

Инфляция по-студенчески, и как с ней бороться

В этом номере:

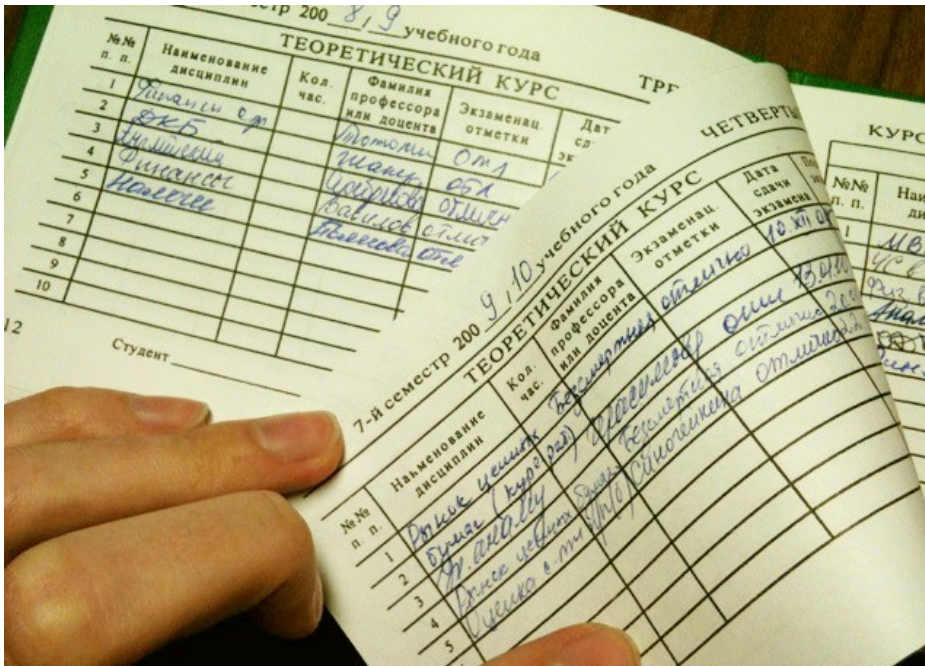
Инфляция по-студенчески, и как с ней бороться **1-2**

Зимняя сессия: три студента, три курса, три взгляда **2-3**

Самые обаятельные и привлекательные: Юлия Цыбина и Мухаммед Юмудов **3-5**

Лучший подарок – это я! **6**

Занимательная реклама **7-8**



Новость об очередном повышении оплаты за обучение настигла студентов как раз во время сессии. Волна затронула все главные вузы страны – в отдельных случаях оплата возросла на 30%. Повышение ставки первого разряда на 40%, рост тарифов на теплоэнергоресурсы и воду на 10%, девятипроцентная инфляция – вот причины такого неприятного новогоднего сюрприза. Согласно новым расценкам, студент-второкурсник специальностей «Экономика», «Менеджмент» и «Фик» платит 6,56 млн. рублей. Для сравнения: студенты-платники очной формы обучения Академии управления жертвуют на обучение теперь уже 5,17 млн рублей (по сравнению с 3,8 млн. до Нового года), БГЭУ – 4,46, а БГУИР – 5,2.

Но не стоит отчаиваться! Существуют способы, которые позволяют уменьшить материальную нагрузку на семейный бюджет. Итак, рассмотрим их детально.

Скидки. Предоставляются на один учебный год тем студентам, которые достигли высоких показателей одно-

временно в учебно-познавательной, научно-исследовательской деятельности и общественной работе. По итогам учебного года обязательным считается наличие не менее 50% «девяток» и «десяток», а также отсутствие оценок ниже «шести». Научная деятельность предполагает участие в конференциях, конкурсах и/или наличие научных публикаций. Что же касается общественной деятельности, то тут каждый выбирает то, что ему больше по душе. Это может быть помощь в организации значимых мероприятий, активное участие в работе профсоюза, БРСМ и т.д.

Студенты, претендующие на получение скидки, должны до 20 августа подать в деканат заявление. С размерами скидок можно ознакомиться в нижеприведенной таблице.

Средний балл успеваемости	Размер скидки (в процентах)
От 7,46 до 8,25	20
От 8,25 до 9,0	40
Свыше 9,0	60

Перевод на бюджет. На перевод могут претендовать только отлично успевающие студенты (75% оценок «девятка» и «десять» и ни одной оценки ниже «семи»), которые, как и желающие получить скидку, должны проявить себя в общественной и научной сферах. Но нужно помнить, что перевод осуществим только при наличии вакантных бюджетных мест, что не всегда выполняется. Сроки перевода – до 14 сентября.

Перепоступление. Зависит не от текущей успеваемости в вузе, а от того, насколько вы забыли школьную программу (а она действительно забывается, если исходить из официальных данных РИКЗ, приведенных на Стр.2). Подходит для тех, кто не боится повторно сдать ЦТ и выдержать вступительную кампанию еще раз, ведь поступать придется на равных с абитуриентами 2011 года. Не стоит забывать также о том, что ЦТ проходит в то же время, что и летняя сессия. Так что возможно, что утром

Окончание на стр. 2

Средний балл всех участников ЦТ 2010 г.	Предмет	Средняя школа	Гимназия	Лицей	ССУЗ	Высшее учебное заведение*
	русский язык	33,5	50,9	44,0	25,8	31,8
	белорусский язык	34,2	49,4	40,5	26,6	33,7
	математика	23,5	37,7	34,1	16,7	22,4
	английский язык	30,4	47,3	41,8	22,9	39,4
немецкий язык	31,1	47,3	38,0	24,3	33,9	

Окончание. Начало на стр. 1

вы будете ставить крестики в бланке РИКЗа, а после обеда тянуть билет на экзамене по философии. Для участия в конкурсе также необходимо отчислиться из числа студентов БГУ с правом восстановления, чтобы в случае непоступления вернуться на платную форму обучения. Поступившие становятся полноценными первокурсниками и, при наличии вакантных бюджетных мест, позже переводятся на нужный (второй-третий) курс. Пра-

вила перепоступления обозначены в «Положении о повторном поступлении студентов, которые занимаются в БГУ на платной основе». Оно весьма неоднозначно описывает ситуацию с теми студентами, которые прошли по

конкурсу, однако не могут быть зачислены на второй курс ввиду отсутствия бюджетных мест. Так что, надемся, к вступительной кампании 2011 в Положение внесут некоторые изменения.

Удачи и успехов всем тем, кто решит бороться за скидки и право учиться за счет госбюджета!

*В проблеме разобралась
Куприянова Мария, 2 курс*

*студенты, обучающиеся на 1-2 курсах высших учебных заведений

Это полезно!

Нормативные документы и образцы бланков можно найти по адресу www.bsu.by/ru/main.aspx?guid=13741

Зимняя сессия

Три студента, три курса, три взгляда на сессию

Елена Грушецкая, 1 курс

Ура, товарищи! Вот и прошло боевое крещение и наше, так сказать, истинное посвящение – первая сессия! Теперь мы по праву можем носить сие гордое имя: студент.

Как первокурсница, т. е. лицо, принимавшее непосредственное участие в этом волнительном во всех отношениях процессе, могу сказать, что все события, переживания и бессонные ночи ещё надолго останутся памяти. Не то, чтобы до сессии нам не приходилось переживать из-за оценок или не спать ночами, нет, но это было по-

другому. Ведь недаром говорят: зачётка – лицо студента. Никому не хотелось, чтобы эта физиономия была подпорчена не очень хорошими оценками, ведь представлять её преподавателям будет необходимо пять лет.

Так что, как только мы собрали всю коллекцию зачетов, тут же бросились готовиться к первому экзамену. Подготовка включала много этапов, включая написание шпаргалок (чтобы систематизировать материал, а затем, разумеется, оставить всё дома), как мы, во избежание эксцессов, и поступили.

Теперь я могу точно сказать, что ничто так не сближает студентов, как сессия. Все старались друг друга поддерживать и успокоить. На истерическое «Людиии! Я ничего не знаюю!» следовало «Да не волнуйся ты так, я тоже!». Что было не правдой в обоих случаях, а не чем иным, как страхом перед неизвестностью. И вообще, так приятно было видеть счастливые лица одногруппников, которые вылетали из кабинета с различными вариациями вопля: «Ура! Сдал!».

В итоге, самую первую ступеньку в получении высшего образования мы преодолели. Кто-то блестяще, кто-то хорошо, кто-то не очень. Но это уже не так важно, ведь теперь нас ждёт второй семестр для лучшей учёбы и ещё более крепкой дружбы.

Валерия Мандрик, 2 курс

Прошли лекции и семинары, прошла унылая осенняя пора, но, к сожалению, настала еще более печальная пора – сессия! Не буду врать читателям, тем более в письменном виде, что мы были «взволнованы и возбуждены в преддверии предстоящей сессии», как обычно пишут, а раскрою вам страшную правду: мы впали в



Сколько там дней до экзамена, говорите?

панический ужас. Наш первый экзамен состоялся 30 декабря, и, вместо того, чтобы покупать мандарины и шампанское, нанизывать на нитку конфеты или помогать суеязящимся родителям в запоздавшей уборке, мы, параллельно меняя статусы Вконтакте, пытались вбить себе в голову азы экономической информатики. Не буду утомлять вас красочным и страстным описанием того, как прошли следующие два экзамена, скажу лишь, что подготовка к ним прошла примерно так же, как и к первому. Но позвольте мне остановиться на святой святых экономиста, его Рубиконе, его камне преткновения: на макроэкономике. Появились тревожные статусы Вконтакте: «Конец света через 3 дня!», «Осталось самое сложное испытание. Да поможет нам Бог!» и так далее. Все второкурсники проводили свой день одинаково: утро, кофе, компьютер, Вконтакте, Менкью, сон сидя, Мэнкью, обед, Вконтакте, Менкью, сон сидя, Менкью, ужин, Вконтакте, Менкью, сон. Работая по данной схеме, мы приобрели несколько лишних килограммов, синие мешки под глазами, затравленный взгляд, распухшую голову и жуткий бардак возле монитора. И вот, наконец, настал тот самый судный день. Грызя ногти, глотая валерьянку и нервно икая, мы еле добрались до места встречи с Судьбой и прошли это жуткое испытание. И о чудо, все было не так страшно, как могло бы быть! Господин Ч.

не прятался от солнечного света и вполне дружелюбно принимал зачетки из трясущихся рук.

Сдав сессию, все вздохнули полной грудью и тут же стали вспоминать былое и с улыбкой смотреть в будущее. Первокурсники, сдающие первую сессию, теперь вызывают милую ностальгию, а пятикурсники – надежду на то, что до пятого курса мы все-таки тоже доучимся. А теперь нам предстоит сдать «жаркую», полную страсти и пыла летнюю сессию, которой, надеемся, будет не сложнее зимней.

Надежда Макаrchук, 5 курс

На любые заявления вроде «Да кто на пятом курсе уже учит?!», «Да какая сессия у пятикурсников – одно название!» ответственно заявляю: «Нет! Нет! И еще раз нет!» Все происходящему. Волновалась на уровне первого полета в космос, трясло, будто попала в зону турбулентности, выпила ровно столько же «Новопассита», сколько на первой, второй, третьей и четвертой сессиях, вместе взятых. Но по сути, за 5 лет ничего не изменилось, разве что технически мы стали более оснащены, артистически профессиональнее изображаем дикое рвение к граниту науки и бессонные ночи за томами К.Маркса, а лексически уж очень напичканы красивыми словосочетаниями.

Радует, что значительная часть пятикурсников все-таки не только отличают кривую спроса от кривой предложения, но и действительно достигли того уровня, который вполне позволяет наравне с уважаемыми преподавателями оспаривать либо доказывать право на существование сложнейших экономических законов и теорий. А что еще более радует, так это то, что многие уже на практике вполне профессионально применяют полученные знания. Спасибо огромное, уважаемые преподаватели, за понимание того, что мы уже не только пятикурсники-студенты, но и экономисты в действии! Ведь посещаемость всех лекций и семинаров на 100%, работая, практически невозможно. Компенсировать приходилось самостоятельным изучением материала, кропотливым разбором «каллиграфических конспектов» своих прилежных одногруппников и извинениями, извинениями и еще тысячами извинений перед экзаменаторами.

Но как бы сложно, нервно и бессонно не проходила эта последняя сессия, в ней все-таки было столько ностальгической грусти и воспоминаний о предыдущих 8 сессиях, что порой возникало желание написать коллективные мемуары «Полезные советы неопытным первокурсникам: дойти до конца в здравом уме и твердой памяти» либо «9 подвигов студента Экономического факультета БГУ».

Самые обаятельные и привлекательные



Мухаммед Юмудов

Движимые желанием подвести итоги ушедшего года (и, отчасти, романтическим настроением в преддверии Дня Святого Валентина), мы, редакция «Номо Economicus», выбрали самую привлекательную девушку и самого обаятельного парня нашего факультета. Ими стали **1-ая Вице-Мисс БГУ Юлия Цыбина** и **Мистер Superman Мухаммед Юмудов**. И следующий разворот этого номера посвящен именно им. :)



Юлия Цыбина

Юлия Цыбина

1-ая Вице-Мисс БГУ



Твой секрет красоты?

Быть собой и почаще улыбаться! Секрет заключается в добрых мыслях, желаниях, намерениях. Блеск в глазах, уверенная походка, чувство юмора и самоуважение помогут любой женщине почувствовать себя самой-самой. А секрет красоты очень прост: отличное настроение, активный образ жизни. Но все же главное – смотреть на мир с юмором и любовью!

Что есть счастье? Надо ли быть красивой, чтобы быть счастливой?

Счастье – это состояние души, которое не зависит от того, сколько у тебя денег и насколько ты красива. Я думаю, это зависит только от самого человека, от того, насколько он может и хочет быть счастлив. Для одних счастье заключается в победе на конкурсе, для других – в крепкой семье, для третьих – в реализации себя в профессиональной сфере. И не обязательно быть красивой женщиной, чтобы ощущать себя счастливой. Когда человек красив изнутри, это обязательно заметят окружающие. Как в стихах: "Что такое красота и почему ее обожествляют люди? Сосуд она, в котором пустота или огонь, мерцающий в сосуде?"

Что больше всего ценишь в мужчине?

В мужчине я прежде всего ценю ум, проницательность и чувство юмора. Для меня, как и для любой девушки, идеальный мужчина – уверенный в себе и успешный человек, обязательно с чувством юмора, добрый, щедрый, который будет меня любить и уважать. Надеюсь, в нужный момент сердце мне обязательно подскажет, что это именно он...

О конкурсе Мисс БГУ

Принять участие в конкурсе меня уговорила моя одногруппница: она тщательно следила за проведением всех мероприятий на сайте БГУ. Как только появилась информация о Мисс, она тут же сбросила мне бланк заявки и анкету. Честно говоря, я немного побаивалась участвовать, но где-то в глубине души представляла себя на сцене, примеряя корону победительницы. В день кастинга мне очень не хотелось идти и я уже была готова отказаться от этой затеи. Однако потом подумала: «Была – не была! Попытка не пытка!» И прошла. Я счастлива, что приняла участие в этом конкурсе! Эмоции и ощущения незабываемые... Особенно когда ты идёшь по подиуму под светом софитов и слышишь бурные овации – самую мощную поддержку своих друзей и близких! Это здорово! Хотя бы ради этого стоило поучаствовать. Кроме того, я очень рада знакомству с нашими замечательными организаторами и отчаянными девчонками, которые тоже решили попробовать свои силы в этом конкурсе.

Совет девушкам, которые захотят принять участие в Мисс БГУ – 2011?

Участвуйте и ничего не бойтесь! Верьте в свои силы, в свое обаяние и магнетизм!

Учеба – это удовольствие? Почему экономика?

Если разнообразить учебу общественными мероприятиями, то она становится удовольствием. Одними походами на лекции не поднимешь себе настроение. А вот участие во всевозможных мероприятиях, общение со студентами и преподавателями в не-

формальной обстановке, реализация творческих и профессиональных проектов разбавляют нудные будни.

Для меня даже не стояло вопроса о том, какое образование и в каком вузе получать. Я уже в старшей школе знала, что это будет экономический факультет БГУ. Экономика и бизнес – это такие сферы, которые никогда не дадут мне скучать. К тому же, учиться на нашем факультете несложно и, что немаловажно, интересно и весело. О своем выборе ни капли не жалею.

Я считаю, что человек прекрасно может совмещать серьезную профессиональную деятельность с творчеством. Более того, ему следует это делать! Я верю, что каждый человек может себя реализовать в разных сферах. У каждого есть таланты: кто-то может стать законодателем моды, кто-то – хорошим программистом. Важно попробовать себя во всем и суметь найти себя.

Как ты отдыхаешь?

Я за активный отдых! Зимой обожаю совершенствовать мастерство катания на сноуборде и на коньках. Летом предпочитают велопогулки и путешествия. А вообще, для меня важнее компания, те люди, с которыми я провожу время. Даже самый тихий вечер с друзьями может привести меня в восторг!

Увлечений и интересов у меня достаточно много, но, пожалуй, самый главный из них – музыка. 8 лет музыкальной школы не прошли бесследно: уже давно будучи выпускницей, я по-прежнему участвую в музыкальных мероприятиях и фестивалях.

Вопросы задавала
Надежда Макаричук
Фото из личного архива

Мухаммед Юмудов

Мистер Superman



Мухаммед Юмудов - студент экономического факультета БГУ. Он приехал к нам из Ашхабада - столицы и самого большого города Туркмении. Этот город именуют «Городом любви». Мухаммед знает толк в общении с девушками. Дружелюбность, харизматичность, бодрость духа, а также прекрасное чувство юмора - вот визитная карточка этого человека.

Благодаря своей общительности, он без труда *находит новых друзей*. Постоянно *пребывает в центре самых интересных и удивительных событий*. Где только он не был: Бригантина—2010 запомнилась многим горячим, умопомрачительным танцем на гавайской вечеринке.

Ни один концерт не может обойтись без этого человека. Его актёрскому таланту позавидовали бы многие известные артисты. Однако он не только *блестяще играет на сцене*, но и *является организатором некоторых концертов*. Вспомнить хотя бы новогодний концерт, где Мухаммед играл роль Дедушки Мороза! Был создан такой добрый сказочный образ, что все поверили в его существование.

На «Интернациональном конкурсе» Мухаммед проявил себя как *постановщик национального танца* для своей команды, разрабатывал вместе с ними костюмы, а также исполнял мелодичную песню на двух языках про свою великую страну. Да, много талантов может уместиться в одном человеке.

Мухаммед не боится чего-то нового. Для него нет преград. И если он что-то решил, то идёт до конца. Так было и на конкурсе «*Мистер Superman*». Это было потрясюще. Как он великолепно выглядел, прекрасно держался на сцене, виртуозно отвечал на каверзные вопросы. Действитель-

но, работа моделью в Ашхабаде привила этому удивительному молодому человеку элегантность, чувство вкуса и такта. Его взгляд такой завораживающий, такой манящий, что, глядя на него, думаешь: «Вау, какой мужчина!»

Многие девушки мечтают о таком, но сердце восточного принца не так-то просто покорить. Его воспитание и этикет проявляется во всём. Он очень галантен и сдержан. Однако искусство обольщения он знает хорошо и с лёгкостью его применяет для привлечения женского внимания к своей особе.

Мухаммед прекрасно разбирается в людях, и к каждому человеку каким-то волшебным образом *находит индивидуальный подход*. Это здорово ему помогает в решении насущных вопросов, ведь дипломатия у него в крови.

Правду говорят: «Если человек талантлив, то он талантлив во всём!». Это как раз про Мухаммеда!

А как он *готовит!* Пальчики оближешь! Видимо, работа кондитером в своём родном городе повлияла на его кулинарное творчество. Фантазия Мухаммеда безгранична. Сочетание изысканных ингредиентов в совокупности с национальным колоритом не оставило жюри равнодушными. Первое место на «Кулинарном поединке» среди студентов говорит само за себя. Да, за чтобы ни брался этот человек, он выполняет это не на 100, а на все 200%!

Мухаммед настолько энергичен, что его можно сравнить с батарейкой «Энерджайзер». Он в прекрасной физической форме: как-никак, заня-

тие вольной борьбой подстёгивают и поднимают боевой дух. Вкус победы ему знаком, и Мухаммед стремится достигнуть все новые спортивные вершины. Глядя на него, сразу понимаешь, каким должен быть настоящий мужчина.

Но это далеко не конец списка его способностей. Что может покорить сердца девушек? Конечно же, романтическая музыка. Так вот, наш Мухаммед *может с лёгкостью вскружить головы юным девушкам игрой на виолончели*. В наше время это действительно настоящий сюрприз.

Он *видит красоту мира вокруг себя и может отобразить её на своих картинах*. Эстетический вкус ему привили ещё в детстве. И даже если вдохновение покинуло Мухаммеда, все равно чувство прекрасного остаётся в его сердце.

Его привлекательная внешность гармонирует с богатым внутренним миром. Ведь только у по-настоящему счастливого человека так горят глаза. Думаю, этот человек берёт от жизни всё самое лучшее, не боится рисковать и идти вперёд к намеченной цели. Он открыт для приятного общения, крепкой дружбы и искренней любви. Он-то уж точно знает секрет успеха.

Общаясь с ним, получаешь колоссальное удовольствие. С ним можно беседовать о чём угодно, и всегда будет интересно. А когда приходит время повеселиться, Мухаммед с радостью берёт инициативу в свои руки и начинает всех развлекать. Придумывает разные конкурсы, шутки. В общем, не даёт никому скучать.

Таланты Мухаммеда описывала его тайная поклонница. Фото из личного архива

Лучший подарочек — это я!

Не так важен подарок, как само внимание, которое вы оказываете человеку



Уже не за горами *День Святого Валентина*. В ответ на такое заявление можно получить самую неожиданную реакцию. Для некоторых это, безусловно, долгожданный праздник, когда можно в первый раз или так же искренне как в первый раз признаться в своих чувствах, для других же это обычный зимний день, ничем не отличающийся от предыдущего, разве что непонятной суетой. Можно как угодно называть этот праздник: приятным и полным сюрпризов или глупым заграничным капризом; так или иначе, День Святого Валентина прижился в нашей стране, о чем свидетельствует большой выбор открыток, шоколада, игрушек и прочей приятной мелочи накануне четырнадцатого февраля.

Общей проблемой многих, желающих поучаствовать в празднике, остается извечный вопрос, что подарить ему/ей в такой день? Какой подарок будет уместным и долгожданным, а какой следует оставить на прилавке, для менее требовательного покупателя?

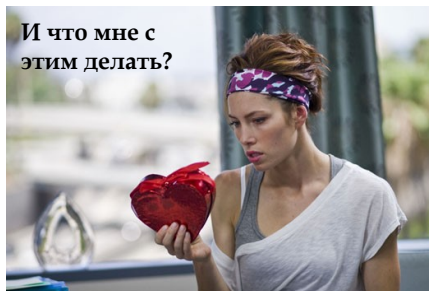
Со своей стороны, могу сказать, что любые рекомендации по такому щепетильному вопросу могут показаться бессмысленными, потому что всем нам прекрасно известно: каждый человек требует индивидуального

подхода. «Шарик шарик у рознь» © Памела Трэверс, «Мери Поппинс»

Этот момент усложняет нашу задачу и заставляет многих опустить руки. Но я под страхом критики попытаюсь дать несколько весьма банальных и общих советов к решению проблемы. Не стоит относиться к изложенному ниже излишне серьезно, т.к. это всего лишь субъективное мнение. Возможно, мои рекомендации помогут кому-то, чему я буду искренне рада. Итак, приступим:

1. Если вы не хотите выглядеть, как человек, который решил выбрать самый простой и беспрепятственный путь: купил открытку, коробку конфет или плюшевого медведя – попытайтесь вспомнить, о чем ваш (а) благоверный (ая) упоминал (а) вскользь, якобы намекая. Ведь нет ничего приятнее, когда сюрприз остается сюрпризом, а в результате оборачивается тем, чего мы так хотели;

И что мне с этим делать?



2. Если первый пункт показался вам нереальным, то стоит вспомнить, что ваши общие друзья могут прийти вам на помощь, хотя такой поступок и не сделает вам чести в их глазах. Все же, ваше внимание по отношению к человеку ценится гораздо дороже, если уж встал вопрос о подарке;

3. В этот день по традиции любой сюрприз должен носить романтический характер, поэтому приберегите «полезные» подарки до следующего удобного случая. Этот пункт – своего рода поправка к 1-му и 2-му;

4. Помните, что нет ничего приятнее, чем осознание того, что человек знает и учитывает ваши вкусы и предпочтения при выборе подарка. Делайте ставку на любимый цвет, запах, вкус и т.д.;

Подводя итог, хочу озвучить популярное и безошибочное мнение: не так важен подарок, как само внимание, которое вы оказываете человеку. Поэтому, советую продумать саму процедуру поздравления, поскольку любой сюрприз можно испортить неуместной шуткой или избыточными словами в адрес поздравляемого.

Всем удачного дня, хорошего настроения и взаимности!

Бродко Татьяна, 2 курс

Занимательная реклама

Дети

В семьях Германии, по подсчетам специалистов, все больше покупок делается по настоянию детей. Причем это касается не только сладостей и игрушек, но и бытовой техники, одежды и даже мебели. Секрет такой компетентности прост: дети гораздо больше времени проводят у экранов телевизоров, чем их родители, и соответственно больше смотрят рекламу.

Дети вообще гораздо более восприимчивы к телерекламе, чем взрослые. Поэтому во многих странах Запада существуют весьма жесткие требования к рекламе детских товаров. Так, в Великобритании тщательно следят за тем, чтобы такая реклама не была навязчива, чтобы ребенок не чувствовал свою неполноценность, если родители не приобретут ему рекламируемую вещь. Кроме того, если цена товара превышает 20 фунтов стерлингов, она должна быть показана на экране.

Негативное отношение

По данным российских социологов, от 40 до 70 телезрителей не приемлют телерекламу. Впрочем, и в других европейских странах недовольных не меньше. В Берлине, например, 60-80. Есть, о чем задуматься производителям видеороликов.

Реклама по подписке

Революционное изменение ближайшего будущего - возможность рекламы по подписке (на ТВ, с кви-

танциями и в тех или иных формах на всех носителях) с согласия пользователя за какие-либо бонусы, например, скидки от абонентской платы. Получение денег или каких-либо других выгод за просмотр или прослушивание сообщения. Например, бесплатная мобильная связь взамен на рекламное послание. Новые технологии заставят его распространять рекламу «по собственному желанию».

Блокировка возможности отключения рекламы

По сообщению журнала New Scientist, компания Philips запатентовала новейшую технологию, которая не позволит владельцам современных телевизоров переключать каналы во время рекламных блоков. Секрет кроется в использовании программного пакета Multimedia Home Platform, на базе которого создаются все цифровые телевизоры. Реклама будет начинаться и заканчиваться специальными сигналами-метками, в промежутке между которыми телевизор не разрешит телезрителю переключить на другой канал. И еще одна «приятная» новость: рекламные метки будут распознаваться цифровыми видеомагнитофонами, и пользователь не сможет прервать запись фильма на время рекламы, как не сможет и промотать уже записанный ролик. Конечно, запатентованная технология предусматривает возможность избежать просмотра рекламы. Но за определенную значительную плату.

Автоматическое отключение рекламы

В Японии для недовольных рекламой телезрителей придумали специальную «умную машину». Она автоматически отключает телевизор на время трансляции рекламы и так же автоматически включает его по окончании рекламной паузы.

Продакт-плейсмент

За последние несколько лет продакт-плейсмент из неизвестного рекламного метода превратился в популярное модное направление. Чаще всего рекламируемый продукт вставляют в популярные телепередачи или художественные фильмы. Реклама пива и соков в «Дневном дозоре» стала неотъемлемой частью разворота сюжета. Впрочем, продакт-плейсмент можно найти даже в современной художественной литературе. Хрестоматийным примером стал детектив Дарьи Донцовой «Филе из золотого петушка», где торговая марка компании, реализующей замороженную курятину, продвигается в самом названии произведения.

Аромареклама

Рекламу можно не только смотреть, читать и слушать, но и нюхать. Японская фирма «Тошиба» - крупнейший производитель бытовой техники - пару лет назад поместила в

Окончание на стр. 8



Кофейня превратила остановку в микроволновку



В Голландии билборд завернули в круассан

Главный редактор

Макарчук Надежда
betelgei3e@mail.ru

Заместитель редактора

Куприянова Мария
masha_kupr@yahoo.com

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Макарчук Надежда
Куприянова Мария
Топузидис Павел
Бродко Татьяна
Мандрик Валерия
Грушецкая Елена
Цыбина Юлия
Юмудов Мухаммед

Прояви свой талант!

Участвуй в создании газеты
родного факультета –

Номо  Economicu\$

Для этого необходимо просто
обратится к старосте своей группы

Электронную версию газеты
можно увидеть на
<http://www.bsu.by/ru/main.aspx?guid=11361>

Адрес редакции: г.Минск, ул. К.Маркса, 31
Выпускается ежемесячно
Объем 8 страниц
Тираж 70 экземпляров
Распространяется бесплатно

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и достоверность фактов. Их точка зрения может не совпадать с мнением редакции. Редакция оставляет за собой право не вступать в переписку с читателями. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Окончание. Начало на стр. 7

одной из газет рекламное объявление, на котором был изображен открытый холодильник этой фирмы. Внутри холодильника был нарисован некий плод, покрытый специальным составом. Каждый читатель газеты мог потереть пальцами «плод» - и вокруг распространился цитрусовый запах.

Оценка реакции человека на рекламный ролик

Майк Ву из Австралийского национального центра информационных и коммуникационных технологий разработал устройства, способные оценить реакцию человека на показываемый рекламный ролик. Система, получившая название TABANAR, состоит из небольшой камеры и LCD-монитора, подключенных к удаленному компьютеру. Экран, расположенный в супермаркете Сиднея между торговыми линиями, начинает прославлять шампунь, выставленный на полке, при приближении к ней покупателя, за которым следит камера, а компьютер оценивает его реакцию на ролик: если человек стоит лицом к дисплею, ролик продолжается, если отворачивается или поворачивается в профиль, монитор начинает демонстрировать другой ролик, если же покупатель отходит, показ рекламы прекращается. Система также отслеживает наклон головы потребителя и вычисляет, в какую часть экрана он смотрит в каждый момент показа ролика. Это помогает рекламщикам понять, что именно привлекает людей в картинке. Следующая версия программы будет распознавать движения глаз – для более точной обратной связи, определять пол, возраст и национальность покупателя. В недалеком будущем подобные системы будут установлены на телевизоры, наружную рекламу, рекламы в местах продаж и прочие носители рекламы.

Мухвертайзинг .
Агентство Jung von Matt/Neckar первым в мире использовало мух в качестве носителей рекламы



Самый большой рекламный щит в мире

Компания "Мабани", строящая торговый молл "The Avenues" в Кувейте, соорудила, возможно, самый большой рекламный щит в мире. Он представляет собой сооружение длиной 980 метров и площадью 11 760 кв м. Достижение кувейтской компании будет зарегистрировано в Книге мировых рекордов Гиннеса. Молл в районе Ар-Рай в кувейтской столице будет иметь торговую площадь 140 тыс. кв. метров, 35 ресторанов и кафе, 10 кинотеатров.

История рекламы

Вначале реклама была устной. Торговцы, разносчики, бродячие ремесленники наперебой расхваливали товар, предлагали различные услуги, наполняя своими криками улицы городов. Отсюда и название: *reclama* по латыни - "выкрикивать". Первой рекламой в письменном виде считают хранящийся в Лондоне египетский папирус, где сообщается о продаже раба. В развалинах древнеегипетского города Мемфис найден каменный столбик с высеченной на нем надписью: "Тут живу я, Минос с острова Кипр, по милости богов наделенный способностью толковать сны за весьма умеренную плату". Прекрасный образец объявления: и краткость, и емкость - все в нем.

Трудности перевода

Гигант американской автомобильной индустрии - компания General Motors попала в неловкую ситуацию, экспортируя из России свой новый автомобиль Chevrolet Nova на рынки Латинской Америки. Выяснилось, что *No va* по-испански означает "не может двигаться".

Забавные факты нашла
Макарчук Надежда,
Главный редактор