

Маркетинг



Газета кафедри маркетингу ЧНУ

Популярно — про маркетинг,
серйозно - про нас!

(на правах факультетської стіннівки)

Мікс

15 квітня 2010

№ 12

Шукайте у номері:

СУПЕР БИЗНЕС ПЛАН	2
ЯК Я ПРОВОДИЛА ПАРИ	2
ЕВЕНТАРИЗАЦІЯ В МАСИ	3
ПЛАКАЛИ НАШІ ГРОШІ	3
ІНТЕРВ'Ю З ОСОБИСТІСТЮ	4
СУПЕР ЗАВКАФ	4
ПРИРОДА КЛИЧЕ ВІДПОЧИВАТИ!	6
ТО НЕ СОПЛІ	7
ЛІТО ПОРЯД	7

ВІТАЄМО!!!!!!

Ось і настав нарешті той час... Ура, лише задоволення від роботи зі студента-кафедро, танцюй, в нашій Ірини Михайлівни Буднікевич день народження!!!

Звичайно ж, усі хором ми кричимо: «Вітаємо!!! Всього найкращого бажаємо!..». Це якщо говорити про дружній хор, а як взяти побажання кожного, то і газети не вистачить, тому поєднуємо все, фільтруємо, і маємо до Вас такі палкі побажання:

Найголовніше побажання – нескінченне та міцне здоров'я!

Нехай кожного дня Вам вірними друзями будуть веселковий настрій та сонячне тепло в душі!

Міцної витримки, сталевих нервів та

Нехай криза для Вас залишиться лише теоретичним терміном з економічної теорії!

Зрозуміло, без негараздів життя не життя, тому бажаємо Вам, щоб всі негаразди, які все ж траплятимуться на Вашому життєвому шляху, залишатимуть Вам лише посмішку!..

Ми впевнені в тому, що Ви і без зайвих слів знаєте як сильно Вас люблять і пова-

жають студенти, колеги та близькі люди, але все одно ми Вам ще раз про це нагадаємо – ЛЮБИМО, ЦІНУЄМО, ПОВАЖАЄМО... ВІТАЄМО!!!

Намагалася вмістити всі привітання в цей невеликий простір – Di



Персональний гороскоп або Ну, вже так зірки розташувались, Ірино Михайлівно...

Гороскоп набирає силу з 14 квітня 2010 року.

На другу половину весни зірки віщують для Ірини Михайлівни тишу перед бурею, яку студенти звать сесією. Слід приділити цей час собі, адже необхідно набратися великої кількості сил.

Початок літа характеризується одним поняттям – ЖАРА. Так, очікується саме гарячий період, як завжди, – заліки, іспити, захисти робіт, вступ. Але важливим є те, що все принесе лише задоволення, а, особливо (за прохання однієї з зірок), – цікавезні магістерські роботи, за які навіть Макс (будь-які співпадіння імен з реальними вважають спеціальним підтасуванням – прим. ред.) отримає похвальну

оцінку.

Після всієї метушні, яка закінчиться поповненням в робочій родині, настають часи релаксу: сонячні ванни, берег моря або зелень лісів – ось що потрібно практикувати в цей час.

Це лише гороскоп на майбутній, короткий, проміжок часу. Якщо говорити про гороскоп стратегічних перспектив для Ірини Михайлівни, то тут все набагато цікавіше...

Спочатку підвищення в професійній діяльності, але не в крісло декана, ні, – одразу в крісло ректора. Самі розумієте, робота цікава, але, на думку зірок, замала в габаритах, тому... Тому вже через декілька років ми, студенти, за-

будемо про пікети щодо відставки міністра освіти, про проблеми студентського фінансування і тому подібні речі, адже міністром освіти України в перспективі може бути наша люба Ірина Михайлівна. Ну, а тоді нам, особливо маркетологам, нічого хвилюватися!

Звичайно, даний гороскоп – суцільна теорія ймовірності, але чим нас життя тільки не дивує! Вірте, радійте життю, можете навіть трохи попрацювати, і все буде добре (будь-яке співпадіння вищенаведених прогнозів з реаліями життя вважають спеціальним виконанням побажань – прим. персонального бога)!

Di



Овен (ARIES)

Супер гениальная идея бизнес-плана!

Я молодой человек, опыта работы очень много (продавал МТС на тралке, собирал подписи, торговал в ларьке с пивом), поэтому коммуникабелен, умею считать деньги очень хочу открыть свой бизнес. Я хочу ни от кого не зависеть, сам принимать решения, и быть БОССОМ!

Изучив много инфы в интернете, я нашел нишу, которая пока ни-

кем не занята, очень боюсь, что мою идею украдут. Мне нужен инвестор, который за 49% в доле даст мне денег. Бизнес-план у меня есть, и хозяин моего ларька (он уважаемый мужик на БМВ) говорит, что «бизнес-план грамотный, но у него щас нет денег, а то бы дал!». Ну, довольно о себе, хочется перейти к сути дела. За две недели детально изучив большой и малый бизнес Украины, я пришел к выводу, что нам кое-чего не хватает. Как вы уже догадались, я решил построить свой небольшой космодром.

Основных конкурентов только два: Байконур и мыс Канаверел. Но они далеко и не в Украине, один в Казахстане, другой в США (он плохой, там шаттлы бьются). Почему бы не открыть такой и у нас? В Карпатах места

много, можно договориться с мэром Вишницы и обещать, что будем убирать за собой использованные ступени. Дальше зальем все бетоном и поставим несколько мощных компьютеров и спутниковую тарелку.

Сейчас при развитии космического туризма это, мне кажется, будет пользоваться спросом. Затраты только на бетон, компьютеры и тарелку. Правда, надо ещё рекламу будет дать, но для нача-

ла можно отсылать спам вконтакте плюс сделать простенький сайт (я прочитал как это делать). Ну и, конечно же, нужен персонал, который будет чистить поле, следить за компьютерами, и убирать ступени, пока персонала нету, есть только партнеры по бизнесу. Потому что на днях я показал ребятам наброски бизнес-плана и сказал, что я буду круче, чем Саня (который занимается серьезным бизнесом в Амвей). Теперь меня считают в районе крутым комерсом, вчера да же поили бесплатно и я случайно по пьяне трём корешам долю обещал и теперь они мои партнеры.

А вообще под лежащий камень пиво (шампанское, виски и т.д.) не течёт. Поэтому я решил искать инвестора среди крупных банков и компаний. Сегодня звонил в УкрНафту, Бритиш-Петролеум и Гугл. В первом готовы дать денег, если бизнес-план одобрит Тигибко (подскажите кто это и как ему позвонить!), вторые и третьи посоветовали мне обратиться за кредитом к врачам, кто знает врачей, у которых много денег? Я думаю, это профсоюз стоматологов.

Единственный вопрос, который меня сейчас волнует, это то, как скоро я смогу купить виллу и ничего не де-

лать? В остальном – я уверен в своем бизнес-плане на сто процентов, главное, чтобы инвесторы быстро сообразили выгоду такого дела, которое придумал я!

Но, если честно, для меня деньги не важны.

У меня цели высокие! Ведь когда будут летать ракеты из нашей могучей державы, то всё обязательно поменяется, нас заметят другие страны, Грейт Твелв и системы ПРО, тогда все начнут нас любить уважать, и всё будет хорошо!

Дмитрий Лукенчук, 306 группа



Як я проводила пари

Студенти – це особлива категорія людей, які завжди в гарному настрої, з невичерпним ентузіазмом, неймовірними ідеями, креативним поглядом на життя та грандіозною працелюбністю, якщо їх правильно скерувати. Тому незамінними тут є наші викладачі. Коли я дочекалася 5-го курсу, в мене теж випала нагода трохи попрактикувати і побути в ролі вчителя вищої школи.

Магістерська практика – це перша спроба спілкування з аудиторією студентів. Мої враження? Переді

мною сиділо 3 групи студентів 1 курсу, велика аудиторія – і всі вони мовчать, і дуже уважно слухають. На мене це справило дуже приємне враження. А з іншого боку, я слухаю запитання, які вони ставлять, і розумію, що люди чогось прагнуть, щось роблять. І вони такі різні: одні скромні, інші, навпаки, галасливі. Одні такі безпосередні, інші щось собі вираховують, коли ж і як запитання задати. Вони такі різні! Але мені саме це і подо-

бається. Студенти дійсно відрізняються, і це не може не викликати радість. Вони справляють враження такого собі енергетика: «Я хочу знати все!»

Ділитися враженнями від того як пройшов перший семінар і перша лекція можна не зупиняючись, але, як кажуть, краще один раз побачити, ніж багато разів почути. І я сподіваюсь на те, що такими позитивними враженнями могли б поділитись зі мною і Ви, студенти, в яких я читала!)))

Ірен Ревега



«Я не пригадаю заходу, які не стали б подією. Всі решта я забув». Ці слова вдало характеризують різницю між звичайним заходом і винятковою подією, або event. В цілому поняття «event» є досить екзотичним для середньостатистичної людини, навіть для

деяких маркетологів. Отже, що приховує під собою це слово? Дослівно «event» з англійської означає – захід, подія; але не все так просто, адже це поняття в професійному середовищі маркетологів пов'язують винятково з маркетинговою діяльністю, що в кінцевому результаті дає такий інструмент, як подієвий маркетинг. Він розуміється як комплексна організація заходів, направлена на просування марки або продукту компанії за допомогою яскравих подій, що легко запам'ятовують-



ся. Тобто у відвідувачів заходу мають виривати емоції з приводу побаченого; негативні чи позитивні – то вже інша справа, все залежить від цілей заходу. Такі заходи інколи навіть можуть мати риси «партизанського маркетингу».

Зважаючи на те, що цей інструмент є відносно новим навіть для науки, виникає природне запитання, наскільки він є дієвим у порівнянні з іншими маркетинговими наворотами? Для відповіді на це питання вдаватись у детальний аналіз не будемо, а просто поглянемо на приклад використання event-маркетингу відомими компаніями.

McDonald's зв'язала образ мережі швидкого харчування з дитячим героєм Рональдом Макдональдом і регулярно проводить спеціальні захо-

ди з використанням образу клоуна Рональда. Така тактика допомогла компанії не тільки залучити цільову аудиторію, тобто дітей та їх батьків, але і створити позитивний, яскравий образ.

Ще один виразний приклад – компанія Avon Cosmetics, яка щорічно проводить так званий Avon Running Global Women's Championship – забіг на 10 км для жінок. Ціль компанії – привернути увагу жінок до здорового способу життя, у яких немає часу на заняття фітнесом, із закликом до корисного і ефективного проведення часу.

Такі заходи впливають не на окрему людину, а на ціле суспільство, що формує позитивний імідж компанії, який здатен суттєво покращити її позиції.

Гребеножко Андрій
запрошуємо обговорити статтю на форумі
mmix.cv.ua

Плакали наші гроші...

Ваш баланс 0 грн. 00 коп. Не може бути! Це помилка! – істеричний вигук, хоча в голові майнула зовсім інша думка, яку ти не наважуєшся відкрити навіть собі, але доведеться – на картці таки немає грошей, і ти чудово знаєш, як вони зникли... Траплялося?

Ти вже давно не рахуєш, як і на що ти витрачаєш гроші, про наявність хоч якогось планування свого бюджету навіть не йдеться. А навіщо? Не дарма ж тобі вручили кредитну картку, яка завжди допоможе залатати діру в гаманці, через яку витікають гроші. Та всевітня криза диктує нові правила, одне з яких – економія.

Для початку необхідно розібратись в причинах марнотратства. Американські психологи, які досліджували цю проблему, зробили немало цікавих висновків. Зокрема, вони стверджують, що існує ряд причин, які змушують нас витратити так багато грошей:

Покупка як спосіб самоствердитися. Ми купуємо дорогі речі, престижний одяг, дорогі мобільні телефони лише для того, щоб показати, що чогось вартуємо в цьому житті. Саме через них ми виражаємо нашу індивідуальність. Мовляв, зустрічають по одязині, а все інше... потім.

Покупка як форма нагороди. Життя

несправедливе, і всі це знають. Наші старання не завжди належно оцінюють, а тому ми поспішаємо нагородити себе самі. Так би мовити, для себе коханих.

Зона комфорту покупця. Як жінки, так і чоловіки люблять комфорт, нам приємна увага і турбота. Тому ми відвідуємо магазини, де про нас піклуються. І якщо жінка, згідно своїй природі, схильна до сумнівів і її важче вмовити купити щось, то чоловіки в цьому випадку просто безпорадні.

Головне – встигнути. Ні, це не гасло лікарів, це гасло модників – встигнути за модою. Можна витратити шалені гроші на дорогий одяг та аксесуари. А вже через місяць ходити немає в чому.

Знаєте, як кажуть, краще знати своїх ворогів в обличчя, тоді і боротись з ними легше. Бажаєте зекономити? Тоді можу надати декілька порад.

По-перше, знайдіть мету економії. Гроші для грошей надовго у вас не затримуються. А ось гроші на майбутню поїздку (наприклад, з нашою кафедрою!) чи ще щось цінне для вас і важ-

ливе мають такий шанс.

По-друге, позбавтесь кредиток. Згадайте жарт, що кредитна картка, як удав на шиї – чим більше пручаєшся, тим більше стягує.

По-третє, організуйте бюджет. Ви значте суму, яку ви витратите на тиждень і ліміт якої ви не перевищуватимете.

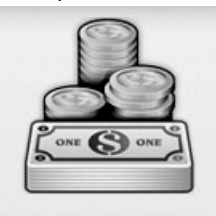
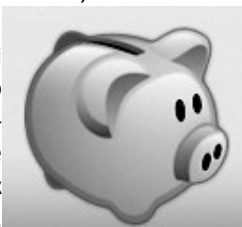
І, по-четверте, перевірений особисто мною спосіб: записуйте всі свої витрати. Ви помітите скільки зайвих дрібниць купуєте щодня. В цьому вам також допоможе всевітня паутина, а саме такі сайти:

www.drebedengi.ru – зручний сервіс для ведення домашньої бухгалтерії, де інформацію про витрати можна вносити через sms;

www.4konverta.com – з його допомогою можна планувати витрати.

І пам'ятайте, що невміння правильно розпоряджатись своїм бюджетом приводить до боргів, а борги... до хвороб. Дослідження Associated Press та AOL Health показали, що у «хронічних» боржників на 19% частіше проблеми з травленням, на 20% частіше – біль в спині, на 29% - головний біль. Отож, витрачайте з розумом, і збережете не лише гроші, а й здоров'я!

Ігнатенко Ірина 271гр.
запрошуємо обговорити статтю на форумі
mmix.cv.ua



Інтерв'ю з особистістю

Настала весна. Ми благополучно дочекалися середини цього чудового сезону. Перші зелені листочки на деревах, перше тепле сонечко, і так не хочеться вчитися – душа потребує романтики. Саме в такий прекрасний період року народилася Ірина Михайлівна Буднікевич – завідувач кафедри маркетингу. Тож цьому святу ми вирішили присвятити спеціальне інтерв'ю, в якому запитаємо в неї все, що давно хотіли, та не наважувалися.

Ірино Михайлівно, про що Ви мріяли в дитинстві?

Я хотіла стати спочатку міліціонером (хто ж не хотів),

потім фізиком-ядерником, але, оскільки в Москву батьки не пустили, то зупинилася на спеціальності *радіотехніка*. Це якщо брати професію. А, взагалі, мої мрії – це, мабуть, мрії будь-якої дівчини: «стати довгоногою, шикарною блондинкою, яка подобається хлопцям, щоб вони вкладалися штабелями». Та не збулись дитячі мрії...J

Такі серйозні професії! А дозвілля в дитинстві Ви також проводили за серйозними хобі?

І так, і ні! На моєму рахунку гуртки фото- і кінозйомки, шахів, гурток юного фізика, художня школа. Крім того активно займалася культмасовою роботою, в тодішньому комсомолі очолювала відповідний відділ. Коротше кажучи, була активісткою (не для про-

токолу, треба сказати, що такою Ви і залишилися) - прим. ред.). В той же час мала шикарну неформальну компанію друзів зі школи, з двору, де жила. Зараз їхні діти вчаться у ме-

не, і щоразу порівнюю батьків та дітей.

Тож Ви навчалися на спеціальності *радіотехніка*, як же Вас занесло

на економ?

Я провчилася на радіотехніка три роки. Та після народження дочки Інги у 1985 році та з початком перебудови я зрозуміла, що часи змінюються, ієрархія професій також. Тому перевелася на економічний факультет. В той час денного відділення там не було, але працювали найкращі в світі люди,

ті, які розуміли заочника, ті, які тягли нас з усією силою та любов'ю, не вимагаючи нічого взамін. Такими

вони і лишилися, такими вони є і зараз, і такими ви їх знаєте – тепер це методист денного відділення Марія Василівна, заочного – Марія Григорівна, колишній зав. каф. Лопатинський Михайло Васильович і багато інших

Який у Вас був улюблений предмет під час навчання?

Політекономія капіталізму. Але в той час не читали маркетинг.

Наша кафедра славиться своїми чоловіками. Їх дійсно більше, ніж жінок. Це Ваша кадрова політика чи, можливо, просто так співпало?

Напевне кадрова політика. Чоловіками легше керувати (сміється – прим. ред.). Ні, насправді, якщо порадити, то жінок і чоловіків на кафедрі однаково. Просто з різних причин

(декрет, аспірантура, природна скромність, шлюб зі «справжнім полковником») вони мало себе презентують. Як завжди – ми працюємо, а вони довго вона живе. Якщо довго – то все гаразд, а як почне в'янути скоріше – то

Чи є у Вас улюбленці

серед підлеглих?

Так, є. Тарас Чорний. Я люблю його за лінь поєднану з працездатністю, ширість та креативність, за те, що при

всій серйозності справи якою займається, при статусі одруженого чоловіка, залишається тим чудовим хлопцем, якого я знаю з першого курсу його навчання. Йому більше всього дістається, але більше всього прощається.

Як би Ви описали свою роботу завідувачою кафедри?

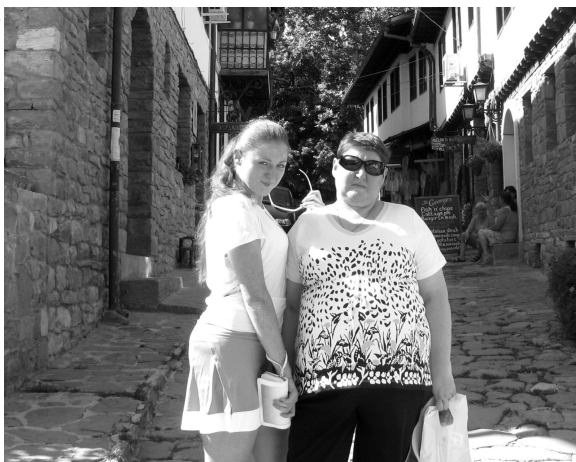
Вчилася у професора Комарницького, і тому вважаю, що функції завідувача кафедрою є координаційні, і ні в якому разі не адміністративні; бачення стратегічні, стиль керівництва демократичний, з відтінком авторитаризму. Я ставлю задачу, наприклад, паркан має бути гарним. Як підлеглий зробить це – пофарбує, розмалює, зламає чи щось інше – мене не цікавить, головне хороший результат і в короткі терміни. Тому молодим викладачам спочатку важко зрозуміти, що я від них хочу, адже їм потрібні конкретні вказівки, а тут така «псевдосвобода», зловживання якою нищить мою віру в них.

На роботі Ви – леді-бос, а вдома хто головний?

В сім'ї я вирішую стратегічні питання – жити в квартирі чи будувати дім, міняти машину чи ні, в який час їхати відпочивати. Але в тактичних проблемах я абсолютно безпорадна. Тут вже раджуся з чоловіком. Це якщо вдома, а на роботі авторитетною для мене є думка Черданцевої Ірини Геннадіївни. А, взагалі, я вважаю, що будь-яку справу потрібно розглядати як партнерство – і сім'ю, і роботу; тому легко йду на компроміс.

На День народження завжди найбільше очікуєш подарунків. А який подарунок найбільше Вам запам'ятався?

Найдорожчим подарунком для мене є троянда, яку чоловік кожного року дарує мені на річницю весілля чи День св. Валентина. Він якимось чином завжди вибирає таку квітку, яка стоїть до двох тижнів. Я не знаю як він це робить, але постійно слідкую як це робить, але довго вона живе. Якщо довго – то все гаразд, а як почне в'янути скоріше – то потрібно задуматися і бігти «чистити пір'їнки». На одну з річниць весілля чоловік подарував сковорідку, яку я дуже хотіла купити, і все таки не на жарт засмутилася і навіть розізлилася за такий подарунок. Потім я, звичайно



ж, перестала цим перейматися, зрозумівши, що він не вкладав у цю річ ніякого підтексту. А от чоловік з тих пір більше не ризикує дарувати кухонний посуд.

Якщо ж казати про подарунки на День народження, то найкращий був від батьків – подорож по Болгарії на вісімнадцятиріччя, це було в далекому 1983 і така самостійна поїздка за кордон на 18 днів, не на море, а подорож по країні, – це було емоційним шоком. Напевне, тому у мене в сім'ї тепер також традиція дарувати одне одному на дні народження подорожі.

Оглядаючись назад, скажіть хто найбільше вплинув на Ваше життя?

Оглядатися поки що не хочу, там позаду і дуже мало, і дуже багато, але все, що було – то моє. Допомогу я завжди відчувала. Найпершим і найголовнішим помічником був мій батько. Я постійно намагалася довести йому, що найкраща. Та він помер, так і не побачивши як я захистила кандидатську, досягла успіху, але онука я йому народила за день до його смерті, і хоча б цим встигла порадувати. Тому раджу нікому нічого не доводити, а дарувати найближчим людям радість.

Ще б хотілося згадати про першого працедавця – начальника сектору заводу «Електронмашу» – Гуску Валентина, до якого на роботу я прийшла у вісімнадцять років кресляркою, а в дев'ятнадцять уже отримала посаду інженера, і роботу на перших у Чернівцях комп'ютерах, що для студентки другого курсу було нонсенсом. Взагалі весь сектор і відділ, який складався перева-

жно з чоловіків і був абсолютно мультинаціональним колективом, прийняв мене надзвичайно тепло. Було дуже весело, адже всі ці люди були творчі, любили подорожі.

Інший чоловік, якому я завдячую здібностями менеджера, – це Іван Федорович Комарницький. Взагалі на кафедрі менеджменту мені було дуже комфортно працювати, за що велике спасибі всім членам кафедри – «золоті часи», «золоті люди»!

Скажіть, чи вважаєте Ви себе успішною та сильною жінкою?

Успіх дається дуже важко, дуже дорого коштує: успіх на роботі – інколи вартує сімейного щастя. А щодо сили, то вона дається Вищою силою. Я типова українська жінка – можу бути сильною, але люблю й поплакати. Взагалі-то, всього має бути порівну, має бути баланс: успіх – невдача, сила – слабкість.

А в чому, на Вашу думку, рецепт успіху?

Потрібно завжди щось хотіти, бути захопленим своєю справою, намагатися добитися успіху, але не переступати при цьому через інших, зібрати навколо себе приємних людей. А головне – позитивна життєва енергія.

І скажіть, будь-ласка, на останок, яке Ваше життєве кредо?

Я завжди кажу: «Той, хто хоче зробити – робить, а хто не хоче – шукає причини!».

Задавала питання
Філенко Катя

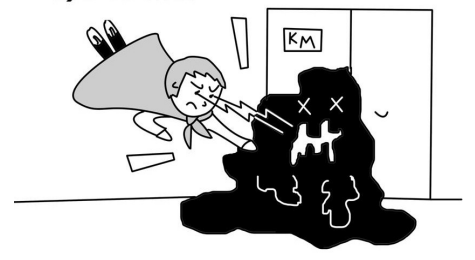


ДЯКУЄМО СУПЕР ЗАВКАФ!

Бла-бла-бла



ЦЕ СУПЕР ЗАВКАФ!!!



Ура! Ми врятовані!



Природа кличе відпочивати!

Отже, що взяти з собою для відпочинку на природі? Бігати по магазинах чи ринках, словом, займатися шопінгом у пошуках найдешевших пропозицій для студентів будете ви самі. Ви ж маркетологи – ви вмієте! А як не вмієте, то вже доведеться навчитись. Я ж під впливом своєї звички обирати найпростіші та найменш енергетично витратні шляхи і легкого природнього пофігізму піду до найближчого корпусу пункту призначення – маю на увазі Червоноармійський ринок. Іншим же можу порадити – обирайте «пункт закупівлі» не тільки за фактором «дешево-дорого», а й за «далеко-близько», щоб не їхати через пів міста, а потім повертатися. Найкращим варіантом буде якийсь недорогий магазинчик чи супермаркет, чи ринок, який знаходиться по дорозі до місця відпочинку.

Стандартний перелік продуктів для пікніка, думаю, знають всі. Тому я вирішила не займатися плагіатом, а особисто попросити у мого мозку допомоги і креативити щось оригінальне для неординарного і незабутнього відпочинку (до речі, мій мозок просив передати, що в повній мірі дозволяє вам користуватися продуктом його діяльності без відповідних посилань на авторство).

М'ясо. Побачивши, в яких умовах його продають у м'ясному павільйоні на ринку, я скривилась (ну, невже його взагалі хтось тут купує?), подумала, що цього року щось дуже швидко мухи прокинулись із зимової сплячки, і висловила своє «фе» комусь із крайніх продавців, на що продавці неадекватно відреагували і відповідними словами «ввічливо» випровадили мене з павільйону. У «Колосі», що через дорогу навпроти, два кілограми акуратно запакованої телятини або свинини коштіватимуть 60-80 гривень.

Спеції до шашлику – кетчуп, майонез, зелень, а сіль і перець, думаю, не проблема взяти з дому. В середньому – 20-30 гривень, залежно від розміру компанії.

Покривало або щось таке, що можна розстелити і сидіти на ньому. Краще 2 покривала, зважаючи на ще холодну землю. А ще краще – продаються спеціальні каремати, які не під-

пускають вологу і холод до ваших сидіниць! Один каремат коштує від 80 до

собою на пікнік, вони сказали, що цю гидоту взагалі не вживають, маючи на увазі, звичайно, горілку. А пиво – до 2-х літрів на людину, і це коштіватиме від 20 гривень. Закликаю: майте міру,

це ще нікому не зашкодило!

Презервативи. Взагалі, такий універсальний засіб повинен бути із вами завжди, і, бажано, не в одичному



екземплярі, не залежно від того, збираєтесь ви користуватися ним за прямим його призначенням чи ні. А раптом комусь потрібно буде позичити? Чим ще зміцнити дружбу, як не щирими пожертвами? =) Крім того, існує безліч, безліч і ще раз безліч нетрадиційних способів використання презерватива. Упаковка з 3-х штук коштує близько 12-25 гривень.

Туалетний папір. Банально, але так. І для природних потреб, і в якості серветок. 1,25 грн.

Таким чином, за програмою «мінімум» на відпочинок доведеться витратити 60+20+80+20+12+1,25=193,25 (не лякайтеся – це на всю компанію). Максимуму, як знаємо, не існує...

Все це, звичайно, тільки основа. Не забудьте взяти одноразовий посуд, шампура, хліб, воду... – інакше відпочинок перетвориться на суцільне «підіть хтось позичте он в тої компанії...», бо ми забули про це подумати». І останнє, але головне: «Усе в природі треба берегти – І звіра, й пташку, і оту травину... Не чванься тим, що цар природи ти. Ти, зрештою, лише її частина», – не залишайте по собі сміттєзвалищ. Коли-небудь воно повернеться вам бумерангом (із процентами)



Скільки бутловок випили учасники пікніка?
(ХАТІ ЕКОЛОГ АЕННЭМ АН)

100 гривень і розрахований на 1 спальне місце, тому на компанію знадобиться декілька. Дорого, зате термін придатності необмежений – іще вашим внукам служитиме!

Гроші. Це обов'язково. Хтозна які непередбачувані обставини можуть статися. І, бажано вам, щоб це були тільки приємні позитивні несподіванки!

Алкоголь. Не рекомендую взагалі, в якому б то не було вигляді і в якій загодно кількості, навіть, здавалось би, у малій. Коли я спитала своїх друзів, скільки алкоголю і в якому еквіваленті вони б взяли з



То не соплі, то – наука...

Ми дослідили людину, з'ясували, вірити! чому у кожного з нас очі того чи іншого кольору, чому нам хочеться спати і, навіть, чому нам інколи хочеться стрибнути з високої кручі. Очевидно, цього мало, бо, уявіть собі, вчені вирішили пояснити КОХАННЯ!

Так от, згідно теорії американського вченого-антрополога Хелен Фішер, в основі любові лежать звичайні хімічні і біологічні процеси. Вона провела оригінальне дослідження з використанням методики сканування мозку, щоб визначити, які



області мозку відповідають за любов. В результаті досліджень виявлено, що мозок закоханої людини виділяє речовину під назвою Допамін. Саме вона викликає відчуття емоційного піднесення та благополуччя. Такі відчуття хочеться відчувати завжди, правда ж? Внаслідок цього і виникає тяга та прив'язаність до конкретної людини, а базується це все на репродуктивній функції організму. Такий собі природний наркотик, який підтримує інстинкт самозбереження (або самовідтворення – кому як більше подобається). Часу дії допаміну якраз вистачить на те, щоб народити дітей та виростити їх. І це зовсім не означає, що закоханість потім кудись зникне, людина протягом всього життя може відчувати любов. Особисто мені в це не дуже хочеться

Як на мене, версія з маленьким симпатичним Купідоном, який дарує любов тим, хто її заслуговує, набагато краща. Не міг же Шекспір та Гюго оспівувати хімічні реакції у мозку. А Ромео отруївся не отрутою, а шаурмою з вокзалу. А як би звучали зізнання?..

Чи хотіли б ви почути замість довгоочікуваного: «Я тебе кохаю...», слова: «В моєму мозку відбувається хімічна реакція по відношенню до тебе...», а замість: «я сумую за тобою», – слова: «Моєму мозку не вистачає допаміну»? Повірте, ляпас після цього – не найгірший варіант, а от хлопцям тих

дівчат, які носять газові балончики, можна було б лише посміхнутися.

А що б сталося з Днем святого Валентина!? Виробники валентинок, напевно, билися б в істериці, а кондитери б почали виробляти цукерки не у формі серця, а у формі мозку. Про рекламу цього всього навіть думати страшно.

Все-таки краще вважати, що любимо ми просто так, і це почуття – дарунок, що дається лише раз (у декого 2 і більше)).

Про те, як ми обираємо нашу другу половинку, навіть не те, що говорити, – писати моторошно. Ідея вищої сили, що з'єднала два самотніх серця, яка стільки століть служила всім романти-

кам вірою і правдою, чомусь не влаштувала міжнародну групу дослідників. От і почали вони шукати нерви, що викликають це заповітне почуття... І знайшли – у носі. Маленький нюховий нерв О, який, на їхню думку викликає любов. Дослідники також з'ясували, що неусвідомлені процеси, які відбуваються в нерві О, можуть призвести як до виникнення відносин (якщо запахи його та її сильно відрізняються), так і до їх припинення (якщо запахи схожі). От і скажи тепер коханій: «Я тебе не побачив, а унюхав». Звучить не найкраще.



А, взагалі, хочу сказати, що любов кожен сприймає так, як забажає... Ті вчені хай і надалі висувують ідеї та гіпотези, а вирішувати нам. Бо скажіть, приміром, як може гормон змусити когось віддати життя за іншого, чекати біля ліжка хворої коханої всю ніч чи стояти під

вікнами до самого ранку?!

Головне, щоб любов була взаємною і щасливою, і тоді не доведеться думати про її походження. Якщо ви кохаєте, то повинні вірити, що ваше почуття – дарунок, тож потрібно гідно його прийняти!

Бажаю усім щастя в коханні!

Ігнатенко Ірина

271гр.

запрошуємо обговорити статтю на форумі mmix.cv.ua

Літо поряд

МОЛОДІЖНІ ТА ДИТЯЧІ ФЕСТИВАЛІ-2010 В БОЛГАРІЇ

Літо поряд, і для полегшення вибору варіанту відпочинку пропонуємо Вам інформацію нашого туристичного спонсора Центру туристичних послуг «Барви світу». В цьому номері будемо розповідати про можливості Болгарії у забезпеченні Вашого відпочинку, а далі – Туреччина, Хорватія, Чорногорія, Угорщина, Польща. Різноманітні освітні літні програми також стануть об'єктом нашої уваги, а розповідь тих хто вже прийняв у них участь полегшить вибір.

Вже стали традиційними щорічні літні творчі фестивалі на болгарському узбережжі. Ці заходи сприяють розвитку дитячої і юнацької творчості, об'єднують юнацтво різних країн, знайомлять їх з культурою Болгарії і дарують незабутній відпочинок на кращих болгарських курортах! Не став виключенням і цей рік. Пропонуємо Вашій увазі основні фестивалі сезону Літо 2010.

Європейський молодіжний поп-рок конкурс «Сарандев» Добріч 2010» 12.05.10-15.05.10, р. Добріч (50 км. від м. Варна). Конкурс відкритий для молодих індивідуальних виконавців в трьох вікових категоріях від 11 до 30-ти років. Він проводиться в два етапи: перший до 21.04.2010 (комісія прослуховує демо-записи учасників і вибирає кращих виконавців, які будуть представлені в

продовження на сторінці 8.

Літо поряд

початок на стор. 7

наступному етапі конкурсу), другий – виступ учасників, вручення призів, гала-концерт переможців.

XI Міжнародний дитячий фестиваль «Сонце - Радість - Краса» 15.06.10-19.06.2010, м. НЕСЕБР. У фестивалі можуть взяти участь хореографічні колективи, фольклорні ансамблі і виконавці народних пісень, академічні хори, ансамблі, солісти, вокальні групи і виконавці, естрадно-духові оркестри, художники, групи циркової акробатики, ілюзіоністи і представники інших нестандартних видів дитячої творчості. Вік учасників від 7 до 18 років.

Міжнародний молодіжний фестиваль «Болгарська Троянда» 15.07.10-18.07.10, курортний комплекс Сонячний Берег. Для участі запрошуються творчі молодіжні групи і колективи, сольні виконавці у віці від 15 до 35 років. Учасники змагатимуться в трьох номінаціях: вокал, хореографія, образотворче мистецтво. Окрім насиченої конкурсної програми, учасникам і гостям фестивалю буде запропонована цікава екскурсійна програма.

IV Міжнародний фестиваль конкурс «Слов'янський Вінець» 22.08.10-28.08.10, ДМЦ „Альбатрос”, р. КРАНЕВОВ конкурсі можуть взяти участь творчі колективи і індивідуальні виконавці від 7 до 24 років в номінаціях: вокал, хореографія і інструментальний жанр, театральний жанр і оригінальний жанр. Учасники будуть не тільки активно брати участь в самому процесі фестивалю, але й відпочивати на прекрасному Чорноморському побережжі Болгарії.

Для розміщення учасників, уболівальників і гостей фестивалів Центр туристичних послуг «Барви світу» разом з провідними тур операторами України пропонує консультації з питань участі, проїзду, проживання в готелях.

В наступних номерах газети ми будемо розповідати про інші фестивалі які проводяться в Європі і в яких можна прийняти участь.

Більше інформації можна отримати в офісі Центру туристичних послуг «Барви світу» за адресою: м.Чернівці, вул. Головна 122 А, бізнес-центр «Квадрат», офіс 220, тел 585058, 050 5531218, 050 9512522, та на сайті компанії barvy.cv.ua

ТИ І ВСЯ ЄВРОПА ВІДПОЧИВАЄТЕ РАЗОМ

Незалежно від пори року молоді люди повні енергії, готові до звершень і просто не можуть усидіти на місці. А вже коли навчання і робота не відволікають від думок про відпочинок, молодь і студенти відриваються по повній. І де, як не в Болгарії, можна відчутися смачно пригод? Нові друзі, цікаві ідеї, можливість проявити себе ...

Пропонуємо Вашій увазі деякі ексклюзивні **пропозиції на літній сезон 2010 для молодих мандрівників.**

ПІСЛЯ СЕСІЇ БУДЕ ОРГАНІЗОВАНА БЮДЖЕТНА ТУРИСТИЧНА ПОЇЗДКА ДО РУМУНІЇ „В ГОСТЯХ У ДРАКУЛИ” – ПРО НЕЇ В НАСТУПНИХ НОМЕРАХ

Для студентів економічного факультету існує система скидок та партнерська програма.

УСЯ ІНФОРМАЦІЯ ТЕПЕР НА САЙТІ

ЦТП «БАРВИ СВІТУ»

www.barvy.cv.ua



Готель «Sunny View North», к.к. Сонячний Берег (Ціни нетто в євро на 10 ночей за весь апартамент!!!+сніданок)			
Тип апартаменту	I сезон	II сезон	
Великий апартамент -2 спальні, розрахований на 6 чоловік, ВВ	546 за весь апартамент	616 за весь апартамент	Розташування. Цей абсолютно новий комплекс складається з 49 апартаментів і знаходиться всього в 10 хвилинах від пляжу і зовсім поряд з багатьма привабливими ресторанами, барами і клубами курорту Сонячний Берег. У готелі. Цілодобова охорона, кондиціонери, басейн, дитячий басейн, ресторан, бар, ліфт, Інтернет. У апартаментах. Всі апартаменти мебльовані: ліжка, дивани, стіл, кухня, холодильник, тостер, електричний чайник, кабельне телебачення, ванна, праска, фен, рушники. Недоліки. Відстань від пляжу 600 м. Переваги. Молодий контингент та ціна.
Маленький апартамент - 2 спальні, розрахований на 5 чоловік, ВВ	460 за весь апартамент	530 за весь апартамент	
Готель «Дева» к.к. Сонячний берег (Ціна нетто в євро за одну людину в номері DBL/ВВ на 10 ночей)			
Двомісний номер, ВВ	Ціна на період 01.07-31.08.2010 – 156 Євро		Розташування: Готель розташований в тихій західній частині Сонячного берега, всього в 300 метрів від пляжу. У готелі є: басейн для дорослих і дітей, душеві у басейну, ресторан, ліфт, магазин, лікар. Харчування. Сніданок. У кімнатах є: телефон, міні-бар, телевізор, кондиціонер, Інтернет-доступ, ванна кімната з душем
Тееп-клуб «Венеція» к.к. Сонячний берег. Ціна нетто в євро за одну людину в 3-х місцевому номере/ВВ на 10 ночей. На групу 20 чоловік - 1 керівник безкоштовно.			
Молодь до 18 років	156		Розташування. Готель знаходиться в північній частині курорту в 300 метрах від пляжу. У готелі. Ресторан, кафе. У номерах. Душ/туалет, телевізор. Харчування. FULL BOARD. Сніданок, обід, вечеря. Розваги. У таборі є дискотека, танцювальний майданчик, анімаційна програма, сцена, 3 комп'ютерних зали, відео-зал, майданчик для гри у волейбол, баскетбол, футбол, настільний теніс, відкритий басейн.
Молодь 18-21 років	186		
Рекомендуємо Готель 3* Пламена Палас м. Приморського			
Двомісний номер, ВВ	120	180	Розташування. Новий готель побудований в 2006 році знаходиться в елегантному місті Приморський, де відпочивають туристи з Чехії, Німеччини. Готель знаходиться всього в 5 хвилинах від пляжу. У готелі. Цілодобова охорона, кондиціонери, басейн, ресторан, бар, ліфт, Інтернет. Харчування – сніданки шведський стіл. Можливий ALL inclusive.

Наклад: 300 пр.
Шеф-редактор: Буднікевич І.М.
Головний редактор: Затинаяченко М.

Заступники головного редактора:
Григоренко Н., Бурега Ю.
www.mmix.cv.ua