Максим КОЛОДКИН

Сергей СИНКЕВИЧ

Влад КЛЕНИКОВ

Кирилл ФИРШЕЙН

Сергей ЛЯЛИН

АМЕРИКА ДЛЯ РУССКИХ

Cbonds Review представляет спецпроект, в рамках которого российские участники рынка делятся впечатлениями и воспоминаниями о том, каково это — быть русским туристом в Америке, американским студентом из России и российским экспатом на Уолл-стрит.

Сергей ЛЯЛИН,
генеральный
директор Cbonds

«Самый приятный город в Америке — Санкт-Петербург»

В апреле мы с женой осуществили давнюю мечту — посетили США. Наша семимесячная дочка, наверное, еще не мечтала об этой поездке, но ей пришлось составить нам компанию. Мы провели в Штатах три недели, проехали на машине более 2 000 км от Нью-Йорка до Флориды, останавливались в 10 отелях и, пожалуй, можем сказать, что видели Америку, хотя посмотрели лишь ее часть — Восточное побережье. Есть еще Западное побережье с Калифорнией, Гранд Каньон, Техас, наконец, Аляска... Америка у каждого своя. Поэтому без претензии на то, что все увидят Америку такой, как увидел ее я, просто расскажу о самых ярких американских впечатлениях.

• Один из моих друзей, побывавший в Штатах три года назад, вернувшись оттуда, сказал: «Я удивлен, насколько это бедная страна». Тогда я не поверил его словам, пока сам не оказался в США. Это действительно бедная страна... По крайней мере, она может такой показаться. Мы прилетели в старый обшарпанный аэропорт JFK, который не идет ни в какое сравнение даже с Домодедово, не говоря уже о хабах Лондона или Франкфурта. Потом ехали по бедному району маленьких одноэтажных домиков с чернокожими обитателями. В тот момент, под первым впечатлением, я задумался: «А где деньги? И в чем сила?» Старая добрая Европа, по крайней мере, наиболее развитые ее области, выглядит куда презентабельнее. Нет в США столь милых взгляду аккуратных немецких домиков... Да и автопарк на первый взгляд похуже германского.

Понять, что на самом деле это богатая и развитая страна, можно, лишь проехав по Америке. 2 000 км от Нью-Йорка до Майами исчерчены ровными хорошими дорогами минимум по две полосы в каждом направлении. Там, где, казалось бы, должна быть «глушь» — четырехуровневая развязка. Каждые 100 км (а может, и чаще) встречаешь аэропорт. Вот когда задумываешься о масштабе. Площадь США — 9.5 млн км^2, население — 315 млн. Площадь России — 17 млн км^2, население — 144 млн. Но если взять только европейскую часть России, то ее территория составляет около 4 млн км^2, а население около 112 млн. В общем, с точки зрения плотности населения европейская часть России и США очень похожи... Так вот, если бы наша инфраструктура была сравнима с американской, то между Питером и Москвой должно было быть 5–6 аэропортов. Пара международных

(скажем, в Твери и Новгороде), ну и три небольших региональных в Чудове, Вышнем Волочке и Бологом. Почувствуйте разницу.

• В моем личном «рейтинге» мировых столиц, где я хотел бы жить, Нью-Йорк, пожалуй, занял бы последнее место. Или предпоследнее: где-то между Бишкеком и Коломбо. А может, нужно просто к нему привыкнуть. Еще лет 50 назад, когда небоскребы еще не умели строить в других странах, он, наверное, производил особое впечатление. А теперь они есть везде — в Лондоне, Париже, Дубае. Даже в Москве свой «Москва-Сити» появился. Смотреть на них издалека — интересно. Находиться внутри города — удовольствие сомнительное. Хочется сбежать — хотя бы в парк. Он в центральном Нью-Йорке всего один — Central Park. Но когда мы выбрались туда в субботу, то с ужасом обнаружили, что концентрация людей на квадратный метр тут такая же, как в Крыму на общественном пляже... В общем, не мой это город.

• Зато самый приятный город в Америке, как и в России, — Санкт-Петербург. Да-да, есть такой. Во Флориде, на побережье Мексиканского залива. Около 240 тыс. жителей, небольшой центр с многоэтажными домами и одноэтажные окраины, переходящие в нескончаемый песчаный пляж. Кстати, основан неким Петром Дементьевым (Питером Деменсом), который молодость свою провел в нашем Питере. Только вот по иронии судьбы в американском Санкт-Петербурге 360 солнечных дней в году (судя по всему, оставшиеся 5 дней приходятся на наш)... Так что теперь мы с супругой задумываемся, а не переехать ли нам в американский Санкт-Петербург.

• Главная достопримечательность Штатов — люди. Я много путешествовал по Европе и в Азии, но столь открытых, искренних и позитивных людей, как американцы, не встречал. В чем-то они как дети. Если им что-то нравится или что-то интересно, то они просто подойдут и скажут об этом. Они улыбались мне, моей жене, нашему ребенку... Забудьте все, чему нас учили про неискренность их улыбок. Они улыбаются искренне. Им интересно, откуда мы приехали и что думаем про их страну.

• Я ожидал, что в Штатах, на родине всех технических инноваций, планшеты будут в руках у каждого первого или, по крайней мере, каждого второго американца. Ан нет — планшетов я там не увидел вообще. Может быть, они у людей и есть, но по улицам с ними не ходят, в кафе не сидят, в самолетах не летают. В общем, совсем не так, как у нас. Как знать, а вдруг они используют планшеты для работы?

• США — не страна туристов, по крайней мере, иностранных. Я так привык встречать в Европе иностранных туристов, говорящих на разных языках и щелкающих фотоаппаратами или смартфонами. А в США их нет! Не доезжают, наверное. Даже в популярном месте с видом на Белый дом, изображенным на многочисленных открытках, туристов было не более десятка. В Нью-Йорке и

Вашингтоне, заслышав незнакомый язык, местные еще спрашивали нас: «Where are you from?» А ближе к югу вовсе перестали задавать этот вопрос — как будто само собой подразумевалось — We are from US.

• Лучший отель, в котором нам довелось остановиться, — небольшой семейный bed & breakfast в штате Виргиния. Особняк викторианского стиля в деревеньке с гордым названием Dublin в честь столицы Ирландии. На входе нас встретил хозяин отеля — мужчина лет шестидесяти. Когда я заметил, что это, должно быть, историческое здание, он не без гордости сказал: «Yes, my grand-grand-grand father has built it». А еще в этом отеле живет мать владельца — леди лет под девяносто... Право слово, язык не поворачивается назвать ее старушкой. Именно «старая леди»... С неподдельным интересом расспрашивала мою жену про некоторые секреты красоты и историю нашего знакомства. Номер с убранством в ретростиле превосходил по площади все номера вместе взятые, где мы останавливались ранее. А стоимость с завтраком составила $99... Мой совет тем, кто будет путешествовать по Америке, — по возможности избегайте Holiday Inn, Days Inn, Sleeping Inn и прочих Inn, и в принципе сетевых отелей.

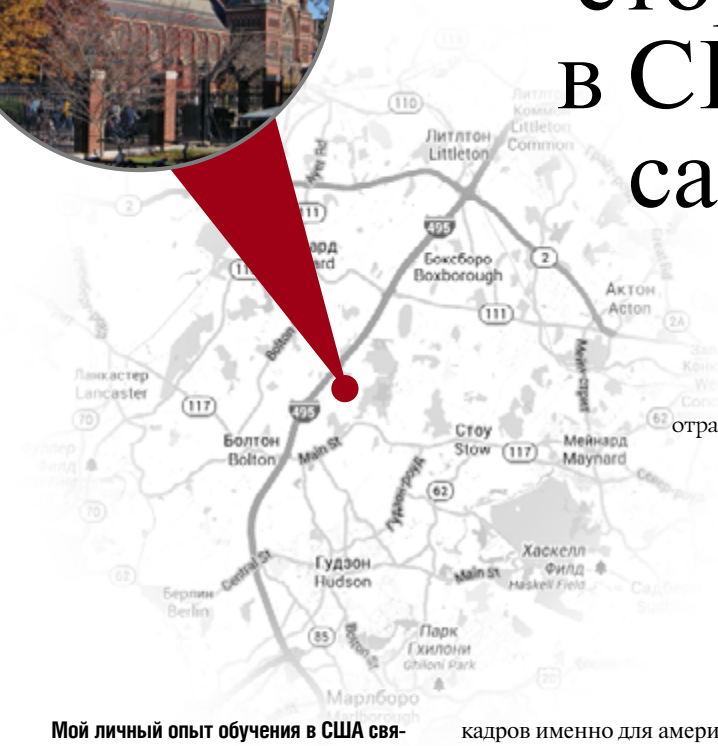
• Самым депрессивным местом, которое мы видели в Америке, оказался знаменитый Брайтон-Бич. Да, забавно и приятно оказаться в нью-йоркском квартале, где, зайдя в любой магазин, можно сразу начинать говорить по-русски. Или купить пирожки с мясом у бабушки на улице по «два-пясят». Или натыкаться на русские вывески (хотя их там и не так много, как принято думать). Правда, первое, что мы заметили на подъезде к Брайтону, оказалась реклама похоронных бюро. Почему-то в этом районе почти нет молодежи. И, гуляя по Брайтону, понимаешь, что это куда больший «совок», чем нынешние Москва, Питер или даже Ярославль. Когда мы уезжали из Брайтона, то зашли в магазин купить автомобильный зарядник для мобильного. Девушка на кассе аккуратно взяла его и вручную выписала наименование и артикул в книгу продаж. Наверное, именно так в 70-е годы вели книгу продаж где-нибудь в Одессе. Похоже, на Брайтон-Бич время остановилось...

• Оказывается, Майкл Блумберг очень любит рыбок. И вообще животных. В офисе Bloomberg в Нью-Йорке несколько больших аквариумов. Такая корпоративная «фишка». Кстати, в Нью-Йорке самая большая концентрация «блумбергов» (не людей, а терминалов) на квадратный метр. На США приходится примерно половина из 300 тыс. глобальных пользователей Bloomberg, из них половина — в Нью-Йорке. Итого — где-то 75 тыс. Учитывая, что деловой центр Нью-Йорка не такой уж огромный (со встречи на встречу можно дойти пешком, если получасовая прогулка вас не пугает), получается, что «блумберги» там просто повсюду. Кстати, Cbonds там тоже знают: «А, это сайт, который первым выдается в списке ресурсов, если гуглить isin любого латиноамериканского бонда». Пустяк, а приятно...

• После этой поездки я понял, почему почти все глобальные компании базируются в США. Все очень просто — потому, что в этой стране живут люди со всех уголков земли. Вы ведете бизнес в Нью-Йорке и хотите сделать его глобальным? Нет ничего проще. Начать покрывать Китай — под боком в Чайна-тауне полным-полно китайцев. Латинская Америка — пожалуйста, Россия — нет проблем, русских в Нью-Йорке 250 тыс. человек. И так далее. Есть в Нью-Йорке «маленькая Италия», «маленькая Польша» и далее по списку. Это действительно невероятно многонациональная страна. К этому надо привыкнуть. Не уверен, что в такой многонациональной среде приятно жить. Но глобальный бизнес будет делаться отсюда.

ГЛАВНАЯ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЬ ШТАТОВ — ЛЮДИ. СТОЛЬ ОТКРЫТЫХ, ИСКРЕННИХ И ПОЗИТИВНЫХ ЛЮДЕЙ, КАК АМЕРИКАНЦЫ, НЕ ВСТРЕЧАЛ

«Одной из сильнейших сторон обучения в США являются сами студенты»



Максим **КОЛОДКИН,** соруководитель управления отраслевых решений департамента инвестиционно-банковской деятельности, управляющий директор Sberbank CIB

Мой личный опыт обучения в США связан с получением MBA, поэтому речь пойдет о postgraduate-обучении. У него есть ряд очевидных плюсов. Во-первых, оно очень практично. Мне посчастливилось учиться в Гарварде, где обучение было построено на системе кейсов, и в этом, пожалуй, заключается фундаментальное отличие от послевузовского образования в России, где преобладают в основном лекционные курсы. Преподавали нам практики, которые, с одной стороны, хорошо понимали теоретическую базу вопроса, а с другой — были глубоко погружены в реальный бизнес. Так, например, одним из профессоров у нас был Стивен Кауфман, генеральный директор крупной компании — дистрибьютора электроники Arrow Electronics. При этом важно, что это был не вышедший на пенсию лет 20 назад топ-менеджер, а человек, который, обучая нас, продолжал руководить компанией в режиме реального времени. Такой практический подход позволяет окунуться в вопросы, которые в действительности стоят перед бизнесом и современным руководителем, что оказывается бесценно, когда приходишь на работу в компанию.

Несмотря на всю свою многогранность postgraduate-образование в США направлено в первую очередь на подготовку кадров именно для американского рынка. Вследствие этого, например, значительная доля выпускников Стэнфорда остается работать не просто в Америке, а в Калифорнии.

Возвращаюсь к плюсам: одной из сильнейших сторон обучения в США являются сами студенты. Как правило, это люди разных возрастов из разных стран, уже прошедшие первую стадию обучения и почти всегда имеющие опыт работы. И все они — умнейшие люди! Ко многим из них сегодня не запишешься на прием, но когда вы учитесь вместе — это фантастически интересно. Разнообразие их опыта создает невероятно «питательную» среду, когда каждый день рождаются новые идеи. Порой от самих студентов узнаешь больше, чем от преподавателей. Например, если у тебя есть опыт работы в финансовой сфере, ты видишь проблему в одном свете, но если твой сокурсник — профессиональный спортсмен или музыкант, он может посмотреть на вопрос с такого ракурса, о котором ты, возможно, даже и не подозревал. Такая интеллектуально насыщенная атмосфера дает колоссальный толчок для личного развития. Если бы меня спросили, чем мне запомнилось обучение в США, я бы ответил, что именно этой фантастической средой.

Разумеется, такой опыт стоит недешево. Дороговизна — еще один минус обучения в США. При этом мы говорим не только о деньгах, которые тратятся непосредственно на учебу, проживание в другой стране, переезд и прочие нужды. Есть еще упущенный доход, то есть деньги, которые ты не заработал за те два года, что учился. Вот почему не имеет смысла получать такое образование ради «корочки» — в ближайшие два-три года эти затраты не окупятся.

Зачем платить большие деньги и ехать в США, если можно учиться дистанционно? Я думаю, что в будущем онлайн-обучение действительно станет массовым. Можно сказать, что уже сейчас это эффективное фундаментальное образование. Однако если мы говорим о подготовке менеджеров высокого класса, то дистанционное обучение неприменимо. Очное обучение с отрывом от производства критически важно: ты не живешь проблемами своей работы, прерываясь время от времени на учебу, а погружаешься в особую интеллектуальную среду, где обмен информацией происходит 24 часа в сутки. Обучение в США — это не легкая прогулка, если, конечно, не плавать по верхам. Задача американского образования — подготовить тебя к реальной жизни, а этому невозможно научиться заочно.

«Получать диплом в области финансов стоит в Соединенных Штатах или Великобритании»

Сергей **СИНКЕВИЧ,**
руководитель подразделения DMA финансовой корпорации «ОТКРЫТИЕ»

Я переехал в США, когда мне было 19 лет, и выбор места учебы был простым: я не хотел уезжать из Нью-Йорка. Этот динамичный город на океанском побережье до сих пор остается одним из моих самых любимых мест на планете — мне нравится в нем абсолютно все. Даже сейчас, после переезда в Россию, я бываю в Нью-Йорке два-три раза в год. Кроме того, в Нью-Йорке находятся несколько ведущих американских университетов — студентов из разных стран и штатов привлекает уникальное сочетание жизни в «Большом яблоке» и высокий уровень образования.

Подавал документы в два самых престижных вуза Нью-Йорка — Нью-Йоркский университет (NYU) и Колумбийский университет. Меня приняли и в тот и в другой. Взвесив все за и против, я решил учиться в NYU. На это были как житейские, так и академические причины. Во-первых, кампус NYU располагается в более удобном для меня районе — даун-тауне Манхэттена. Во-вторых, в NYU было сильное направление

микробиологии, а я всерьез раздумывал о том, чтобы связать свою профессиональную деятельность с этой специальностью. В конце концов я решил получить диплом по экономике, так как академическая карьера требует более длительного обучения, которое мне пришлось бы оплачивать самому, так как родители финансово не могли помочь мне. Изучать биологию было интересно и полезно, но в итоге возобладали прагматические соображения.

В этом большое преимущество американской системы — студент может принимать решение об основной специализации, уже проучившись какое-то время. Это, вероятно, одно из самых больших отличий российской и американской системы высшего образования. В США предоставляется большая гибкость в выборе предметов, относительно свободно можно позволить себе переводиться с одного факультета на другой. Существует система баллов («кредитов»), которые начисляются по мере прохождения отдельных теоретических и практических курсов по своему выбору. Накопленные кредиты в конечном итоге можно использовать для того, чтобы перевестись на другой факультет. Минус заключается в том, что университет от тебя требует меньше дисциплины и дает больше свободы. В России дисциплина образования намного выше: и университет, и преподаватели более требовательны к студентам. Я знаю это по собственному опыту, отучившись почти три года в Новороссийской морской государственной академии.

Причина лояльности американских университетов к студентам отчасти объясняется высокой стоимостью обучения. Студенты платят за образование и, по американской логике, должны иметь возможность распоряжаться своими деньгами. Когда я учился в NYU в конце 1990-х годов, один год обучения стоил $30 тыс. Деньги на учебу и проживание мне надо было зарабатывать самому, поэтому времени на «беззаботную студенческую жизнь», как она часто рисуется в книгах и фильмах, у меня не было. Я работал официантом в ресторане. Круг друзей у меня тоже был не университетский.

Первый опыт по специальности я также приобрел в Нью-Йорке, который, как известно, является финансовой столицей США. Я работал в брокерской компании Paine Webber, которую позже купил UBS. Я начал с должности аналитика по инструментам с фиксированной доходностью. Позже,

поработав в разных странах, я понял, что финансовые организации практически одинаковы во всем мире. Мы работаем в отрасли, связанной рынком, который везде одинаковый, и основные принципы схожи.

Я учитывал это при принятии решения о переезде в Россию: **после того, как лопнул «пузырь доткомов», стало понятно, что построить карьеру в России можно намного быстрее.** Собственно, так и произошло. Мне было удобно жить в США, но современный финансовый мир не ограничивается Уолл-стрит. Мир образования, с другой стороны, все еще остается весьма специализированным, и получать диплом в области финансов стоит в Соединенных Штатах или Великобритании, подобно тому, как искусству лучше учиться в Италии, а инженерному делу — в Германии.

ДЕНЬГИ НА УЧЕБУ И ПРОЖИВАНИЕ МНЕ НАДО БЫЛО ЗАРАБАТЫВАТЬ САМОМУ, ПОЭТОМУ ВРЕМЕНИ НА «БЕЗЗАБОТНУЮ СТУДЕНЧЕСКУЮ ЖИЗНЬ» НЕ БЫЛО

Влад КЛЕНИКОВ,
вице-президент, партнер и CFO
компании Sage Midstream[1]

«Нью-Йорк — пример современного мирового мегаполиса на пике процветания»

Я впервые побывал в Нью-Йорке в 1999 году по работе в PWC. Прилетев из Москвы, провел неделю в гостях у друзей и бывших коллег, коренных ньюйоркцев, в живописной части города — East Village. Потом последовало еще много визитов по делам (стажировка на Уолл-стрит летом 2001-го) и по личным вопросам (предложение будущей супруге). К 2002 году, когда я закончил MBA в Мичигане, город стал неотъемлемой частью моей жизни.

Я ушел из PWC осенью 2000-го, поступив на MBA-программу в Ross School of Business at the University of Michigan в Анн-Арборе. Желание работать на Уолл-стрит было страстным и непоколебимым. MBA-рекрутеры из всех крупных инвестиционных банков проводили ежегодный on campus отбор кандидатов на летнюю стажировку. Через десятки собеседований удалось познакомиться с большинством из них, но Goldman Sachs особенно привлек, и я оказался у них в IB на все лето 2001-го в роли Summer Associate. Через два с половиной интенсивных месяца стажировки я вернулся в Анн-Арбор с предложением прийти в GS на постоянной основе по завершении моего MBA. Так летом 2002-го я переехал в Нью-Йорк на Уолл-стрит.

Больше всего запомнились богатое профессиональное содержание и разнообразие моей работы, высокоинтеллектуальное окружение внутри офиса, возможность общаться напрямую с верхним эшелоном менеджмента компаний Forbes 500 и, конечно же, крепкие дружеские отношения с коллегами и клиентами. Уолл-стрит притягивает людей необычных. В этом смысле для экспатов финансовая карьера в Нью-Йорке (IB, private equity, hedge funds) — скорее широкое поле для самовоплощения, нежели тест на выживание.

В бизнесе между США и Россией огромный культурный разрыв! В основе различия лежит степень доверия между главными участниками делового процесса. В США доминирует веками наработанный постулат уважения принципиальных договоренностей между игроками, позже подкрепленных контрактом. Риск потери репутации и здоровый конкурентный прессинг мотивируют участников к минимизации «нерационального» поведения. Отлаженный процесс разрешения споров помогает тоже. Российская бизнес-культура еще на сравнительно ранних стадиях эволюции. Однозначно важно учесть страновые нюансы (мы — не Америка), но конечная цель ясна — уменьшение транзакционных издержек для игроков и облегчение процесса принятия инвестиционных решений. Тут нам еще работать и работать.

[1] Создана осенью 2012 г. с участием нью-йоркского private equity-фонда Riverstone, ориентирована на развитие нефтегазовой инфраструктуры в Северной Америке.

Для молодых кадров Уолл-стрит остается самым привлекательным местом для воплощения профессиональных амбиций. Прикладные финансово-экономические и аналитические навыки, приобретаемые за 2–5 лет работы в IB, бесценны и обеспечивают сотрудников существенными профессиональными преимуществами для развития долгосрочной деловой карьеры.

Довольно мало историй об Уолл-стрит являются выдуманными с фактической точки зрения, но часто читателям может не хватать полноты контекста происходящего. Чтобы ни говорили статьи и книги, за этими историями обычно стоят трудолюбивые, незаурядные и высокомотивированные люди, часто принимающие решения в условиях неполной информации и быстроменяющейся рыночной ситуации. Об этом авторы в основном умалчивают.

В определенный момент я осознал, что работа на клиента (advisory или agency) стала менее привлекательной и вдохновляющей. Захотелось перейти и попробовать себя на поприще управления капиталом (buyside или principal), что я успешно сделал. Не редкий пример на самом деле.

Нью-Йорк — это неповторимый вид темных, массивных контуров небоскребов Манхэттена в лучах заката при подъезде с восточной стороны города. Каждый раз взгляд невольно застывает и пронизывает ощущение необъятной глубины истории и эволюции этого города.

Как город Нью-Йорк — это пример современного мирового мегаполиса на пике процветания. Неповторимая смесь национальностей, культур, профессий и видов искусства. Город притягивает лучшие умы мира и живет духом всеобъемлющего, стремительного, бескомпромиссного группового желания превзойти себя. Смешение часто диаметрально противоположных культурных пластов создает мощный поток позитивной энергии, отсутствие которой начинаешь чувствовать буквально через неделю, уехав из города. Словом, Perpetum Mobile.

Жить здесь чрезвычайно комфортно! В любое место города можно доехать или дойти за десять минут! Доступность, разнообразие и высокий уровень качества услуг, еды и развлечений! Неспроста пары все чаще предпочитают Нью-Йорк как место для выращивания потомства (10 лет назад все повально переезжали в пригороды после рождения детей).

То, что мне не нравится в США, — очень сильное расслоение общества по уровню дохода; высокие налоги, которые будут расти дальше; обсессия с политкорректностью и нежелание принимать трудные политические решения (уменьшение дефицита бюджета, ограничения на приобретение оружия, тюрьма Гуантанамо).

Мне есть что вспомнить: коллапс энергосетей (blackout) в 2003 году и ураганы 2011-го и 2012-го. Но жизнь продолжается!

Любимое место в городе — Riverside Park. Не такой разрекламированный, как Центральный парк, но не менее массивный и красивый, Riverside Park идет вдоль всей западной стороны Манхэттена. Тут нет туристов, и местные жители наслаждаются прелестью парка в полной мере. Обожаю ходить туда, чтобы развеяться или собраться с мыслями на серьезные темы.

Обязательно посетите арт-галереи в Chelsea по четвергам после 17.00. Десятки лучших галерей современного искусства открывают двери для всех посетителей. Кстати, это рядом с недавно открытым High Line парком!

Опера в Lincoln Center. Оперный сезон предлагает неимоверное разнообразие представлений. Постарайтесь попасть на что-нибудь с нашей звездой, Анной Нетребко. И конечно, джаз-концерты с Вуди Алленом во главе своего бэнда, каждый понедельник в the Carlyle отеле.

«На Уолл-стрит найдется место человеку с любым опытом»

Кирилл **ФИРШЕЙН,**
начальник управления продаж ценных бумаг региона CEEMEA, Deutsche Bank New York

Вырос и учился в США, начинал свою карьеру в подразделении Goldman Sachs в Сан-Франциско, после этого решил продолжить строить карьеру в Москве, в UFG, и позднее в Deutsche Bank. Прожив несколько лет в Москве, переехал в Нью-Йорк, где на данный момент является начальником управления продаж ценных бумаг региона CEEMEA Deutsche Bank.

Работа на Уолл-стрит для меня — увлекательное путешествие длиной в последние семь лет, чем-то напоминающее американские горки. Самым запоминающимся был неисчерпаемый оптимизм и огромный интерес к развивающимся рынкам в 2000–2007 годах, после которого последовал финансовый кризис 2008-го. Оглядываясь назад, можно с уверенностью сказать, что мы были в мыльном пузыре.

Я думаю, что в каких-то ситуациях экспаты в Штатах более приспособлены к резким взлетам и падениям благодаря нашей истории прохождения через шоки и потрясения. В целом, самое сложное для экспата — именно попасть на Уолл-стрит. Но если мы попадаем в этот бизнес, то, как правило, достигаем больших успехов.

Несмотря на сложности, с которыми столкнулась наша индустрия, работа на Уолл-стрит по-прежнему привлекательна и желанна. Уолл-стрит — это сердце современной глобальной капиталистической системы, основа механизма функционирования капитализма.

Самый большой миф об Уолл-стрит связан с типом личности, которая достигает здесь успеха. На Уолл-стрит найдется место человеку с любым опытом. Нужны не только математические и финансово-технические навыки, самое важное — это способность быть настойчивым и «голодным».

Нью-Йорк ассоциируется у меня с небоскребами, этническим разнообразием жителей, которые торопятся по своим делам, и с ощущением огромных высот, которых можно здесь достичь, имея цель в жизни, живя насыщенно и разнообразно.

Этот город привносит в жизнь особый динамизм, вкус, а также ощущение огромного потенциала. Это символ и кульминация американской мечты, о которой Фрэнк Синатра спел: If you can make it here, you can make it anywhere («Если вы можете добиться успеха в Нью-Йорке, вы можете добиться успеха где угодно»). Как отметила писательница Айн Рэнд, Америка — это земля неординарного человека, земля, где человек свободен развивать свою гениальность и процветать, страна разума, справедливости, свободы, творческих и производственных достижений. Нью-Йорк — это точнейший пример места, где процветают не-

ординарные люди. Этот город поощряет искусство, мастерство и изобретательность и вдохновляет на большее!

Нью-Йорк — один из самых комфортных мегаполисов для жизни, здесь достаточно пространства, вы всегда сможете выбрать для себя ту степень комфорта, которая вам нужна. Можно жить в районах с многочисленными парками, недалеко от Гудзона или Ист-ривер, или в русском, украинском кварталах (чтобы почувствовать себя путешественником во времени).

Каждодневная жизнь тут бежит с невероятной скоростью, но всегда есть возможность сбежать в небольшие городки по соседству, чтобы отдохнуть от суеты. А в целом, если сравнивать плотность населения Нью-Йорка с другими мегаполисами, например азиатскими, город не покажется таким уж густонаселенным.

Этот город подходит каждому, у кого есть цели и, главное, желание добиваться этих целей, прикладывая усилия и работая. Здесь большая диверсификация людей с самым разным жизненным опытом, людей интереснейших профессий — все они здесь!

В Нью-Йорке — одни из самых лучших ресторанов в мире, с невероятным разбросом цен и кухней, которую только можно пожелать. В числе моих любимых заведений — Marea со средиземноморской кухней, французское бистро Raoul's и русский ресторан Mari Vanna.

Круг культурных развлечений этого города необъятен: бродвейские шоу, балет, современное искусство. Например, вы можете попасть в музей MoMa на небольшую групповую экскурсию, при этом на всем пространстве музея никого, кроме вас, не будет, и это по весьма доступной цене!

Мне никогда не нравилась слишком большая вовлеченность американского государства в некоторые аспекты личной жизни человека. Простейший пример — ограничение максимального размера порции напитка (колы), который вы можете приобрести в фастфуде, что связано с борьбой с лишним весом. Я не считаю подобное вмешательство хорошим трендом.

Добавьте к минусам переполненное метро в час пик и пробки на въезде/выезде из города перед выходными. Правда, это легко сравнимо с Москвой.

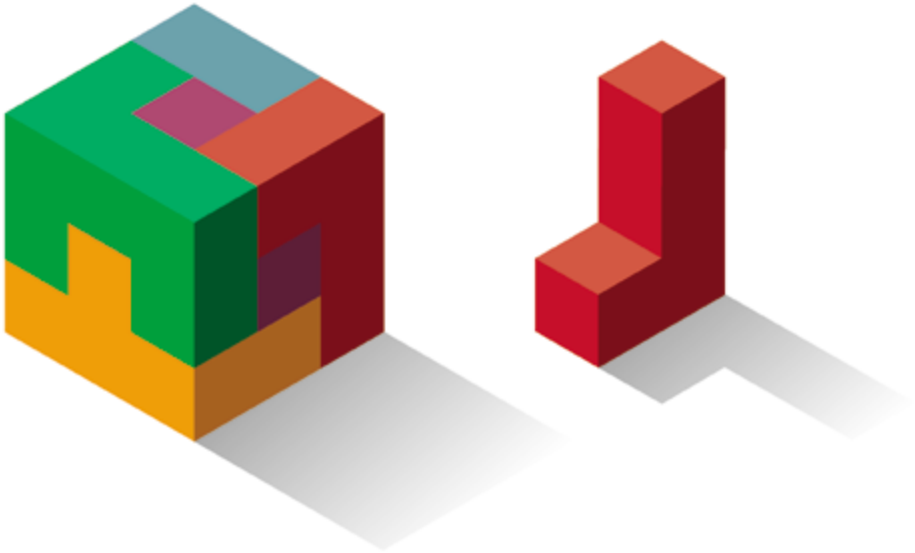
Самое прекрасное в Нью-Йорке — это то, что невероятные истории случаются с тобой все время и это кажется вполне естественным. Например, однажды я поймал такси, чтобы добраться из офиса до моей квартиры в Greenwich Village, водителем оказался бывший офицер разведки страны, о названии которой я умолчу. Этот человек оказался очень хорошо осведомленным о текущей геополитической обстановке! Или, придя в очень демократичный ресторан по российским меркам, вы запросто можете обнаружить, что сидите за соседним столиком с известным политиком, бизнесменом или актером.

Недавно в городе проходила Frieze Art fair, спонсором которой второй год является Deutsche Bank. Я встретил там co-CEO Deutsche Bank Anshu Jain, дизайнера Valentino, американского продюсера Pharrell Williams, Mike D из Beastie Boys и хип-хоп- исполнителя и продюсера Джона Форте из распавшейся группы Fugee (сейчас он достаточно популярен в России, я понял это, посмотрев документальный фильм «Русская зима»).

Мое любимое место в Нью-Йорке — это торговый зал Deutsche Bank на Уолл-стрит (Deutsche Bank — единственный из пятерки крупнейших инвестбанков США (bulge-bracket bank), который все еще находится на Уолл-стрит). Приходя сюда, я люблю работать за терминалом Bloomberg, общаться по телефону с инвесторами о российском рынке и проводить сделки.

В свой список топ-достопримечательностей этого города я бы включил Центральный вокзал Нью-Йорка (главный зал, рядом с часами), крышу Эмпайр-стейт-билдинг, Музей современного искусства (особенное место, советую перекусить в ресторане The Modern). Если вы с родителями или людьми старшего поколения, обязательно сходите на любое из бродвейских шоу, а также в оперу или на балет в Metropolitan Opera House. Для веселой встречи с друзьями отлично подойдет клуб The Box на Chrystie street. Если вы любите природу, погуляйте по Центральному парку в Манхэттене или в Ботаническом саду в Бронксе или Бруклине.

DIASOFT
всё по-настоящему



Компонентность.
Точно вовремя

“Диасофт” создает компонентные решения.
Компонентный подход обеспечивает быстрый запуск банковских продуктов за счет высокой скорости внедрения отдельных ИТ-компонентов

Узнайте больше на ***components.diasoft.ru***