«На массе», «на сушке», протеин, ВСАА, креатин, EMS, сайклинг, антигравити-йога, бикрам-йога, пилатес, ВИИТ, тай-бо, зумба, калланетика и многое другое. Проверьте, а сможете ли вы описать суть всех этих многочисленных терминов? Фитнес-индустрия разрастается с каждым годом, предлагая все новые и новые виды спорта: более ритмичные, инновационные, действенные, новые виды спортивного питания, все более «полноценные», гарантирующие результат, новые идеалы красоты и новые ценности в жизни. А на самом деле, стараясь угодить потребителям, уставшим от прописных истин («это уже все знают») и ищущим «тот самый» вид спорта, который в миг избавит их от лени и сделает активными. Задумайтесь, а не попали ли вы сами на эту удочку разнообразия.

Давайте проясним, как ловко представители фитнес-индустрии манипулируют нашим стремлением быть здоровыми и красивыми.

По прогнозу РБК, объем рынка фитнес-услуг в 2017 году составит 127,7 млрд рублей, и наибольшая доля в этом объеме приходится на крупные фитнес-клубы, оказывающие широкий спектр услуг. Причем на фоне снижения покупательной способности спрос на фитнес-услуги, как ни странно, падает не так резко, как на товары длительного пользования. Все-таки, выбирая между абонементом в фитнес и новым телевизором, мы предпочтем первое. И будем предпочитать – примерно первый месяц своей «новой жизни». И смешно, и грустно, но больше половины объема фитнес-услуг – деньги, потраченные впустую.

## ИТАК, КАКИМ ЖЕ ОБРАЗОМ ДОСТИГАЮТСЯ ТАКИЕ ЦИФРЫ? РАССМОТРИМ ТРИ СТОЛПА РАБОТЫ ФИТНЕС-КЛУБОВ



### СИСТЕМА ПРОДАЖИ АБОНЕМЕНТОВ И КЛУБНЫХ КАРТ

В большинстве крупных фитнес-клубов вы найдете абонементы только на 6 или 12 месяцев. Причем если зайти на сайт наиболее популярных фитнес-клубов Санкт-Петербурга, внимание приковывается к различным акциям, гарантирующим выгодное приобретение абонемента, но действительным только несколько дней. Хороший ход, ведь всем нам знакомо это чувство воодушевления, когда точно ре-

шаешь начать заниматься спортом и тут же покупаешь абонемент – да и сразу надолго, чтобы потом не отлынивать. И все же планировать занятия на такой долгий срок – себе дороже, во всех смыслах.

Еще более продвинутый уровень, который практикуют в клубах – продажа абонементов по низким ценам заранее, до приобретения тренировочного оборудования, на вырученные деньги это оборудование и планируется закупать. Чувствуете изощренность игры на сиюминутных порывах? Как бы не забыть через пару месяцев о наличии абонемента.



### СОБСТВЕННО, САМА СТОИМОСТЬ АБОНЕМЕНТА

Посмотрим, что предлагает нам абонемент в типичный фитнес-клуб: бассейн, программа персонального тренинга, тренажерный зал, зона аэробных тренировок, групповые занятия, зона бокса, раздевалки с душевыми, финские сауны, питьевая вода, одна персональная тренировка и т.д., не говоря о дополнительных услугах за отдельную плату. И все-таки маловероятно, что за срок действия абонемента будут опробованы все включенные виды спорта и отработано необходимое количество часов, но мы же за них платим. И за дополнительные услуги тоже платим, даже если сами избегаем их. Помните про косвенные затраты в себестоимости? Представьте масштабы фитнес-клуба, стоимость аренды, железные ряды современного оборудования, огромный штат приветливых и коммуникабельных сотрудников, отточенный интерьер и планировка, много-много приятных мелочей для создания атмосферы... Если попытаться на чем-то из этого сэкономить ради снижения цен, то клиентов ждут такие проблемы, как тесное помещение, плохая вентиляция, очереди на тренажерах и многое, многое другое... А кто в такой зал пойдет? Фитнес-клуб – априори дорогой бизнес, инвестиции в открытие клубов площадью 1000-2000 кв. м. могут достигать суммы от 17 млн до 87 млн и выше. К слову для студентов-экономистов, брать фитнес-клуб за идею бизнес-плана или проекта по предмету – дело неблагодарное и бесполезное, и в самом деле, единственным выходом

является накрутка цен («но ведь все справедливо, мы же для клиентов в первую очередь стараемся, и за здоровье надо платить»). Но стоит ли самим клиентам расставаться с круглой суммой за одно лишь желание заняться спортом?



### ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

Во всех фитнес-клубах действует такой принцип: удерживать клиента проще и дешевле, чем найти нового. Если задуматься, настоящая цель тренеров и фитнеса должна быть такова: помочь клиенту добиться цели и отпустить его навстречу здоровой жизни. Однако на самом деле фитнес-клубу выгодно видеть вас в числе клиентов как можно дольше, а эффективность предлагаемых занятий ведет к прямо противоположному результату. Выводы делайте сами, но пока вы недовольны своим отражением в зеркале, то будете стремиться ходить в фитнес-клуб снова и снова, тем более, вас там так ждут. Поэтому не забудьте обновить свой абонемент, срок действия которого истекает через два дня.

Вряд ли в описанных принципах было что-то удивительное, они известны почти всем. Так клубы зарабатывают деньги на клиентах, но почему клиенты идут туда, почему считают фитнес достойной альтернативой другим видам активности – вопрос совсем другой, он касается уже подмены ценностей и агрессивного маркетинга со стороны всех представителей фитнес-индустрии.

Люди идут в фитнес преимущественно для того, чтобы... нет, не на других посмотреть и себя показать, а подкоррек-

тировать свою фигуру (но это не точно). Причем очень часто основной мотивацией, чтобы начать заниматься спортом, становится постановка целей по принципу SMART, как, например, «сбросить/набрать 5 кг за 5 недель», «рельефный пресс за 3 месяца», «подготовиться к лету» и т.д., словно спорт без конкретной и измеримой цели – не спорт, а баловство. И при первом же запросе в Интернете на новоиспеченного спортсмена сваливаются тонны информации о самых массонабирающих или самых жиросжигающих программах тренировок, видов массажа и спортивного питания, о самой дышащей спортивной форме и просто гениальных фитнес-трекерах для фиксации текущих успехов, не говоря уже о тысячах систем правильного питания – все для того, чтобы помочь достичь поставленной цели в указанные сроки. Не сомневайтесь, первое, что похудеет от

## ЧТО ДЕЛАТЬ?

Первым делом, спросите себя, чего вы хотите на самом деле и зачем вам нужны занятия спортом и системы правильного питания. Фитнес индустрия уравнивает всех потенциальных последователей и навязывает потребности, которые принесут большую выгоду, но вполне возможно, что вас устроит самый минимум, ведь все потребности индивидуальны. Ваша задача – найти то, что нужно именно вам. Давайте посмотрим, какие есть альтернативы.

## СТУДЕНЧЕСКИЙ СПОРТ

Университеты дарят студентам дополнительный шанс открыть для себя новое спортивное увлечение. Для этого создаются спортивные клубы по видам спорта, формируются сборные для участия в турнирах. Да, традиционные виды спорта теряют популярность на фоне фитнеса, но, во-первых, они бесплатны, а во-вторых, дарят массу эмоций и новые знакомства. В нашем Университете можно открыть для

всех этих программ – ваш кошелек. На это и рассчитано: дело в том, что фитнес-культура уделяет слишком много внимания форме, но не содержанию. Цель всей этой пропаганды – заставить людей поверить, что настоящий спорт невозможен без больших затрат, что истинными приверженцами здорового образа жизни становятся те, чей обеденный стол разрывается от обилия суперфудов, что монотонные повторения одних и тех же упражнений изо дня в день сделают вас здоровее и счастливее. Все гуру фитнеса и приверженцы правильного питания становятся тем эталоном, к которому надо стремиться – независимо от того, осознаете вы это или нет, а фитнес-клуб становится словно храмом здоровья и благополучия. Если вам это знакомо, поздравляю – вы тоже повелись на уловки фитнес-индустрии.

себя регби, черлидинг, алтимат и многое другое, найти компанию для тренировок по кроссфиту и пробежек. Говорят, что в студенческие годы надо попробовать все, так почему бы не заняться новым для себя спортом?

## САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ЗАНЯТИЯ

Их лучше всего планировать, основываясь на принципах минимализма: на самом деле для поддержания хорошей физической формы не всем нужны длинные ряды тренажеров и фитнес-оборудования, достаточно лишь нескольких приспособлений, рассчитанных на разные группы мышц. Перечень необходимого инвентаря стоит подбирать для себя самостоятельно с учетом индивидуальных особенностей, но в таблице ниже приведен примерный список с указанием общей стоимости. Сравните ее с ценами на долгосрочные абонементы в фитнес-клуб и не забудьте про то, что приобретенное оборудование прослужит вам не

### Инвентарь для домашних тренировок у женщин

Мяч гимнастический	999 ₽
Мяч утяжеленный 2 кг	639 ₽
Набор эспандеров	2 499 ₽
Обруч гимнастический	399 ₽
Утяжелители 2*1 кг	1 499 ₽
Степ-платформа	1 699 ₽
Скакалка	199 ₽
<b>Итого</b>	<b>7 933 ₽</b>

### Инвентарь для домашних тренировок у мужчин

Ролик для пресса	699 ₽
Турник дверной	1 699 ₽
Гантель наборная 10 кг	7 998 ₽
Скамья для пресса	1 299 ₽
Эспандер	699 ₽
<b>Итого</b>	<b>12 394 ₽</b>

один год и при этом даст возможность проработать основные группы мышц, не выходя из дома. Для наибольшей эффективности желательно начинать заниматься по готовым программам тренировок, как, например, Bikini Body Guide от австралийского фитнес-тренера Кайлы Итсинес.

## АКТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Порой более чем достаточно просто быть активным в течение всего рабочего дня или активно проводить свободное время. Это тот самый случай, когда спорт – отдых и удовольствие, а не вынужденная мера по приведению себя «в порядок». Весна и лето просто созданы для активного досуга: велосипеды, самокаты, ролики, скейтборды, долгие прогулки, пробежки, походы... Всегда можно найти занятие по душе. Если вы сомневаетесь, что такие развлечения помогут привести себя в форму, просто введите их в привычку, а не вспоминайте время от времени.

Осознанность в отношении фитнес-услуг так же важна, как и в любой другой сфере потребления. Никто, кроме вас, не будет по-настоящему заботиться о вашем здоровье и физической форме. Необходимо включить критическое мышление, взвешивать все за и против, каждую новую информацию сопоставлять с уже известной и извлекать только полезное для себя, а пробуя что-то новое, ориентироваться на свои ощущения.

Придайте слову спорт то значение, которое подходит и нравится именно вам, сделайте его одной из граней вашей личности, научитесь слушать себя и чувствовать свои потребности, и тогда вы сможете выстроить свою собственную систему занятий спортом, приносящую вам максимум удовольствия и пользы.



# ВЫСТУПЛЕНИЯ НА ПУБЛИКЕ: ПРОСТО О ВАЖНОМ

[ОТКРЫВАЕМ ДЛЯ СЕБЯ  
ВЫСТУПЛЕНИЯ ЗАНОВО]

Текст: Владислав Рогачев



Готовя любое выступление, мы уделяем много внимания разным мелочам и советам, которые и вправду бывают полезными, но не составляют основу успешной презентации. А ведь мы забываем о действительно важных аспектах, работа над которыми начинается прежде всего с самого себя. И в этой статье мы поговорим о базовых элементах любого выступления и попытаемся понять, что же мы делаем не так.

## УСЕРДНАЯ ПОДГОТОВКА ИЛИ СПОНТАННАЯ ИМПРОВИЗАЦИЯ?

Всю жизнь окружающие учат нас не откладывать всё на последний день: родители, учителя в школе, преподаватели в университете. Но мы все равно никого не слушаем и продолжаем попивать кофе в последнюю ночь, выполняя наше задание. Запомните, если выступающий плохо подготовлен, то он быстро лишается доверия интеллигентной и проницательной публики, а следовательно, и возможности убедить ее в чем-либо. Если вы плохо подготовлены или, хуже того, сообщите своим слушателям, что «не являетесь экспертом в данной области», они тут же перестанут воспринимать ваши слова, какими бы дельными и полезными они ни были. Не жалейте сил и времени, чтобы подготовить действительно стоящее выступление.

Но как бы идеально вы не знали свой ма-

териал, каждое слово в своей речи, этого недостаточно. На сцене вам придется импровизировать. Да-да, импровизировать. Точнее сказать, адаптироваться, поскольку суть любой презентации состоит в том, чтобы говорить с аудиторией, а не выступать перед ней. Вы не должны слепо выдавать кучу своего материала, иначе у аудитории создастся впечатление, что вы говорите со стеной. Мастерство здесь заключается в том, чтобы выйти на сцену, начать налаживать связь со слушателями и установить контакт. Поэтому и слова надо подбирать подходящие, которые будут соответствовать настроению зала, а не пытаться вставить свои заготовки. В этом и заключается импровизация – не в спонтанной речи и отсутствии подготовки, а в адаптации.

## ПОЙМАЙТЕ ОДНУ ВОЛНУ!

Разве вам будет приятно общаться с человеком, который относится к вам без уважения, с презрением или даже с отворачиванием. Вовсе нет! Выходя на сцену, вы должны помнить, что донести до слушателей важные мысли и убедить их в чем-либо вы сможете только тогда, когда поймаете с ними одну волну (начнете эффективно взаимодействовать). И сделать это довольно просто. Проявляйте симпатию к слушателям, демонстрируйте теплоту и доброжелательность, испытывайте радость от общения с аудиторией. Люди станут вам доверять и внимать вам, если вы будете искренними и каждое ваше слово будет идти от чистого сердца. Любите аудиторию, и тогда люди в зале потянутся вперед и их будет невозможно оторвать от вашего повествования, от вашего общения с ними.

## ДОБАВЬТЕ КАПЕЛЬКУ БЕЗУМИЯ!

Вы произведете впечатление на публику только тогда, когда сможете превратить ваше выступление во что-то уникальное и неповторимое. Но как этого добиться, когда все правила и рамки уже установлены? Для этого нужно быть капельку «безумным». Перестаньте быть скучными и такими, как все. Добавьте в ваше выступление что-нибудь новое, необычное и даже странное. Это может быть совершенно новый взгляд на уже известный всем материал, придуманный вами прием

выступления или захватывающая анимация на слайдах. Все, что угодно. Главное – удивить и привлечь внимание слушателей, ведь именно в таком возбужденном состоянии люди в зале готовы верить всему, что вы скажете.

У Стива Джобса есть замечательная фраза: «Хвала — безумцам! Бунтарям, смутьянам, неудачникам; тем, кто всегда нехвата и невпопад. Тем, кто видит мир иначе. Они не соблюдают правила. Смеются над устоями. Можно цитировать их, спорить с ними, прославлять или проклинать их. Но только игнорировать их невозможно. Ведь они несут перемены. Толкают человечество вперед. И пусть говорит кто-то: "Безумцы!", мы говорим: "Гении!" Ведь только безумец верит, что может изменить мир, — и потому меняет его».

## ВАШ ГЛАВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ – ОПЫТ!

Сколько бы книжек вы ни пытались прочитать, все это будет бессмысленно без практики. Если вы хотите научиться хорошо выступать, выступайте! И как можно чаще. Только так вы сможете понять, что такое страх и как с ним бороться. Только так вы поймете, как управлять голосом, мимикой и жестами. Только так вы узнаете самого себя. И помните: без ошибок и неудач не бывает учения, главное – не бояться после них двигаться дальше. Это и есть путь к совершенству.



# РАЗМЫШЛЕНИЯ О ЖИЗНИ

[ПРЕПОДАВАТЕЛИ ОТВЕЧАЮТ НА  
ВОПРОСЫ МАРСЕЛЯ ПРУСТА]

Беседовала Анна Павлова

Известный французский писатель Марсель Пруст в конце 19 века заполнил модный в те времена «Альбом для записей мыслей, чувств и т.д.». Его оригинальные и остроумные ответы сделали анкету известной на весь мир. Теперь эти вопросы называются «Опросник Пруста». Анкета показывает вкусы, стремления и убеждения заполнявших её людей. Это прекрасный способ узнать человека, понять его мировоззрение, а также задуматься над собственными взглядами на жизнь.



### ВЯЧЕСЛАВ МИХАЙЛОВИЧ ЖИГАЛОВ

К. Э. Н., ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ  
УПРАВЛЕНИЯ И ПЛАНИ-  
РОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРО-  
ЦЕССОВ

– Ваше любимое заня-  
тие?

– Столько всего инте-  
ресного... Наверное,  
чтение книг, причем  
абсолютно разных.

– Где бы вы хотели  
жить?

– В деревне. Возмож-  
но, потому, что слиш-  
ком много времени  
приходится проводить  
в городе, а очень ча-  
сто хочется быть имен-  
но там, где не получа-  
ется.

– Если бы вы не были собой, то кем бы хотели быть?

– Я все-таки предпочел бы остаться самим собой.

– Если бы вы могли пообщаться с кем-нибудь из когда-либо живших людей, то кто бы это был?

– Мне интересна история России, особенно некоторые ее отрезки:

почему случилось так, как все происходило?

Я бы встретился с императором Николаем II. Хотелось бы понять этого человека и мотивы его действий.

– Что вы больше всего цените в людях?

– Честность.

Фото: Юлия Васильева



Фото: Юлия Васильева

### СЕРГЕЙ ИВАНОВИЧ КАРПУШЕВ

СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ КАФЕДРЫ  
МАТЕМАТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

– Ваше любимое занятие?

– Для меня любимое занятие – жить. Жить полной жизнью, смотреть на людей, видеть этот мир.

– Если бы вы не были собой, то кем бы хотели быть?

– Когда я был в Соборе Святого Петра в Ватикане, то, стоя на кафедре, я подумал: «Как плохо, что я не кардинал. Я бы прочел здесь проповедь о пользе математики.

– Если бы вы могли пообщаться с кем-нибудь из когда-либо живших людей, то кто бы это был?

– Я бы встретился со многими выдающимися людьми, но ни с кем

бы, наверное, не стал говорить. Я бы просто на них посмотрел, как они себя ведут, как выглядят, поси-  
дел бы рядом с ними. Такие люди во всем необыкновенные, и я бы не рискнул с кем-то из них погово-  
рить. Если бы они меня о чем-то спросили, то я бы, конечно, с удо-  
вольствием ответил.

– Что вы больше всего цените в людях?

– Я больше всего ценю в людях та-  
лант. Это не наше человеческое ка-  
чество, это дар свыше. Один из-  
вестный математик сказал: «Самое  
трудное в этом мире – простить та-  
лант». Люди, лишённые этого дара,  
думают: «Почему не я?» Столкнись  
с талантливым человеком – это  
испытание для тебя самого. В такие  
моменты понимаешь, что есть что-  
то выше нас.

## ДИАНА ИГОРЕВНА АРТЕМОВА

АССИСТЕНТ КАФЕДРЫ  
ЭКОНОМИКИ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК

– Ваше любимое занятие?

– Люблю отдых на природе, прогулки. Это успокаивает, приводит в баланс и настраивает на позитивный лад.

– Где бы вы хотели жить?

– Было бы здорово пожить и где-нибудь на Аляске, и во Флориде (или на Карибских островах)... Прочувствовать, понять жизнь в разных уголках мира. Также мне бы очень хотелось немного пожить у моря.

– Если бы вы могли пообщаться с кем-нибудь из когда-либо живших людей, то кто бы это был?

– Я бы поговорила с Эйнштейном. Обо всем. Мне очень интересно понять его личность, узнать его мнение. Еще я бы хотела встретиться с кем-нибудь из завоевателей, например, с Чингисханом. Если, конечно, это будет безопасно. Не думаю, что получилось бы пообщаться, но было бы любопытно послушать Будду и Бодхидхарму, чтобы понять систему их мыслей, их представление о мире.

– Что вы больше всего цените в людях?

– Для меня привлекательны люди с развитым интеллектом. Когда у человека более сложная картина мира, необычное мышление, то его всегда интересно послушать, всегда любопытно узнать его мнение о тех или иных вещах и событиях.

– К каким качествам вы относитесь спокойно?

– Все, конечно, зависит от степени, но проявления цинизма, пренебрежения к людям я могу терпеть. До определенного момента.



Фото: Юлия Васильева

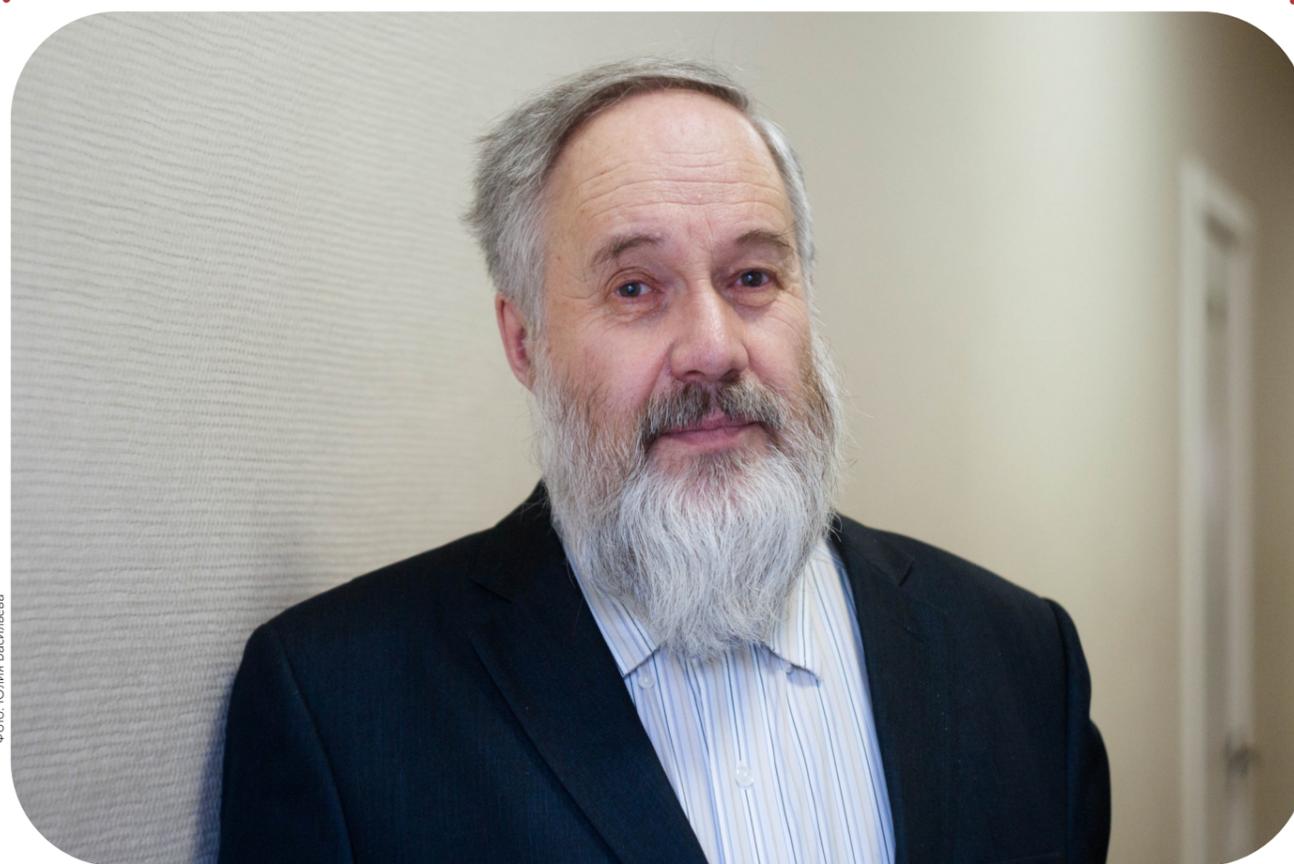


Фото: Юлия Васильева

## ПЕТР КОНСТАНТИНОВИЧ ЧЕРНЯЕВ

СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ КАФЕДРЫ  
ОБЩЕЙ МАТЕМАТИКИ И ИНФОРМАТИКИ

– Ваше любимое занятие?

– Спать! Встаешь полный сил, со светлой головой, полностью готов к работе.

– Где бы вы хотели жить?

– Я хотел бы жить там, где я родился. И я живу в этом замечательном месте – в Озерках.

– Если бы вы могли пообщаться с кем-нибудь из когда-либо живших людей, то кто бы это был?

– Я бы встретился с Владимиром Ивановичем Смирновым. Это известный ленинградский математик, лауреат Сталинской премии, очень

интересный человек. Обсудил бы с ним наши общие занятия, ну и о жизни тоже бы, конечно, поговорил.

– Если бы вы не были собой, то кем бы хотели быть?

– Когда-то в детстве я мечтал быть капитаном дальнего плавания. Может быть, я им бы и стал. Правда, с большой погрешностью. Ведь не будь я самим собой, я не достиг бы, возможно, ничего.

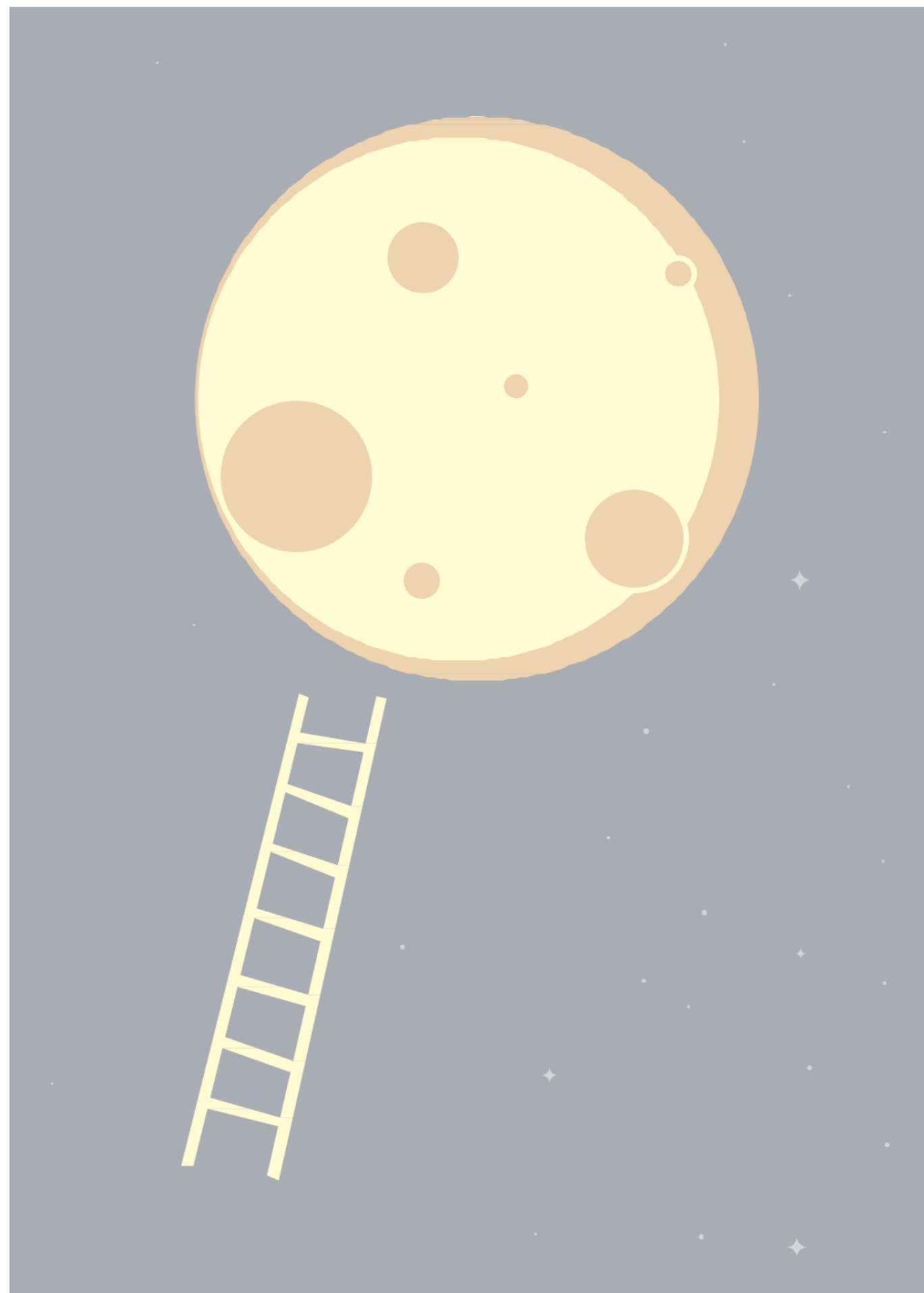
– Что вы больше всего цените в людях?

– Честность и справедливость. Иметь дело с бесчестным человеком бессмысленно. Просто трата времени. А жажда справедливости – это то, что присуще всему нашему народу.

# БЕСЕДА С ПРОФИ

[О ФИНАНСАХ, ТРЕНДАХ,  
ПРОГРАММИРОВАНИИ]

Беседовала Арина Стародубцева



Как известно, у руководителя крупной компании плотный график. Работа, командировки, обучение (да, они тоже учатся!)... Тем ценнее беседа с партнером Cbonds, который в перерыве между работой и лекцией перед студентами рассказал о карьерном пути, о трендах в мире финансов и объяснил, зачем экономистам стоит учиться программированию.



Фото: Юлия Васильева

## КОНСТАНТИН ГЕННАДЬЕВИЧ ВАСИЛЬЕВ

ВЫПУСКНИК КАФЕДРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КИБЕРНЕТИКИ, К.Э.Н.  
ПАРТНЕР, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА CBONDS.RU

Ведущее финансовое информационное агентство.  
Сферы деятельности: развитие информационных сайтов;  
проведение финансовых конференций; издательская деятельность.

– Константин Геннадьевич, расскажите, пожалуйста, почему вы пришли работать именно в эту компанию и почему вам это было интересно.

– Я окончил экономическую кибернетику как специалист, после этого пошел работать в инвестиционную компанию маркетологом-аналитиком. Параллельно писал кандидатскую диссертацию по анализу финансовых пузырей. На работе занимался тем, что разрабатывал инвестиционные продукты для различных типов инвесторов. Поработал пару лет, затем сложилось так, что снова стал искать работу. Нашел неожиданное для себя предложение не из финансовой отрасли, а от непонятого на тот мо-

мент для меня информационного агентства. Но я ради интереса, естественно, пошел на собеседование. Его проводил лично генеральный директор компании Сергей Лялин. Оказалось, что мы закончили одну и ту же кафедру, и один и тот же физико-математический лицей №239. Последнее оказалось решающим, меня взяли на работу.

– Интересно!

– На мой взгляд, руководитель не прогадал. Я начал аналитиком по еврооблигациям, сейчас я заместитель директора, акционер и партнер. Уже 12 лет работаю в компании.

– То есть вы прошли настоящую карьерную лестницу, со средних позиций к партнеру?

– С начальных.

– И сколько карьерных ступенек у вас было?

– Аналитик, руководитель группы аналитиков, руководитель департамента, потом руководитель бизнес-единицы. И вот уже 2 года как заместитель директора.

– А были ли у вас сложности на карьерном пути?

– Сложности были, к сожалению. Может быть, даже до сих пор есть. Пока учился в школе и в университете, я занимался французским языком, а на финансовых рынках нужен английский. Я мучительно (смеется) все эти 12 лет его учу, но он у меня по-прежнему далек от совершенства, и к сожалению, некоторые возможности, которые можно реализовать в компании, я только частично реализовываю: в Лондоне был, а вот в США еще нет.

– Вы бы посоветовали начинающим экономистам учить английский, или какой-либо другой язык тоже важен? Например, у нас есть факультативы по языкам. Насколько это пригодилось бы у вас?

– Я бы сказал, что знание английского даже не обсуждается, он у экономиста должен быть как русский. Остальные языки можно, конечно, учить, например, у нас в компании сейчас проходит обучение итальянскому, испанскому, китайскому языку. Но я бы советовал учить язык программирования.

– Неожиданный совет для экономистов! А почему?

– Потому что сейчас есть тренд на внедрение IT во все сферы нашей жизни. В экономике его называют финтех.

– Да, об этом все говорят! Расскажите, пожалуйста, что это такое?

– Сейчас появилась возможность самостоятельно создавать конечный продукт, обладая экономическими навыками. Этот конечный продукт появляется благодаря технологиям «интернета вещей». Если вы будете обладать хорошими IT-навыками, то сможете сами с минимальными инвестициями реализовать какой-то продукт или сервис, в который будут входить ваши теоретические знания, ваш экономический бэкграунд.

– Очень интересно, захватывает, но не все детали ясны. Можно услышать подробнее, каким образом экономист может использовать навык программирования?

– Да, конечно. Почему IT-навыки важны для финансов? Потому что любая информационная платформа не заточена под конкретные нужды конкретного участника рынка. Критикуют как Cbonds, так и Bloomberg (международный конкурент Cbonds – прим. автора). Поэтому, как правило, крупные компании делают какое-то решение под себя. Как это работает: вы как экономист или бизнес-аналитик с IT-бэкграундом, сможете описать, что вы хотите как аналитик, как пользователь данных, плюс добавить техническое описание, как это реализовать. То есть написать техническое задание для программистов, чтобы они (или, может быть, вы сами) реализовали то, что вам нужно для конкретной бизнес-задачи. И, спрашивается, зачем тогда нужны информационные системы? Мы под ваше решение просто выгрузим вам все необходимые данные в удобном виде.

– Да, действительно, чувствуется, что это очень актуально. А в чем же состоит отрицательное влияние финтеха?

– В том, что если у вас нет IT-бэкграунда, то вы теряете преимущество на рынке труда. Он для экономистов сейчас очень перенасыщен. Рынок сжимается, как вы знаете, отнимают лицензии у банков, консолидируются другие участники рынка. Соответственно, вам приходится конкурировать со специалистами более высокого уровня, с очень хорошим багажом знаний, с опытом и так далее. Тем более в Санкт-Петербурге, где число финансовых институтов исчисляется 10–20 компаниями. А IT-знания не только повышают ваши конкурентные преимущества среди других экономистов на фоне сказанного выше, но и открывают доступ в бурно развивающийся в Санкт-Петербурге IT-сектор. Я сейчас, если интересно, сам прохожу обучение программированию, сегодня у меня первый экзамен по веб-разработке.

– Появилась цель научиться программировать! Скажите, а был ли у вас в жизни, карьере переломный момент, который изменил взгляды на жизнь, на работу? Что-то такое, важное для вас?

– Да, конечно, был. Этот момент бывает у многих, даже у целых стран. Он называется кризис. В 2008 году случился кризис, который привел к изменению бизнес-модели компании, и я взял на себя ответственность возглавить эти изменения. Они оказались удачными, и я вырос в компании, и компания выросла за это время. Кризис, как часто говорят, это время возможностей. Я полностью с этим согласен, и нужно использовать эти возможности по максимуму.

– Отличный совет! Спасибо!

# КИНО. ТЕАТР. ЛИТЕРАТУРА.

Текст: Дарья Слободенюк, Мадина Сеидова



## [ФИЛЬМ]

WILLIAM HURT | EDWARD ASNER | BILLY CRUDDUP | PAUL GIAMATTI | TUPHER GRACE  
CYNTHIA NIXON | BILL PULLMAN | TONY SHALHOUB | JAMES WOODS

MAIN STREET TOOK THE FALL. WALL STREET GOT THE CHECK.



THE TRUE STORY BEHIND THE 2008 ECONOMIC CRISIS.  
HBO FILMS PRESENTS A SPRING CREEK PRODUCTION A DENISE DI NOVI PRODUCTION A FILM BY CURTIS HANSON "TOO BIG TO FAIL" WILLIAM HURT EDWARD ASNER  
BILLY CRUDDUP PAUL GIAMATTI TUPHER GRACE CYNTHIA NIXON BILL PULLMAN TONY SHALHOUB JAMES WOODS \*\*\*ALEXANDER FROELICH \*\*\*JEREMY ALLEN  
\*\*\*MARCELLO TRAVIS \*\*\*BARBARA TOLLNER A.C.E. \*\*\*LUMMY TUCKER A.C.E. \*\*\*ERROD SHAW \*\*\*JEFF KRAMER MORGENTHAU A.C.E. \*\*\*CECILIA SHERIDAN \*\*\*CAROL FEEHAN  
\*\*\*PAULA WEINSTEIN \*\*\*JEFFREY LEVINE AND CURTIS HANSON \*\*\*ANDREW BOSS SOKAN \*\*\*PETER GOLD \*\*\*CURTIS HANSON  
PREMIERES MONDAY, MAY 23 9PM ONLY ON HBO

Фильм представляет собой последовательное изложение событий конца мая — начала октября 2008 года, послуживших началом мирового финансового кризиса 2008–2011. Сюжет сосредоточен вокруг действий министра финансов США Генри Полсона, который пытается сдержать разворачивающуюся катастрофу.

Чтобы данный фильм заинтересовал, необходимо прочувствовать весь масштаб ситуации, в которую попала экономика Соединенных Штатов в 2008 году. И с донесением этой задачи до зрителя режиссер, сценаристы и известные актеры справляются на ура. Есть шанс не понять всех хитросплетений сюжета и формулировок, но достаточно усвоить основу сюжета, так сказать, «скелет», и все станет предельно ясно.

## «СЛИШКОМ КРУТ ДЛЯ НЕУДАЧИ»

РЕЖИССЕР: Кертис Хэнсон

ГОД: 2011

НАГРАДЫ: Премия Гильдии актеров, 2012 год (победитель: «Лучшая мужская роль в телефильме или минисериале»), Золотой глобус, 2012 год (номинация: «Лучший мини-сериал или фильм на ТВ»)

Главная проблема – невиданный ранее по масштабам кризис. Это и неправильные решения, нервы, суета, время, которое имеет свойство кончаться, стресс. Любое действие влечет за собой огромные последствия, начиная с потери миллионов сделок и заканчивая многотысячной безработицей.

Что касается актерской игры, то это кино подобно фильмам про игру в покер. Ты можешь не знать правил, но тебе любопытно наблюдать за игроками, их поведением, действиями и всеобщим напряжением, которое в фильме подкреплено выразительным саундтреком.

Выглядит это все достаточно эффектно и определенно стоит просмотра.

## [СПЕКТАКЛЬ]



## «ЖИЗНЬ И СУДЬБА»

РЕЖИССЕР: Лев Додин

ПРЕМЬЕРА: 12 января 2007 года

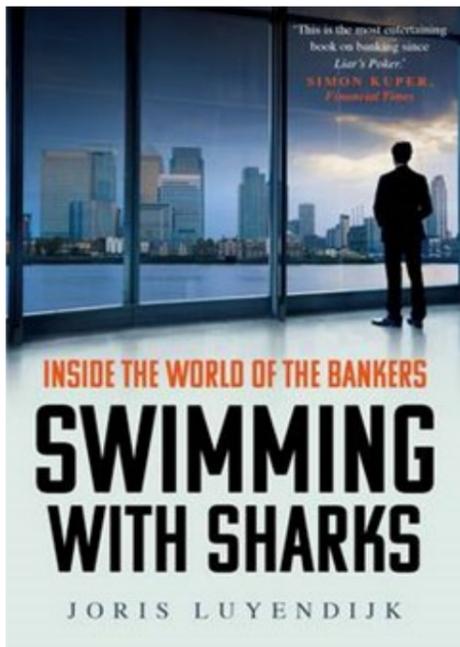
ГДЕ: «Малый драматический театр — Театр Европы», ул. Рубинштейна, д. 18, ст. м. «Достоевская»

КОГДА: 11 июня (вс.), 22 июня (чт.) 19:00

Спектакль, который держит внимание зрителей до последней минуты. Заставляет думать, переживать, сочувствовать. Сюжетная ось постановки — вопрос выбора и осознания. Можно ли жить в тоталитарном государстве по-человечески и при этом оставаться человеком? Как выжить в условиях мировой катастрофы, которая разрушает не одни лишь города, но и калечит жизни и судьбы? На фоне глобальных тем не теряются живые люди: режиссер не скрывает трагизма и глубины их характеров, не

старается обобщить и обезличить их. Условными становятся лишь декорации, которые обозначают место и время через простые, ясные детали-символы. Спектакль с восторгом был принят не только в России. Его ставили во Франции, Австралии, Италии, Израиле, США, Румынии, Хорватии, Германии, Польше. Постановка Льва Додина оказалась по-настоящему универсальной — вне языковых и культурных барьеров.

## [КНИГА]

«SWIMMING WITH SHARKS:  
INSIDE THE WORLD OF THE  
BANKERS»

АВТОР: Joris Luyendijk

ГОД: 2015

ИЗДАТЕЛЬСТВО: Guardian Books

*Красивая, незабываемая и в то же время приводящая в ужас.*

Joris Luyendijk приоткрывает читателям закулисы работы в инвестиционных банках лондонского Сити. Не говоря много о функциях, деньгах и структуре, он акцентирует внимание на людях. Опросив более 200 человек, Joris Luyendijk представил миру историю о работе этих ребят из первых уст. Стоит сказать, что люди, согласившиеся на интервью, отказались раскрывать свои имена, боясь потерять работу и статус в Сити. Читая книгу, вы не раз удивитесь тому, во что превращаются эти одаренные ребята при таком сумасшедшем ритме жизни и работе 24/7. Когда личная жизнь не достойна внимания и главным ребенком становится карьера, когда ты забываешь о близких, когда жажда наживы, игра, азарт затягивают настолько, что потерять все это сродни самоубийству.

Joris Luyendijk поднимает вопрос здорового су-

ществования такой системы, он не исключает, что кризис, подобный произошедшему в 2008 году, повторится в большем масштабе, поскольку банкиры ничего для себя не вынесли, система как была, так и осталась местом высоких рисков, почти неконтролируемой и временами нелегальной деятельности.

Однако есть и положительные тенденции: появилось больше женщин, людей с нетрадиционной ориентацией не притесняют. Пока вы приносите доход банку, никому нет дела, кто вы и откуда, в Сити не существует дискриминации.

Если вы жаждете работать в IB, то эта книга определена для вас, но будьте готовы к тому, что она может напугать и поднять вопрос, стоят ли высокие премии таких жертв?

Trading is no longer a balls job. It's a brains job.

ОБ ОСОБОМ, ОТВЕРЖЕННОМ ОТ ЛЮДСКИХ ПРОБЛЕМ ОБРАЗЕ МЫШЛЕНИЯ РАБОТНИКОВ СИТИ:

“

Say you hear at the moment that Israel is about to attack Iran. What do you do? I (Joris Luyendijk) thought for a moment before saying: «I don't know, call home to check on my loved ones?» She gave a surprised laugh, almost as if I'd caught her out. «Well, you see, you live in the real world. The first thing I think is: buy call options on oil as there may be disruptions in supply, buy US defense stocks and other companies that have military contracts. Next my brain goes into unbelievable tangents. How does this change prior assumptions and valuations on my investments? Every single outcome of an Israeli attack goes through my head, all of which I assign probabilities. Who will do the rebuilding? If the regime becomes pro-American that'll probably be Halliburton, so that's a buy opportunity. And so on.

”

---

Мнения авторов и редакции могут не совпадать.

Редакция оставляет за собой право свободно редактировать и сокращать материалы.

При перепечатке ссылка на журнал "MONOK'E" обязательна.

Выходит с 2003 года.

Тираж: неограниченный.

E'CONOM I MONOK'E