

АКТУАЛЬНО

ДЕНЕГ МЕНЬШЕ, А ПЛАН ВЫШЕ

На фоне снижения федерального финансирования строительства нового жилья Кузбасс намерен наращивать объёмы самого строительства. В 2011 году это уже привело к тому, что плановые показатели ввода жилья не были выполнены. Областные власти требуют не допустить такого в начавшемся году. И обещают увеличение регионального финансирования по специальным программам.

В прошлом году в Кузбассе было введено в строй 1082,6 тыс. кв. метров жилья. Это рекордный показатель за последние 20 лет. Но это 97% от планового задания, констатировал заместитель губернатора по строительству **Антон Сибиль** на заседании коллегии администрации в Кемерове в прошлый вторник. По его словам, основной причиной невыполнения планов, которые устанавливает Минрегионразвития РФ, стало существенное – более чем в 3 раза снижение объёмов федерального финансирования (подробнее см. диаграмму). Кроме того, сроки ввода жилья в эксплуатацию порой срывались из-за недобросовестности некоторых застройщиков. Как считает вице-губернатор, это должно стать предметом серьёзных разбирательств со стороны СРО, в которые входят эти застройщики. Предметной работы, по его словам, сегодня со стороны некоторых СРО нет, некоторых «больше заботятся о новых офисах», а не детально разбираются с подрядчиками, работающих на строительных объектах.

Впрочем, отметил **Антон Сибиль** и достижения прошлого года. Это сдача в эксплуатацию двух первых энергоэффективных домов, продолжение программы по строительству т.н. доходных домов, строительство и реконструкция объектов социальной сферы (на развитие инфраструктуры жизнеобеспечения населения – в строительстве и реконструкцию школ, детсадов, спортивных комплексов, бизнес-инкубаторов прошлым годом было вложено 2 098 млн рублей, что на 69% больше, чем в 2010 г.). Главным же, как и в прошлые годы, оставалось переселение граждан из ветхого и аварийного жилья. В прошлом году было снесено 450 барачков. На переселение 895 семей было направлено 780 млн рублей. По программе ГУРШ 700 семей улучшили свои жилищные условия (это обошлось в 852,7 млн рублей), продолжалась реализация программы по обеспечению жильём ветеранов Великой отечественной войны (327 человек получили жильё в 2011 г.).



Говоря о планах на 2012 год, замгубернатора заявил, что Кузбассу предстоит ввести рекордный объём жилья – 1179 тыс. кв. м. На одного жителя области должно быть введено 0,43 кв. метра площади (в 2011 г. – 0,39 кв. м). На это нужно привлечь более 30 млрд рублей. В том числе минимум 4 млрд рублей будет привлечено из федерального бюджета. То есть основную часть средств должны составить ипотечные средства, деньги населения и вливания из бюджета области.

В качестве резервов застройки **Антон Сибиль** назвал комплексное освоение новых микрорайонов. Только в Кемерове сейчас 6 площадок на 1,6 млн кв. м, и в Новокузнецке 5 площадок на 950 тыс. кв. метров. Всего площадей под застройку в регионе на 3,6 млн кв. м. Задачей областных властей, по определению вице-губернатора, является обеспечение площадок инженерной инфраструктурой. На это из бюджета области в текущем году планируется выделить 220 млн рублей, что в 5 раз больше, чем в 2011 г.

Ещё 2 млрд 330 млн рублей предусмотрено на строительство и реконструкцию объектов соцсферы. В частности, предстоит построить и реконструировать 50 детских садов. Кроме того 194 млн рублей будет выделено на строительство ещё 4-х доходных домов.

Как считает **Антон Сибиль**, стимулировать спрос на жильё поможет рост объёмов ипотечного кредитования: по линии АИЖК прогнозируется 1,5 тыс. займов, ещё 1 тыс. льготных займов и соцвыплат, а ипотечных займов банков – 9 тысяч. Как и раньше власти делают ставку на развитие малоэтажного строительства. Сейчас, как отметил замгубернатора, в области более 30 площадок, которые застраиваются малоэтажкой.

Представители строительных компаний на заседании коллегии не комментировали такие планы и ориентиры. Воздержались они и от официальных комментариев, сославшись на то, что «все планы до них доведены, и приняты к исполнению».

Александра Фомина

2 КТО ПОКУПАЕТ УГОЛЬНЫЕ ЗАПАСЫ

3 СКОЛЬКО ЛИФТОВ НУЖНО ЗАМЕНИТЬ

8 ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ НА ОБРАЗОВАНИЕ

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЛИАЛА ОАО «РТК-ЛИЗИНГ» В КЕМЕРОВО ЗА 2011 ГОД

Кемеровский филиал ОАО «РТК-ЛИЗИНГ» работает с 2007 года. Клиентами филиала являются предприятия среднего и крупного бизнеса Кемеровской, Новосибирской областей и Алтайского края. В настоящее время представительство в Кемерове продолжает диверсифицировать бизнес по регионам и отраслям и нацелено на увеличение объемов сотрудничества с крупнейшими компаниями области.

В структуре портфеля по итогам года ключевыми сегментами являются: оборудование и спецтехника для угольной, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, пищевой промышленности, пассажирский автотранспорт. За последний год Кемеровский филиал приобрел и передал в лизинг имущество на 107 млн рублей. Помимо этого подписаны и готовы к реализации еще

два договора лизинга на общую сумму 18 млн рублей.

В 2011 году КФ «РТК-ЛИЗИНГ» принял участие в инвестиционной программе строительства крупнейшего в Сибири свиного комплекса – ООО «Алтаймясопром», в этих целях было заключено 8 договоров лизинга на приобретение необходимой спецтехники на общую сумму 33 млн рублей. В 2012 году

планируется продолжить сотрудничество и увеличить парк поставляемой техники.

Также в 2011 году филиал продолжил свое тесное сотрудничество с холдинговой компанией «Неотранс», с которой ранее были заключены договоры на поставку парка пассажирского транспорта. В этом году в лизинг дополнительно были переданы еще 14 автобусов стоимостью 28 млн рублей. С учетом этой сделки общий портфель сделок с «Неотранс» за 2010 и 2011 года составляет 55 млн рублей. История взаимовыгодных отношений позволяет с уверен-

ностью готовить к осуществлению новые совместные проекты в 2012 году.

Помимо этого были налажены партнерские отношения с представителями угольной отрасли Кузбасса, с такими крупными компаниями как ЗАО «Нитро Сибирь-Кузбасс» и обогатительная фабрика «Анжерская». Посредством лизинга была профинансирована текущая необходимость в обновлении основных фондов этих предприятий. Сумма договоров лизинга с «Нитро Сибирь-Кузбасс» составила 36 млн рублей, и 10 млн рублей – с ОФ «Анжерская».

«Итоги деятельности Кемеровского филиала ОАО «РТК-ЛИЗИНГ» за 2011 год свидетельствуют о позитивной динамике развития портфеля филиала. В 2012 году Кемеровский филиал планирует продолжить сотрудничество с текущими клиентами, а также расширить сферу деятельности за счет новых регионов в Сибирском федеральном округе (Новосибирская, Томская, Омская области, Республика Хакасия) и новых отраслей (нефтегазовой, ж/д и авиа транспорта). Особое внимание планируется уделить угольной промышленности Кузбасса», – комментирует директор Кемеровского филиала «РТК-ЛИЗИНГ» **Клим Щербаков**.

РТК-ЛИЗИНГ
ГРУППА КОМПАНИЙ

650000, г. Кемерово, ул. 50 лет Октября, 12 "а", оф. 309, 314
Телефон: +7 (3842) 58-57-46 Факс: +7 (3842) 58-57-46
E-mail офиса: kmr@rtcleasing.ru www.rtc-leasing.ru

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ДОЛГИ «ЧЕРЕМШАНСКОГО» НЕ ОПЛАЧЕНЫ
Александр Полякову, владельцу ООО «Разрез «Черемшанский» (Кемеровская область), не удалось погасить 553 млн рублей кредиторской задолженности разреза. 26 января арбитражный суд Кемеровской области после перерыва вернулся к рассмотрению его заявления о погашении долгов ООО (см. А-П №1 за 2012), но в итоге отказал «в признании удовлетворенными требований кредиторов», поскольку на 16 января, дату, установленную судом для перечисления средств на счёт указанного нотариуса, деньги так и не поступили. Напомним, что 19 января суд сделал перерыв в рассмотрении заявления Полякова в связи с его болезнью и соответствующим ходатайством его представителя **Константина Нехорошева**. Однако и после перерыва в судебном заседании Александр Поляков оставался в больнице, а деньги для удовлетворения требований кредиторов не были перечислены. ООО «Разрез «Черемшанский», было признано несостоятельным в сентябре 2009 года. С весны прошлого года контроль над кредиторской задолженностью разреза перешел к структурам владельца группы RU-COM **Михаила Абызова**. По жалобе одной из них Федеральное агентство по недропользованию России вернула разрезу лицензию на участок Инской-2 в Беловском районе с запасами около 90 млн тонн энергетического угля марки «Д», которая в феврале 2011 года уже была переоформлена вначале на ООО «Разрез «Дунаевский», а затем на ООО «Разрез «Пермяковский» группы «Стройсервис».

ФЕРРОСПЛАВАМ НАШЛИ ЭКСПЕРТА
Консервация строящегося завода ООО «СГМК-Ферросплавы» по производству ферросиликомаганца в Новокузнецке может продлиться до осени. Столько времени по предварительным оценкам потребуется на проведение экологических экспертиз проектной документации. Главная экспертиза, которую ждут и власти, и новокузнецкие, которые с прошлой осени проводят митинги и пикеты против строительства завода – международная. На прошлой неделе рабочая группа по подготовке такой экспертизы определила компанию и конкретного эксперта. Дать оценку технологических решений, применённых на строящемся производстве должна датская компания Grontmij A/S. Готовить заключения уже согласился эксперт **Деннис Брун** (Dennis Bruhn). Кроме того, Кузбасский экологический центр должен провести расчёт рассеивания вредных веществ от производства ферросплавов в окружающую среду. По словам заместителя гендиректора УК «СГМК» **Вячеслава Павлова**, законсервировав строительство в ноябре прошлого года, компания предпринимает дополнительные шаги для получения подтверждений о безопасности завода. Ещё одним аудитом в дополнение станет оценка технических решений и систем газоочистки проекта «Мини-ферросплавное производство», которую дадут новокузнецкие учёные. Также СГМК обратилась в федеральное бюджетное учреждение здравоохранения «Центр гигиены и эпидемиологии в Кемеровской области» в Кемерове для проведения «Оценки риска для здоровья населения от загрязнения атмосферного воздуха потенциальными выбросами ООО «СГМК-Ферросплавы». Заключение по этому вопросу должно быть готово в конце февраля. Между тем, ООО «СГМК-Ферросплавы» обратилось в суд с заявлением о защите деловой репутации. Ответчиками выступают несколько организаторов митингов. Они в ответ тоже обратились в суд с требованием наложить запрет на деятельность предприятия. Первое заседание в Новокузнецке состоится на этой неделе.

«МЕЧЕЛ-ЭНЕРГО» ДОБИВАЕТСЯ УГОЛОВОГО ПРЕСЛЕДОВАНИЯ НЕПЛАТЕЛЬЩИКОВ
По обращению **Анатолия Мерзлякова**, гендиректора ООО «Мечел-Энерго» (энергетическое подразделение группы «Мечел»), следственные органы полиции возбудили два уголовных дела в отношении **Сергея Васильева**, гендиректора ООО «Спецтранс-Трейд» (Осинники, Кемеровская область) и ООО «УК «ЖКУ-Калтан» (Калтан) по обвинению в злоупотреблении полномочиями (ст. 201, ч. 1 УК РФ), и ещё два в отношении ООО «Калтанская строительная компания» (учреждена «Спецтранс-Трейдом») по той же статье и в отношении «УК «ЖКУ-Калтан» по ст. 159 УК РФ («мошенничество»). Как пояснили в пресс-службе «Мечел-Энерго», обращение было вызвано тем, что указанные фирмы только за один отопительный сезон накопили свыше 17,5 млн рублей задолженности за поставленные энергоресурсы, которые были оплачены населением и частично бюджетом.

КИТАЙ ПРЕВЗОШЕЛ ЯПОНИЮ ПО ИМПОРТУ УГЛЯ
Впервые за последние десятилетия Японию сместили с позиции угольного импортера №1 в мире. По итогам прошлого года на эту позицию, по данным агентства Рейтер, вышел Китай, импортировавший 182,4 млн тонн угля, на 10,8% больше, чем в 2010 году. Правда, Япония в прошлом году сократила импорт угля на 5,1%, до 175,2 млн тонн в связи с тем, что в прошлом году местные металлургии снизили производство (соответственно, импорт коксующегося угля сократился на 9,4%), а часть теплоэлектростанций получила повреждения после сильнейшего землетрясения (импорт энергетического угля снизился на 0,4%). Место первого в мире импортера угля Япония удерживала с 1975 года. По оценке эксперта Японского угольного энергетического центра Хирофуми Фурукава, Китай сохранил место первого импортера угля, увеличив его ввоз в 2012 году до 200 млн тонн, в то время как импорт Японии, как ожидается, не изменится. «Внутреннее производство угля в Китае управляется правительством, в результате чего издержки добычи растут, и зарубежный уголь оказывается дешевле, что стимулирует импорт», – отметил эксперт. Между тем, британская консалтинговая компания Wood Mackenzie прогнозирует, что к 2015 году внутреннее производство угля в Китае утратит свою конкурентоспособность. Как сообщает издание Dow Jones Newswires, такой сдвиг может привести к дальнейшему росту импорта и к покупке китайцами зарубежных угольных активов. Wood Mackenzie указывает, что производственные издержки в Китае увеличиваются быстрее, чем где-либо. В 2011 году стоимость рабочей силы в горной промышленности Китая выросла на 13% в сравнении с 8% в Австралии. Растут издержки и в связи с тем, что Китай стремится заменить маленькие местные шахты крупными предприятиями, что ведёт к увеличенным расходам на безопасность и к росту зарплат горняков. Кроме того, конкурентоспособность китайского угля безусловно пострадает от переоценки китайского юаня. По оценке Wood Mackenzie, к 2015 году юань подорожает на 17,6% с 6,31 юаня за 1 доллар в настоящее время до 5,2 через три года. В связи с этим прогнозируется увеличение инвестиций китайских компаний в угольные активы за рубежом, и покупку таких активов китайскими энергокомпаниями.



НОВЫЕ И СТАРЫЕ УГОЛЬЩИКИ

В конце января в Кузбассе прибавилось недропользователей. Проданными оказались пять участков, в том числе, два – новым компаниям. Впрочем, основные запасы приобрели те, кто уже давно работает в отрасли, и даже владел лицензиями на них ранее.

19 января Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра) подвело итоги проводившегося в Москве конкурса на участок «Волковский». Победителем было признано ООО «Ровер», его владелец, **Тимур Порнев**, сообщил, что, как только лицензия будет полностью оформлена и зарегистрирована, компания планирует начать вскрытие участка под разрез мощностью 500 тыс. тонн угля в год. «Дорога, линия электропередач к нему построена, земля – оформлена, а проект выполнен и прошёл все необходимые согласования, так что часть строительства уже сделана», – пояснил собственник «Ровера». Кроме того, компания уже подготовила проект строительства новой шахты на участке Глушинский Северный. Не возвращенная осталась ещё одна лицензия «Ровера», но конкурс по участку «Поле шахты Глушинская», который включал в себя потерянный в 2009 году участок и дополнительные запасы, Роснедра отменили. Владелец «Ровера» не стал комментировать вероятность объявления повторного конкурса.



Запасы коксующегося угля марки КС на участке Волковский (Кемеровский район) – 5,33 млн тонн, стартовый платеж конкурса – 40,5 млн рублей. В ноябре «Ровер» победил также в конкурсе на право недропользования на угольном участке Глушинский Северный в Кемеровском районе (запасы угля марок «КЖ», «К», «ОС» и «Т» – более 36 млн тонн), в декабре – на конкурсе по участку Комаровский в Крапивинском районе (44,4 млн тонн запасов угля энергетической марки «Д»).

Напомним, что летом 2009 года, впервые в практике у работающего недропользователя, ООО «Ровер», было отозвано четыре лицензии из имевшихся шести. Инициатором отзыва выступила администрация Кемеровской области. Впрочем, уже через пару месяцев администрация отказалась от претензий к «Роверу», а в начале прошлого года Роснедра временно вернули компании две лицензии. В августе прошлого года был объявлен первый конкурс на один из бывших участков компании, затем еще три.

Если участки приобретенные «Ровером», продавались всего лишь повторно, то запасы Егзово-Красноярского месторождения, в которых присутствовало наименование Менчерепский выносная лицензия на конкурс уже много раз, начиная ещё с 2008 года. И вот, наконец, на прошлой неделе часть их была продана. На конкурс, который также проводился в Москве, поступила только одна заявка – от ООО «Шахта «Грамотейнская» (входит в ОАО «ОУК «Ожужабасуголь» Евраз Груп). Единственному претенденту конкурсная комиссия и рекомендовала выдать лицензию на уча-

сток Менчерепский Северный. Он расположен в Беловском районе в 7 км к юго-востоку от города Полысаево. Его балансовые запасы – 222 млн тонн угля марки «Д» по категориям изученности В+С1, и еще 44 млн тонн представлены забалансовыми запасами. Стартовая цена конкурса была установлена в 393 млн рублей.

И инициатором проведения аукциона также выступала компания «Ожужабасуголь», но ни тогда, ни повторно в 2010 году конкурс не состоялся. Впрочем, тот участок назывался Менчерепский и был оформлен на продажу с запасами в 1,55 млрд тонн угля, но он расположен южнее и на удалении в 4–6 км от Менчерепского Северного. Со стартовой ценой в 1,8 млрд рублей Менчерепский выставлялся на конкурс два раза в прошлом году, но заявки на него так и не пришли, хотя планы приобретения его были в ОАО «Интер РАО ЕЭС» в альянсе с известной китайской компанией Shenhua, о чем в июне прошлого года сообщила глава департамента угольной и торфяной промышленности Минэнерго **Константин Алексеев**.

Планами группы в 2012 году предусмотрены производственные инвестиции в размере 300 млн рублей против 690 млн рублей в прошлом году, расходы на снос ветхой и аварийной жилья на подработанных угледобойчей территориях – 69 млн рублей (30 млн рублей в 2011 году). Сейчас в составе группы работают два разреза

и развития вертикального лифтового транспорта в регионе. Для этого в научно деловой программе выставки было предусмотрено проведение Межрегиональной конференции «Эксплуатация вертикального транспорта в жилищно-коммунальном хозяйстве регионов». В ней приняли участие ведущие специалисты лифтового хозяйства России. С докладами и информационными сообщениями на конференции выступили **Александр Иванов**, заместитель главы Новокузнецка по ЖКХ, **Виктор Либенков**, генеральный директор ООО «ЗанСибЛифт» (г. Новокузнецк), **Макс Ваксман**, генеральный директор ОАО «Шербинский лифтостроительный завод», **Леонид Черногон**, генеральный директор ОАО «Карацаровский механический завод», **Алексей Захаров**, генеральный директор АДС «СО «Лифтсервис» (г. Москва), **Николай Богданов**, генеральный директор ЗАО «Фирма «Лифтремонт» (г. Москва), **Валерий Колупаев**, генеральный директор ООО «Евонесс» (г. Красноярск), **Сергей Чертков**, начальник отдела маркетинга РП «Завод «Могилёвфтизм» (Республика Беларусь), **Евгений Шоба**, генеральный директор ООО ПШК «ЭССАН-лифты» (г. Новосибирск).

Организаторы Сибирского строительного форума решили профессионально обсудить самые острые проблемы реконструкции

ЕЩЁ ОДИН РАЗРЕЗ, ЕЩЁ ОДНА ВЕТКА

Двумя крупными новыми объектами отметятся угольные компании Кузбасса в этом году. Группа компаний «ТалТЭК» (контролируется барнаульским ЗАО «ИК «ЮКАС-Холдинг») планирует в этом году ввести в строй новый угольный разрез, а ООО «Каракан-Инвест» начать строительство собственной железнодорожной ветки для вывоза угля.

После подписания очередного соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с областными директорами «ТалТЭК» **Юрий Кочеринский** сообщил, что разрез «Кыргайский Новый» планируется запустить в мае нынешнего года, его проектная мощность – 3 млн тонн угля в год, первый год предприятия будет работать с годовой производительностью в треть от проектной мощности. Всего в планах группы на 2012 год – увеличить добычу угля на 1,13 млн тонн и довести её до уровня в 3,5 млн тонн. Как пояснил Юрий Кочеринский, рост будет обеспечен практически всеми предприятиями группы, в том числе, ОАО «Луговое» и ОАО «Поляны» (шахты в Киселевске), которые развивают добычу угля на открытых участках.

Планами группы в 2012 году предусмотрены производственные инвестиции в размере 300 млн рублей против 690 млн рублей в прошлом году, расходы на снос ветхой и аварийной жилья на подработанных угледобойчей территориях – 69 млн рублей (30 млн рублей в 2011 году). Сейчас в составе группы работают два разреза



Николай Чикалёв (слева) подписывает соглашение, в соответствии с которым ООО «Каракан Инвест» намерено в этом году начать строительство собственной железнодорожной ветки для вывоза угля со своего первого угольного актива

и новое строительство, железной дороги, по которой уголь будет доставляться до сети общего пользования. В настоящее время, по данным Николая Чикалёва, часть угля с «Караканского Западного» продается ОАО «Кузбасская топливная компания», у которого собственный железнодорожный вывоз, часть доставляется на погрузку автомобильным транспортом на расстояние в 43–45 км до станций Белово и Трудовойская. Проект строительства 28-километровой (40 км с учётом станционных путей) ветки разделён на две части – в этом году планируется продолжить выкуп земельных участков под сам железнодорож-

ный путь и его проектирование, в то же время в мае начать строительство перегрузочной станции на примыкании к сети ОАО «Российский железные дороги». Для этого УЖД взят в субаренду земельный участок, согласовано примыкание, которое будет построено на останочной платформе Улус перегона Бачаты – Белово. Реализацией строительных проектов, покупкой земли, согласованиями в «Каракан Инвесте» занимается специальная структура, ООО «Промышленник», кроме того, создан торговый дом, ООО «Белкоммерц», а производственным активом остается ЗАО «Шахта «Беловская».

Егор Николасев

В НАДЕЖДЕ, ЧТО ЛИФТЫ СКОРО «ПОДНИМУТСЯ»

В конце января в Новокузнецке Выставочная компания «Кузбасская ярмарка» при содействии Администрации Кемеровской области, администрации города Новокузнецка, Кузбасской торговой-промышленной палаты провела VII Сибирский строительный форум и ряд специализированных выставок-ярмарок. Наряду с такими популярными выставками как «Архитектура. Строительство. Малозатражное домостроение», «Лес. Древообработка», «Отделочные материалы. Интерьер. Дизайн», большое внимание участников, гостей и посетителей выставки привлекла выставка «Вертикальный транспорт» (лифты). И это повышенное внимание было вполне оправданным, ведь лифтовое оборудование зданий и сооружений во всех без исключения регионах страны нуждается в срочной замене.



Лифт признан самым массовым видом вертикального транспорта в многоквартирных жилых и административных зданиях, его услугами ежедневно пользуются около 80 миллионов россиян. Подсчитано, что наибольшее количество поездов каждый человек, живущий и работающий в современных условиях в рамках реструктуризации отрасли в 1998 году.

Новокузнецкое ООО «Ресурс» за 55 млн рублей приобрело лицензию на участок Кыргайский Средний в Прокопьевском районе с запасами в 33,5 млн тонн угля марок «Д» и «Г». Специалистам отрасли победителе аукциона известен, это компания **Елены Дробинной**, гендиректора ООО «Разрез «Южный», который через пару лет прекратит свою деятельность в связи с выработкой запасов. По словам представителя «Ресурса» на торгах **Вячеслава Дробина**, на участке может быть построен разрез годовой производительностью 2,5–3 млн тонн. Ещё один участок – Задубровский Промежуточный» с запасами в 8 млн тонн угля марки «Д» – приобрела для развития разреза своего разреза «Задубровский» компания «Русский уголь».

Впервые о продаже другого участка с похожим названием Роснедра объявляли в 2008 году,

в центре внимания специалистов был ряд вопросов по эксплуатации лифтового оборудования в рамках действующего законодательства о техническом регулировании в РФ. В том числе о замене, модернизации пассажирских лифтов в сфере ЖКХ, обеспечения их безопасной работы, организации безбарьерного доступа маломобильных групп населения.

По словам Виктора Дяденкова,



главной проблемой, сдерживающей реконструкцию и развитие лифтового хозяйства ЖКХ наших городов является недостаток финансовых средств.

ЦЕНА ВОПРОСА

140 миллионов рублей банковской гарантии возврата НДС предоставил ООО «Промульсервис» Кемеровский филиал банка ВТБ. Выдача гарантии позволила клиенту ВТБ воспользоваться правом на возврат суммы налога, заявленной к возмещению в налоговой декларации, до завершения камеральной налоговой проверки, говорится в сообщении банка.

320 миллионов 800 тысяч рублей инвестировал в прошлом году Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК) в проект освоения участка Жерновский-1 с запасами коксующегося угля в Новокузнецком районе. Средства, по данным администрации, были направлены на разработку проекта строительства комплекса по добыче и переработки угля в составе шахты и обогатительной фабрики, геолого-разведочные работы, подготовку ТЭО кондиции. Уточнённые балансовые запасы участка составляют 163 млн тонн угля марок «Ж», «ГЖ», «ГЖО». Кроме того, в прошлом году НЛМК получил лицензию на право освоения ещё одного участка с запасами угля Жерновский Глубокий, расположенного ниже границ Жерновского-1. Таким образом запасы угля на жерновской площадке были увеличены до 236 млн тонн. За право недропользования по итогам аукциона НЛМК заплатил 420 млн рублей. В текущем году, по данным Новокузнецкого представительства НЛМК, работы по подготовке освоения участка Жерновский-1 будут продолжены. При этом в представительстве воздержались называть сумму инвестиций, предусмотренных на это. В соглашении же о социально-экономическом партнёрстве между представительством и областной администрацией, подписанном 26 января, сказано, что в текущем году на содержание представительства будет направлено 34,8 млн рублей и 10,5 млн рублей на участие в различных социальных программах области и строительство инфраструктурных объектов в Новокузнецком районе.

934 миллиона рублей направит на своё развитие в этом году ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс» (в прошлом году инвестиции составили 714 млн рублей). Большая часть этих средств будет направлена на модернизацию проходческой техники шахт «Берёзовская» и «Первомайская», сообщает компания. Кроме того, на создание безопасных условий труда предусматривается затратить 188 млн рублей (в прошлом году 209 млн рублей). При этом добыча угля на предприятиях компании немного снизится: она планируется на уровне 2 млн тонн против 2 129 тыс. тонн в 2011 году. Плановое снижение добычи связано с проведением перемонтажа в лавах.

1 миллиард рублей планирует направить на развитие электросетевого хозяйства и строительство новых объектов филиала МРСК Сибири «Кузбассэнерго-РЭС» в текущем году. Как сообщил руководитель компании **Евгений Тюменцев**, в основном новые объекты (подстанции) появятся в микрорайонах комплексной жилой застройки в Кемерове и Новокузнецке. Кроме этого 600 млн рублей компания направит на ремонтную кампанию. В 2011 году для сравнения на ремонты было направлено 560 млн рублей, на инвестиции – 2 млрд 135 млн рублей.

ВЫСШАЯ ШКОЛА В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Завирается реформирование отечественного высшего образования. И хотя споры по поводу перехода его к двухуровневой системе ещё продолжаются, появляются и новые вопросы. Сегодня многих на рынке труда волнуют сугубо профессиональные аспекты реформы. В частности, что предусмотрено для того, чтобы и направления подготовки специалистов, и её уровень максимально соответствовали требованиям работодателей и обеспечивали реальную конкурентоспособность молодого специалиста? Помочь разобраться в этом мы попросили руководителей ведущих вузов Кузбасса.

КТО УКАЖЕТ ОРИЕНТИР

Главной задачей современного вуза является предоставление образовательных услуг. Кто же в первую очередь должен определять необходимые их направления



Ирина Свиридова.
«Каждый вуз заинтересован в том, чтобы его выпускники были конкурентоспособны на рынке труда»

СОБЫТИЕ

В КЕМЕРОВЕ ПРОШЁЛ XIV СИБИРСКИЙ ТОРГОВЫЙ ФОРУМ

Всю прошлую неделю в Кемерове проходил Сибирский торговый форум. Он стартовал 30 января в стенах Кемеровского филиала РГТЭУ открытием X Международной научно-практической конференции «Торговля в XXI веке» (продолжавшейся до конца недели), в этот же день в бизнес-инкубаторе Кузбасского технопарка прошёл круглый стол «Маркетинг в местах продаж», а официальное открытие состоялось на следующий день, 31 января в спортивно-развлекательном комплексе «Байконур».



Конечно, одним из показателей идеальной модели высшего образования будет система стопроцентного трудоустройства наших выпускников по специальностям. Поэтому интерес наш выражается в изучении требований рынка труда, в анализе технического, экономического и человеческого факторов предприятий-партнёров.



Владимир Юстратов.
«Одна из наших главных задач – удовлетворять потребности государства и бизнеса в специалистах»

Расставляя приоритеты в задачах, стоящих перед вузом, ректор Кемеровского института Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ) Юрий Клецевский выделяет системный уровень подготовки специалистов.

Интерес нашего института, в первую очередь, выражается в качественной подготовке специалистов для торгово-экономической сферы, способных созидать эконо-

номику, основанную на знаниях, а также эффективно функционировать в изменяющихся условиях внешней среды. Мы стремимся удовлетворить потребности компаний и организаций, обучая студентов, как по заказу государства, так и по заказам работодателей. Безусловно, наш приоритет – качество образования, поскольку рынку труда нужны только высококвалифицированные специалисты, обладающие профессиональными компетенциями. Не просто бухгалтеры, а бухгалтеры с системным мышлением, умеющие анализировать, владеющие международными стандартами учета.

Ориентация на современный рынок понятна, однако возникает вопрос – а что именно заставляет вуз реально отслеживать его потребности, и есть ли какой-то механизм, обеспечивающий заинтересованность образовательного учреждения выпускать именно таких специалистов, которые нужны потенциальным «заказчикам»? Отвечая на этот вопрос, и.о. проректора Кемеровского государственного университета культуры и искусств (КемГУКИ) Ирина Пилко выделила два фактора, обеспечивающего «механизм заинтересованности».

С одной стороны нашу заинтересованность обеспечивает такой формальный показатель, как процент трудоустройства выпускников по специальности. Конечно, институт распределения давно отменён, и мы не можем заставить выпускника идти туда, куда бы нам хотелось. Тем не менее, от нас требуют выполнения норматива, и это является одним из важнейших аккредитационных показателей для вуза. Второй момент иной – он чисто психологический. Согласитесь, невозможно учить студентов, не задавая себе вопроса – для кого же

мы вас готовили? И если видишь, что результат твоего труда идёт просто в воздух, то перестаёшь чувствовать себя профессионалом.



Юрий Клецевский.
«Рынку труда нужны только высококвалифицированные специалисты, обладающие профессиональными компетенциями»

ПО ЗАКАЗУ БОЛЬШОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

В последние годы вузам уже хорошо отработаны механизмы обучения целевых групп студентов. Обычно такие наборы – с учётом определенных требований к подготовке специалистов – проводятся по заказу крупных промышленных предприятий и холдингов. Ход образовательного процесса при этом могут контролироваться заказчиком практически непрерывно, а его результаты, как правило, оцениваются положительно. Интересный опыт продуктивного сотрудничества с бизнесом накоплен как в КузГТУ, так и КемГУ.

Окончание на стр. 6



На круглом столе «Маркетинг в местах продаж», Владимир Киселев, профессор кафедры маркетинга и рекламы Кемеровского филиала РГТЭУ, на основе данных мониторинга общего состояния рыночной торговли в 2011 году, сделал вывод о том, что впервые за многие годы покупатели начали коррелировать торговое предложение: «Рынок меняется и меняется в лучшую сторону. Новое явление в ритейле в 2011 году – борьба за покупателя, в которой начал преобладать здравый смысл. Нас ожидает хороший период. Кузбасскому ритейлу нет особых угроз, даже в условиях кризиса».

В день официального открытия форума состоялся круглый стол «О состоянии и перспективах развития легкой промышленности в Сибирском федеральном округе». Заместитель Председателя Исполкома Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» Владимир Аксенов, сказав в своём выступлении, что по данным Росстата за январь – ноябрь 2011 года объём производства в этой отрасли в сибирских регионах вырос на 11,7%. Вместе с тем, по его словам, продолжилась стагнация в кожевенно-обувной промышленности, производство изделий из кожи и обуви уменьшилось за этот период

в Сибири на 13,4% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года. Продолжается тенденция к уменьшению доли отечественных предприятий лёгкой промышленности на потребительском рынке. В то же время, как по его словам, основными территориями размещения предприятий, определяющих промышленную и экономическую политику отрасли, являются Центральные, Приволжский и Южный федеральные округа. Они имеют наибольший удельный вес в общем объёме производимой продукции (Центральный – 56,8%, Приволжский – 15,9%, Южный – 11,3%).

Окончание на стр. 12

КОНСТАНТИН АНДРУСИК: «ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СЕГОДНЯ ДОСТАТОЧНО»

Несмотря на большое разнообразие банковских кредитных продуктов, способных обеспечить потребности малого бизнеса, спрос со стороны предпринимателей на финансовые кредитные продукты остаётся выше предложения. Многим начавшим собственный бизнес зачастую приходится рассчитывать только на себя. Поэтому активная политика власти по поддержке представителей малого и среднего бизнеса просто необходима. Финансовая поддержка Государственной фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области является одним из таких инструментов. О том, что даёт он предпринимателям, об итогах работы и планах на наступивший год «Авант-ПАРТНЕР» рассказал генеральный директор Фонда Константин АНДРУСИК.



Фонд работает не первый год, но нельзя сказать, что буквально все предприниматели понимают и представляют специфику и преимущества работы с такой организацией. В чём, по вашему мнению, они выражаются?

По структуре Фонд – эта организация, которая реализует программы Минэкономразвития РФ по принципу трёхуровневого финансирования, что позволяет «влиять» в предпринимательскую среду значительные финансовые средства. Причём, в отличие от банковских услуг, предприниматель получает больше, чем просто деньги. Ведь мы как инфраструктура можем помочь предпринимателю, который, возможно никогда не пользовался кредитными ресурсами, не знает, что такое кредитная история, не сталкивался с оформлением документации и т.п. У нас он получает не только консультативную поддержку – на каких условиях он может взять займ – мы помогаем определить предпринимателю с приоритетом задач, в зависимости от стадии развития его бизнеса, на решение которых в первую очередь нужно направить финансовые ресурсы. Понятно, что жёсткая конкурентная среда практически в любой отрасли, требует грамотного подхода к управлению финансами, финансовому планированию. Просто деньги проблемы не решают, нужно ими ещё правильно воспользоваться. И, хотя пакет документов, который предоставляется в банк и нам, для оформления заёмных средств, похожи, однако срок рассмотрения у нас короче. Притом что максимальный процент, под которые выдаётся кредит – 10% годовых.

Надо отметить, что именно в 2011 году мы значительно упростили порядок выдачи микрозайма (сумма – до 1 млн рублей, срок – не более 12 месяцев). Если раньше необходимо было решение высшего органа управления Фонда, то сейчас вопрос о выдаче микрозайма мы можем решать на уровне Фонда. Кроме того, в 2011 году было принято решение о применении особых правил при рассмотрении

заявки предпринимателей, которые уже пользовались этими займами и имеют хорошую кредитную историю. При отсутствии нарушений, пакет документов для таких заёмщиков значительно сокращён. Предприниматель может получить займ максимально оперативно, буквально в течение нескольких дней. Практически, микрозайм становится для таких предприятий «кредитной линией», потому что, выплатив, например по вину микрозайма, он получает право ещё оформить микрозайм до 1 млн рублей.

Какие ещё формы поддержки, которые предприниматель может получить только у вас, вы бы отметили?

Что касается других форм поддержки – это, конечно, инвестиционное финансирование. Это займы, которые предоставляются под 5% годовых сроком до 5 лет, в соответствии с долгосрочной целевой Программой развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области на 2008-2014 годы.

Но ведь эти кредиты предоставляются только компаниям, работающим в приоритетных для Кузбасса отраслях, утверждённых Программой?

Конечно, все проекты должны реализовываться в рамках приоритетных для Кузбасса отраслей, но перечень этих отраслей очень широк – это не только инновации, это и производство, медицина, переработка отходов и многое другое. Согласно Программе на это финансирование в 2011 году было выделено 65,5 млн рублей.

Расскажите, как идёт реализация программы предоставления поручительства Государственного фонда поддержки предпринимательства перед банками.

Эта Программа реализуется Фондом с 2009 года. С начала деятельности выдано 441 поручительство на общую сумму более 640 млн рублей, что позволило привлечь кредитных средств на

сумму более 1 млрд 312 млн рублей. Эта Программа развивается с каждым годом. На сегодняшний день у Фонда 9 банков-партнёров. Лидерами Программы являются – ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «Банк Уралсиб» и ОАО «Сбербанк России». Банки, которые стали нашими партнёрами в 2011 году, тоже начинают сейчас активно работать в этом направлении.

Надо отметить, что в 2011 году мы расширили программу предоставления поручительства за СМСП перед лизинговыми компаниями. Сегодня нашими партнёрами являются ОАО «Промышленно-инвестиционная компания» в городе Кемерово и ООО «ЮСТЭК-Лизинг» в городе Новокузнецк.

А если говорить вообще об итогах работы Фонда за 2011 год, можно выделить отрасли-лидеры в использовании программ поддержки Фонда?

Хотелось бы отметить активную со стороны предпринимателей поддержку в этот сектор приходится выданных микрозаймов на сумму более 30,5 млн рублей. Не мало заявок поступило со стороны лёгкой промышленности, несмотря на высокую конкурентность в этой отрасли, мы отмечаем высокую устойчивость этих компаний. Как правило, эти предприятия выполняют все обязательства своевременно. Активно финансировались предприниматели, занимающиеся услугами по перевозке. За 2011 год было профинансировано 14 таких предприятий на сумму более 8 млн. Причём, они брали и микрозаймы, и пользовались Программой предоставления поручительства. Что касается других отраслей, то я бы ещё отметил строительство – сумма предоставленных микрозаймов более 7 млн рублей, и предприятия сельскохозяйственного сектора, которые получили финансирование более чем на 5 млн рублей.

Какие основные итоги прошедшего года в деятельности Фонда вы хотели бы отметить?

Мы делали много шагов, чтобы государственная поддержка стала одинаково доступна для всех предпринимателей Кузбасса, независимо от места их жительства и вида деятельности.

По-прежнему действует рабочее место в бизнес-инкубаторе Кузбасского технопарка. В 2011 году открылось представительство Фонда в Новокузнецке. Сейчас предприниматель с юга Кузбасса, не выезжая в Кемерово может получить консультацию, подать заявку на микрозайм, подписать соответствующие договоры. И это принесло свои плоды – по результатам 2011 года, можно сказать, что география предпринимателей, которые к нам обращаются, расширилась, вырос процент заёмщиков из небольших населённых пунктов. Расширение географии присутствия и максимальная доступность услуг Фонда остаётся одной из приоритетных задач и на 2012 год. Изменив методику оценки кредитоспособности клиента, мы увеличили доступность кредитных ресурсов.

Нами проведена большая работа по обучению сотрудников муниципальных центров поддержки предпринимательства. Повышение уровня их квалификации – задача, которую мы решали в прошлом году и намерены решать в дальнейшем.

Осенью 2011 года стартовала акция «Вырасти свою мечту», которая направлена на популяризацию предпринимательских инициатив, формирования позитивного образа предпринимателя.

А какие ещё планы есть у Фонда в 2012 году?

Кроме тех, о которых я уже упомянул, отмечу начало работы по формированию положений о социальных займах, то есть займов для предпринимателей, занимающихся социально-направленной деятельностью, прямо или косвенно связанной с решением социальных задач. Мы разрабатываем свою программу, и думаю, что к концу первого квартала работа над регламентирующими документами будет закончена, и мы сможем уже объявить конкурс. Замечу, что такой займ будет бесплатным, то есть денежные средства будут предоставляться под 0% годовых.

В целом, хочу обратиться к тем предпринимателям, которые хотели бы воспользоваться программами Фонда, но их останавливают различные мифы о невозможности получения государственной поддержки. Обратившись к нам один раз, Вы сами сможете понять, что финансовых средств для решения проблем малого и среднего предпринимательства сегодня достаточно, и они доступны почти каждому.

2012 ГОД – ГОД ДЕСЯТИЛЕТИЯ ГРУППЫ ИЗДАНИЙ «АВАНТ»!

Сегодня группа изданий включает в себя – Областной экономической еженедельник «Авант-ПАРТНЕР», Деловой альманах «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг», Бизнес-портал Кузбасса

В честь своего десятилетия редакция группы изданий запускает новый проект – ежегодную премию «АвантПерсона». Выбор Лауреатов премии пройдет в три этапа: выдвижение читателями и партнерами «АВАНТа», голосование на сайте Бизнес-портал Кузбасса, на основе которого будет составлен шорт-лист, и окончательное решение – сделает экспертная комиссия.

Примите участие в голосовании, отдайте свой голос самому достойному!

Голосование – на сайте www.avant-partner.ru

А

Альфа-Банк

генеральный спонсор

БЛИЦОПРОС

Существует ли в вашей организации «рейтинг вузов»? Выпускникам каких вузов вы отдаёте предпочтение при выборе специалистов для вашей компании? Или для вас это не важно?



Юлия Могулева, менеджер по персоналу ООО «АГ-Кемеровский мясокомбинат»:
— На ООО «АГ-Кемеровский мясокомбинат» большую часть персонала составляют работники производства, поэтому при подборе молодых специалистов нам важно какое учебное заведение закончил кандидат, и какую специальность получил. Предпочтение отдаем выпускникам КемТИШПа по различным специальностям. С данным вузом у нас заключен договор на прохождение различных видов практики (учебная, производственная, технологическая, преддипломная) и экскурсий для студентов института. При трудоустройстве сотрудники проходят стажировку на рабочем месте. При подборе работников непромышленных подразделений, конечно предпочтение отдается кандидатам, имеющим высшее проф. образование, но его отсутствие не является основанием для отказа участвовать в конкурсном отборе. Т.к. при подборе кандидаты оцениваются не только по имеющимся у них проф. знаниям, но так же наличию опыта работы, личностным особенностям, готовности учиться новому, умению применять полученные знания на практике. Как таковой рейтинг учебных заведений мы не ведем, но, как уже было отмечено выше, при подборе сотрудников предпочтение отдаем выпускникам профильных учебных заведений.



Олеся Перцева, руководитель по подбору персонала ОАО «Альфа-Банк»:
— При подборе молодых сотрудников мы, безусловно, ориентируемся на вуз. Сотрудничая со всеми вузами. Рейтинга особого нет, на разные вакансии более подходят студенты из разных вузов. На самом деле важна мотивация ребят и их опыт (даже если это были летние «подработки» и работа на замещение специалистов).



Станислав Тен, директор филиала МТС в Кемеровской области:
— Профессионализм сотрудников – это залог успеха компании, тем более в сфере телекоммуникаций. В филиале МТС в Кемеровской области почти 50% кадрового состава – это технический блок. Поэтому специальное образование – требование номер один к соискателям. Сегодня спрос на высококлассных специалистов высок, поэтому приветствуются не только функциональные знания и навыки в технической сфере, но и навыки проектного и оперативного управления. Подготовка и развитие технического специалиста телекоммуникационной компании – сложный технологический цикл. Поэтому у нас есть собственный рейтинг учебных заведений, которым мы доверяем. Это Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Сибирский государственный Университет телекоммуникаций и информатики, а также востребованы у нас выпускники Кемеровского высшего военного командного училища связи. К сожалению, сейчас этот вуз расформировали, но его выпускники успешно работают в нашей компании. Что касается остальных подразделений компании МТС, то здесь мы смотрим на компетенции человека, но высшее образование – это главное требование для всех соискателей на вакансии.



Ирина Лямина, заместитель директора Кемеровского филиала СООО «ВСК» по региональному развитию:
— Мы всегда ориентированы на привлечение молодых сотрудников, выпускников вузов. Доля молодых сотрудников в филиале превышает 30%. В основном это выпускники КузГТУ – 55%, КемГУ – 30%, РТГЭУ – 10%. При подборе сотрудников мы ориентируемся на выпускников экономических факультетов, имеющих специализацию «Страхование», но всегда рады «ярким звездочкам» с непрофильным образованием. Иногда и высшее образование не помогает, если у человека есть проблемы с коммуникабельностью и приобретением навыков продаж. В Страховом Деле ВСК разработана «Программа карьерного роста», действует она и в Кемеровском филиале. Почти все руководители региональных отделений и дополнительных офисов филиала начинали свою деятельность страховыми агентами. Опыт работы по подбору персонала показал, что эффективнее вырастить своего профессионала, чем переучивать чужих.



Вадим Иванов, директор по персоналу, социальным и общим вопросам ОАО «Белон»:
— Да, мы ориентируемся при подборе молодых специалистов на то, какой вуз они закончили. Выбор института основывается на результатах оценки готовности вузов к взаимовыгодному сотрудничеству. Например, корректировка учебных программ под потребности компании, готовность к реализации совместных проектов, внедрение системы модернизации учебного процесса. «Идеальная модель» – договор с конкретным работодателем, где прописываются требования к специалисту со стороны работодателя, к его компетенциям. На основании договора вузом корректируется программа подготовки. Следующим шагом для согласования возможности вуза и потребностей работодателя должно стать признание профессиональных стандартов. Это позволит готовить специалистов в соответствии с теми требованиями, которые устанавливает государство, так и профессиональное сообщество.

ВЫСШАЯ ШКОЛА В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Окончание. Начало на стр. 4
Но если отслеживать потребности и правильно определять спрос на специалистов для крупных предприятий и организаций, то, как подходить к организации подготовки специалистов для разрозненных предприятий малого бизнеса? Тем более что этот сектор – по планам руководства страны – должен занять в экономике РФ в ближайшие годы до 60% по объемам ВВП? На подходы к решению этой проблемы существуют разные взгляды.

— Я думаю, что залог успеха в подготовке специалистов для разрозненных предприятий малого бизнеса заключается в системе, которая включает в себя цивилизованные способы подбора, оценки и развития персонала со стороны предприятий и воспитания конкурентных специалистов со стороны вуза, – говорит Владимир Юстратов. — При наличии такой системы мы могли бы удовлетворять потребности в персонале и малый бизнес, и крупный промышленный сектор одновременно. Сегодня, чтобы быть конкурентным, просто необходимо формализовать процессы, при таких условиях мы можем оперативно реагировать на рабочие задачи и малого бизнеса, и отрасли в целом. Мы отлично знаем, каких специалистов хочет видеть у себя на предприятии топ-менеджер крупного холдинга или индивидуальный предприниматель с численностью штата 10 человек: они хотят нанимать управляемых людей, с развитыми деловыми навыками, понимающих свои сильные и слабые стороны, способных развиваться вместе с предприятием.

— Начнем с того, что в отличие от крупного и среднего бизнеса у предприятий малого бизнеса есть свои специфические особенности, – говорит Ирина Свиридова. К числу таковых можно отнести: практику совмещения одним работником нескольких производственных функций, требующих разной профессиональной подготовки; нацеленность на получение от работника быстрых, конкретных и практических результатов. При этом надо понимать, что у малых предприятий в большинстве своем нет средств на оплату обучения или повышение квалификации своих сотрудников. Хотя эти работники чаще других нуждаются в переподготовке или повышении квалификации в силу частого изменения содержания деятельности предприятий. К сожалению, действующие программы по поддержке малых предприятий в основном направлены на открытие собственного дела, а не на сопровождение их деятельности. Если мы хотим иметь цивилизованный рынок в малом бизнесе, то без системной работы по повышению квалификации, переподготовке сотрудников никак не обойтись. Считаю, что должны быть какие-то программы по стимулированию такой работы.

— Малые и средние предприятия так же, как и крупные, осуществляют целевую подготовку, – утверждает Юрий Клещевский. — Но число этих заказов относительно невелико. Наш опыт показывает, что наилучший вариант – получить специалистов для предприятия малого и среднего бизнеса

— это обучение в системе дополнительного профессионального образования. Это выгодно, прежде всего, для самого работодателя. Он может подготовить специалиста из числа своих сотрудников, знакомых или пригласить из центра занятости населения. Кроме того, работодатель в этом случае получает специалиста с неким жизненным опытом.

УСПЕШНАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ РЫНКА

Как же, с точки зрения руководства высших учебных заведений, может выглядеть современная «идеальная модель» подготовки востребованных специалистов для бизнеса? Такая, которая обеспечивала бы соответствие вы-



Ирина Пилко. «Институт распределения давно отменил, и мы не можем заставить выпускника идти туда, куда бы нам хотелось»

пускников – быстро меняющимся требованиям к ним со стороны работодателей?

— Мне кажется, что требования работодателей назвать «быстроменяющимися» уже нельзя, – считает Владимир Юстратов. — Большая часть бизнеса в нашем регионе и в стране занимает свои ниши давно и одна из их главных стратегий – это удержание позиций в разных условиях. Поэтому требования работодателей по-прежнему нацелены на приём квалифицированных специалистов, это формальное требование к должности. Кроме этого, у руководителей есть и пожелания к выпускникам – это способность работать в команде и способность поддерживать стратегию развития предприятия.

В КузГТУ считают, что будущее высшего специального образования связано с развитием модульного подхода к обучению. Проректор Кузбасского государственного технического университета **Андрей Кречетов** видит это так.

— Прежде всего, необходимо изучение приоритетов работодателей разных секторов экономики, с тем чтобы решить целый ряд остро стоящих экономических проблем. Высшее образование, даже в тех сегментах, которые ранее его не требовали, должно быть подкреплено дополнительным образованием, направленным на углубление или специализацию знаний и умений. Процесс обучения, основанный на компетенциях, должен быть в высшей степени мобильным, не формализованным, а

реализация его в виде модульных программ может стать наиболее эффективной. Разработка модульных программ начинается с установлением требований работодателей к стандартам деятельности в рамках конкретной профессиональной области или профессии. А так как отрасли развиваются значительно быстрее, чем обновляются профессиональные стандарты, необходимо проводить анализ потребности в умениях для выявления реальных и перспективных требований отрасли к различным категориям работников.

В КемГУКИ сейчас идёт непосредственная работа по формированию стратегии взаимодействия с потенциальным работодателем. В конце прошлой недели здесь прошла научно-методическая конференция «Образовательные стандарты третьего поколения: механизмы реализации, модели внедрения в гуманитарное и художественное образование». В постановке её проблематики рассматривались такие вопросы как компетентностные модели бакалавров, специалистов, магистров: концептуальная состоятельность, адекватность требованиям времени практики» и «Практико-ориентированный характер обучения».

— Мы понимаем, несмотря на постоянное общение с работодателями, наши отношения пока ещё что-то остаются эпизодическими, и это надо как можно быстрее менять, – говорит Ирина Пилко. — Да, работодатель уже выступает как эксперт результатов нашей работы, непрерывным условием является его членство в государственной аттестационной комиссии. Теперь необходимо переходить и к тому, чтобы некий союз работодателей приступил и к формированию профессиональных стандартов – для этого у нас уже разработаны соответствующие методики с проектами компетентностных моделей и градацией оценки специалистов. Мы уверены, что такой подход максимально повысит спрос на наших выпускников.

— Понятно, что «идеальную модель» создать сложно, – считает Юрий Клещевский, – но мы стремимся построить учебный процесс так, чтобы наши выпускники обладали теми знаниями, которые соответствуют требованиям времени. Новые федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования позволяют вузу за счёт вариативной части учебных планов устанавливать дисциплины, запрашиваемые рынком труда.

«Идеальная модель» – договор с конкретным работодателем, где прописываются требования к специалисту со стороны работодателя, к его компетенциям. На основании договора вузом корректируется программа подготовки. Следующим шагом для согласования возможности вуза и потребностей работодателя должно стать признание профессиональных стандартов. Это позволит готовить специалистов в соответствии с теми требованиями, которые устанавливает государство, так и профессиональное сообщество.

Сергей Волков

Центр изучения английского языка «Friends» появился на кемеровском образовательном рынке чуть более года назад, и за это время сумел не только не затеряться на этом высоко конкурентном поле, но и стать узнаваемым брендом. Начав осенью 2010 года с одного кабинета и одного преподавателя, к началу 2012 года у Центра – уже 5 кабинетов на улице Мичурина и филиал, где две больших аудитории для активных форм обучения – на ФПК. О том, как удалось достичь таких результатов, причём не в самое простое время, а сегодняшней работе Центра, а также о будущем мы беседуем с учредителями Центра изучения английского языка «Friends» **Марией и Вадимом ЗАКЛЮЧАЕВЫМИ.**

Мария: Конечно, нельзя сказать, что мы создавали свой Центр совсем с нуля. У меня был опыт работы в других школах изучения иностранного языка, и я представляла всю эту работу изнутри. И было желание что-то изменить в этой работе, изменить какие-то подходы к преподаванию, некоторые организационные моменты. Просто в какой-то момент стало понятно, что если я действительно хочу что-то сделать, нужно делать своё. Сама идея вынашивалась почти год. Мы работали над бизнес-планом проекта, просчитывали различные варианты, подбирали программы и методики, и, естественно команду, которая может всё это реализовать. В результате этой работы сложились некоторые принципы, которые, по большому счёту, стали нашими конкурентными преимуществами.

— И какие, если не секрет, эти принципы?

Мария: Наше основное правило – это сочетание, с одной стороны, жёсткого профессионального подхода к самому преподаванию английского языка, как иностранного, основанного на международных стандартах, использовании в качестве учебных пособий материалов, изданных главными международными издательствами на английском языке – Pearson Longman, Cambridge и Macmillan, которые накладывают ответственность на преподавательский состав. А с другой стороны – максимальное использование всех средств современной коммуникации, чтобы сделать обучение студентов и Центра наиболее эффективным и удобным. Как показала практика, ставка на такое сочетание себя оправдывает.

«Идеальная модель» – договор с конкретным работодателем, где прописываются требования к специалисту со стороны работодателя, к его компетенциям. На основании договора вузом корректируется программа подготовки. Следующим шагом для согласования возможности вуза и потребностей работодателя должно стать признание профессиональных стандартов. Это позволит готовить специалистов в соответствии с теми требованиями, которые устанавливает государство, так и профессиональное сообщество.

— А что значит «соответствующие требования к преподавательскому составу»?

Вадим: Вы понимаете, при наличии факультета романо-германской филологии в кемеровском университете, по идее, недостатка в квалифицированных кадрах не должно быть. Но здесь, кроме знания языка, грамматики и лексики, которые мы проверяем, используя международную методику тестирования, преподаватели, которые, действительно, подходят нам, должны обладать ещё многими качествами, поэтому «ввод преподавателя» от прохождения тести-



рования до первого самостоятельного урока может занять до двух месяцев. Так, после удачного прохождения тестирования – пробный урок в тестовой группе, в которую входят сотрудники Центра. По результатам этого пробного урока мы уже приглашаем на стажировку.

Мария: И, кстати отсевание и по результатам пробного урока, и по результатам стажировки довольно высокое, многие нам просто не подходят. Все наши преподаватели работают по единому стандарту, единому формату. Поэтому работа преподавательским составом идёт непрерывно. Во-первых, мы проверяем динамику обучения студентов, насколько эффективно идёт преподавание. Во-вторых, два раза в год у нас проходит аттестация преподавателей, это держит в тонусе – заставляет поддерживать определённый уровень, не останавливаться на достигнутом.



«Halloween 2011». Праздник для всех студентов центра

Вадим: Мы понимаем и ценим работу наших преподавателей. Чтобы поощрить тех, кто работает более эффективно, сам постоянно развивается, особенно на взрослых людей.

Мария: Мы считаем, что такое тесное взаимодействие со студентами даёт двойной эффект – это и повышение результативности обучения, и получение эмоционального удовлетворения от самого процесса обучения.

«FRIENDS» – АНГЛИЙСКИЙ С УДОВОЛЬСТВИЕМ

применяются специальные средства, в том числе и максимально комфортные для обучения группы, у нас – от 2 до 6 человек, либо занятия проводятся индивидуально, используется мультимедийное сопровождение, для того чтобы задействовать и включить все виды человеческой памяти. Но всё равно, быстрое преодоление языкового барьера – задача нетривиальная, требующая одновременного сочетания многих факторов, поэтому мы пытаемся использовать их по максимуму, чтобы человеку, действительно, захотелось заговорить по-английски, при этом, чтобы сделать он это в дружественной атмосфере, чтобы закрепить этот эффект «говoreния на иностранном языке», и чтобы этот опыт обязательно захотелось повторить. Поэтому мы создали такие «места общения», которые выходят за рамки стандартных программ обучения, но позволяют в какой-то мере достигать того эмоционального удовлетворения, о котором мы говорили. Прежде всего, это праздники – Christmas и Halloween, в которых участвуют все группы, все студенты: каждая группа готовится к выступлению, конкурсу, готовит подарки.

Вадим: Праздник – это возможность показать свои знания, пообщаться на английском языке. И это актуально, как для детей, которые гордятся своими успехами в обучении, так и для взрослых, которые гордятся своим успехами в обучении. Это может быть и простое общение на английском языке. Проведение праздников натолкнуло нас на создание ещё одного такого «места общения» – мы стали организовывать тематические встречи для студентов и преподавателей, где общение

Вадим: Кстати, у нас есть дополнительный сервис – для всех – рассылка, напоминающая студентам непосредственно перед за-

вершением до первого самостоятельного урока может занять до двух месяцев. Так, после удачного прохождения тестирования – пробный урок в тестовой группе, в которую входят сотрудники Центра. По результатам этого пробного урока мы уже приглашаем на стажировку.

вершением до первого самостоятельного урока может занять до двух месяцев. Так, после удачного прохождения тестирования – пробный урок в тестовой группе, в которую входят сотрудники Центра. По результатам этого пробного урока мы уже приглашаем на стажировку.

вершением до первого самостоятельного урока может занять до двух месяцев. Так, после удачного прохождения тестирования – пробный урок в тестовой группе, в которую входят сотрудники Центра. По результатам этого пробного урока мы уже приглашаем на стажировку.

Вадим: Праздник – это возможность показать свои знания, пообщаться на английском языке. И это актуально, как для детей, которые гордятся своими успехами в обучении, так и для взрослых, которые гордятся своим успехами в обучении. Это может быть и простое общение на английском языке. Проведение праздников натолкнуло нас на создание ещё одного такого «места общения» – мы стали организовывать тематические встречи для студентов и преподавателей, где общение

Вадим: Мы понимаем и ценим работу наших преподавателей. Чтобы поощрить тех, кто работает более эффективно, сам постоянно развивается, особенно на взрослых людей.

Мария: Мы считаем, что такое тесное взаимодействие со студентами даёт двойной эффект – это и повышение результативности обучения, и получение эмоционального удовлетворения от самого процесса обучения.

на определённую тему происходит на английском языке, также мы можем посмотреть и обсудить фильм.

Мария: Всё это и работает на создание атмосферы обучения с удовольствием.

— Конечно, всё это замечательно, но ведь всё равно больши́нство из тех, которые обращаются в ваш Центр, преследуют очень конкретные цели, например, сдача ГИА или ЕГЭ...

Мария: Так это же, как раз и помогает в обучении, в том числе и к подготовке к экзаменам! У нас в прошлом году была специальная группа подготовки к ГИА, все наши студенты успешно сдали экзамен.

Вадим: Правда, у некоторых возникли проблемы, связанные не со знанием языка, а с правильным заполнением экзаменационных бланков, на что мы особенно не обращали внимание, считая, что в школе должны были этому научить. Но в этом году, мы уже учитываем этот опыт. Здесь хотелось бы обратить внимание на некоторые принципиальные моменты – мы не волшебники, и не обещаем подготовку «за 16 часов» для всех. Также как и для начала любого обучения, нужно пройти тестирование, чтобы понимать уровень, с которого начинать подготовку, и что нужно, а главное – сколько сделать, для того, чтобы получить желаемый результат.

Мария: В любом случае, обучение языку – это кропотливый труд и ученика и преподавателя.

Вадим: Одно у нас остаётся неизменным – сначала определение уровня знания языка у будущего студента, а потом в зависимости от цели, а для детей ещё и от возраста, мы подбираем программу обучения.

Мария: Всё очень индивидуально. Ведь кому-то нужен определённый уровень, чтобы продвигаться на работе, а кому-то просто подтянуть язык, чтобы чувствовать себя нормально за границей, а кто-то готовится к сдаче международного экзамена TOEFL...

— Вы действительно, много достигли за столь короткое время. Что осталось ещё не до конца реализованным, какие планы на ближайшее будущее планируете реализовать?

Вадим: С нового года мы открыли два новых направления. Первое – это корпоративное обучение. Это может быть и простое обучение сотрудников, которое оплачивает компания, и обучение под конкретные цели. Тогда под задачи компании мы разрабатываем программу, определяем сроки достижения результатов. Второе – это обучение. Это могут быть и разовые переводы документов, промышленных контрактов и т. п. А можем взять компанию, у которой есть постоянный документооборот на английском языке на абонентское обслуживание.

Мы продолжаем работу над нашим сайтом, чтобы он стал максимально удобен и информативен. Тем более мы продолжаем считать интернет очень значимым, как для продвижения, так и для организации процесса обучения.

Мария: Также мы продолжаем совершенствовать все процессы, связанные с обучением. Это нужно делать постоянно, ведь любая остановка и самоуспокоение в любом деле неприемлемы. А процессы обучения, которые состоят не только из тщательного воспроизводства технологии и методики, но из живого общения разных людей, дают огромный простор для содержательной работы и преподавателей, и организаторов этого процесса. Тем более, что сегодня Центр использует различные программы: для обучения детей – это развитие творческих способностей, для обучения подростков – это расширение кругозора и возможность самовыражения, для обучения взрослых – это совершенствование навыков общения, корпоративное обучение с учётом специфики работы, а также подготовка к различного уровня экзаменам.

Вадим: Мы – молодая развивающаяся компания рынка, как качеством обучения, о котором мы говорили выше, так и различными «вкусными конфетками» для наших клиентов, в числе которых сегодня не последнее место занимают различного рода скидки, в том числе и те, что предоставляются при наличии договора другой школы иностранных языков.

Мы надеемся, что многие кемеровчане в ближайшем будущем оценят качество наших услуг, как оценили их те, кто обучился у нас за эти полтора года, и те, кто обучается сейчас.



БЛИЦОПРОС

За какие образовательные услуги (для самих себя, детей или внуков) люди готовы платить деньги, а что, по их мнению, относится к обязанностям государства?

ПЛАТИТЬ ЗА СЛАБОСТЬ ЗНАНИЙ

Павел Драчёв, генеральный директор ООО «МирТек»

— В принципе, я готов платить за любые образовательные услуги. Но меня, гораздо больше чем цена, интересует их качество. А его прогнозировать трудно... Поэтому мои дети (три дочери и сын) ходят в обычный детский сад с обычной платой и обыкновенную школу, где деньги берутся только за питание. Это нормально для школы. Дополнительное образование — музыка, хореография, живопись, что-то другое — должно быть платным. Я считаю, что и высшее образование, отчасти должно сохраниться на бесплатной основе — для тех, у кого лучше знания, а отчасти — на платной. Пусть те, кто обнаружил слабые знания, платят за свою учёбу больше.

ЗА ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБИРАТЬ

Дмитрий Выхрецкий, директор областного театра кукол

— Мы бы с удовольствием платили школе, где учится наша дочь, за несколько возможностей: право выбора учителей, обучение в составе малой группы (7-8 учеников) и личностного подхода, который обеспечивался бы работой с ребёнком постоянного психолога. Программа обучения волнует меньше. Больше удивляют «программы» приобретения учеников... С высшим образованием проще — я принимаю как платное, так и бесплатное. И готов платить за это. Но это уже зависит не только от уровня подготовки абитуриента, но и от той специализации, по которой он получает высшее образование.

ПРО «БАЗИС» И «НАДСТРОЙКУ»

Евгения Стаценко, журналист

— За «базовые» предметы в школе платить не собираюсь, что подтверждается обучением шестнадцатилетнего сына в обычной школе. В моё время единая для всех бесплатная программа оправдывала себя, и последние советские специалисты прекрасно зарекомендовали себя по всему миру. К «дополнительным» услугам в образовании отношусь осторожно, они далеко не всегда оправданы, а зачастую их предлагают обычные шарлатаны... Да, я, конечно, могу предположить возможность репетиторства по отдельным предметам (а это давнишняя многолетняя практика), но только для более уверенного поступления сына в вуз. Ну а за высшее образование сына я вполне согласна платить. Если не получится поступить на бюджет.

РОДИНА ДОЛЖНА ДЕЛИТЬСЯ

Сергей Сотников, индивидуальный предприниматель

— С детским садом однозначный вариант — вообще бесплатно. А вывод этот исходит из политики государства, которое хочет прироста населения в стране. Школы разделил бы на три ступени. Реальная, класса до 5-го, где учили бы основам грамоты, физкультуре, ОБЖ и НВП, прикладным дисциплинам и основам духовности — эту задачу государство тоже должно решать за свой счёт. Вторая (до 9-го) — за 50% оплаты. Далее — либо подготовка к вузу (сугубо платная услуга), либо профобразование — напротив — с доплатами и привилегиями для студента, но также и с обязанностью отработать положенный срок по полученной бесплатно специальности. Высшее образование — только платное и дорогое. Это — мой совет Родине, если она хочет выжить.

ПРО ГРАЖДАНСКИЕ ПРАВА

Константин Сергеев, менеджер ООО «Арт-СВ»

— Детство, с моей точки зрения, должно быть бесплатным или «кредитным». Ничего и никому за обучение детей! В том числе и за детей, более способных к искусству — пусть развиваются все, пока это позволяет возраст. Высшее образование — только платное, причём тоже для всех! Вот только плата должна быть адекватной, ведь гражданские права у нас одинаковые... То есть, расходы вузов на образование должны быть разложены на всех студентов равномерно (с учётом федеральных и прочих вложений). А все остальные дополнительные образовательные «присадки» — уже за особую плату. Действуя иначе, мы просто поддерживаем коррупцию. Мне известны примеры, когда дать взятку чиновнику от образования за бюджетное место, становилось дешевле, чем оплатить обучение студента на официальной основе.

Подготовил Сергей Волков

Плата за обучение в вузе сегодня становится едва ли не плановой тратой российских семей. Даже при расширении возможностей поступления в учебные заведения после введения ЕГЭ платность высшего образования не ушла на второй план. Между тем, как показывает практика, ещё совсем немного людей, расценивают вложения в образование, относятся к ним как инвестициям и пытаются использовать существующие механизмы и схемы финансового рынка. Пока люди предпочитают платить из собственного кармана. Но сами игроки финансового сектора уверены, что со временем ситуация будет меняться.

ГОСУДАРСТВО В ПОМОЩЬ

В последние годы само государство озаботилось проблемой доступности платных мест в вузах. Несколько раз предпринимались попытки запуска специальных программ. Последняя была принята в 2010 году, когда в стране стартовал новый эксперимент — выдача льготных кредитов на образование под поручительство государства, решившего субсидировать 1/4 процентной ставки

государства, довольно жёсткие требования, как к специализации, так и к успеваемости студентов. Кроме того, сами банки из-за низких кредитных ставок не особенно заинтересованы в большом количестве клиентов на этот продукт.

Что ещё остаётся студентам от государства? Именные стипендии, гранты. Но ведь чтобы их получить, нужно сначала студентом стать. Исключение здесь возможно разве что для детей из многодетных

МЕЖДУ БАНКИРОМ И СТРАХОВЩИКОМ

Пока главным финансовым источником оплаты образования остаётся родительский «карман» и собственный кошелёк студента (как свидетельствуют работники вузов, многие студенты начинают работать именно потому, что они вынуждены платить за обучение), эксперты утверждают, что одним из самых привлекательных инструментов на рынке является образовательный кредит. По сравнению с потребительскими кредитами, целевые кредиты на образование, действительно, выглядят куда более выигрышно. Например, в прошлом году разница в величине среднерыночных ставок по образовательным и потребительским кредитам доходила до 10 процентных пунктов в пользу первых. При этом наиболее привлекательные образовательные кредиты предлагал Сбербанк России с процентной ставки в 12% годовых (срок до 11 лет, размер — до 90% стоимости обучения) под поручительство физлиц, залог имущества. При этом ссуды выдаются не только студентам и абитуриентам вузов, но и желающим получить профобразование на базе среднего специального учебного заведения, например, колледжа или училища. Основное преимущество такого кредита — в период обучения заёмщику нужно будет погашать только проценты по кредиту.

Отметим, что сегодня в Кузбассе мало кто решаете предоставлять образовательные кредиты. Но сами банкиры не считают это большой проблемой, поскольку человек может получить обычный потребительский кредит. В частности, в ВТБ24 предлагают клиентам воспользоваться программой «Кредит наличными», сумма которого может составлять от 50 тыс. до 3 млн рублей. «Ставка по такому кредиту определяется в зависимости от срока кредитования, суммы кредита и финансовых возможностей клиента. Срок кредитования по желанию заёмщика может быть от 6 месяцев до 5 лет. Плюс такого кредитования — нет необходимости подтверждать

РАБОТОДАТЕЛЬ — ОТЕЦ РОДНОЙ

Развёрнутые в последние годы крупными работодателями Кузбасса, прежде всего угольными, программы закрепления кадров дают дополнительную возможность получить средства на образование. К примеру, в ОАО «СУЭК-Кузбасс» 3 года действует программа содействия получению высшего образования сотрудниками: это оплата половины стоимости обучения работникам, которые включены в кадровый резерв, а в отдельных случаях и при получении высшего образования. Подобные схемы применяются при обучении в КузГТУ и других угольных компаниями.

Кемеровский институт (филиал) РГТЭУ имеет опыт сотрудничества с холдингом СДС по обучению работников компании или их детей на очных отделениях. Схема предусматривает не только оплату обучения работодателем, но и участие его в образовательных программах. Также в вузе налажено сотрудничество с рядом компаний, которые выплачивают студентам стипендии.

Студентам кузбасских работодатели не только с местными вузами. В частности, в холдинге «Сибирский цемент» стратегическим партнёром называют Томский политехнический университет. Так, в этом вуз в этом году поступили 5 сотрудников ООО «Томский цемент» и 9 сотрудников ООО «Красноярский цемент». Они будут обучаться по базовой для цементной отрасли специальности «Химическая технология тугоплавких металлов и силикатных материалов». Зачисление в университет проводится на конкурсной основе. Целевое обучение работников будет за счёт средств компании, при условии, если работник будет обучаться на «хорошо» и «отлично». При наличии недовольств работников отметок, работник продолжает обучение за счёт личных средств.



Как считает Лариса Кузнецова, если позаботиться о накоплении средств на образование ребенка заранее, то сделать это можно, открыв депозит

рефинансирования при получении заёмщиком образовательного кредита в банке. На весь срок обучения в вузе и на три месяца после его окончания устанавливался льготный период — заёмщик освобождался от выплаты основного долга. При этом в первый и второй годы пользования кредитом студент должен был выплачивать только часть процентной ставки (40 и 60% соответственно). После же окончания учебного заведения с банком можно было расплачиваться в течение ещё десяти лет. Кроме того, студенту не нужно было предоставлять обеспечение по кредиту (залог или поручительство), а при досрочном погашении штрафные санкции не применялись. При всех этих условиях, а особенно крайне привлекательной ставкой — 5,06% годовых, программа обещала стать прорывной. Но в итоге она так ничего не изменила в финансовом образовательном ландшафте. Согласно данным на декабрь прошлого года, за 10 месяцев 2011 года всего в стране главным участником программы Сбербанк РФ (количество банков-участников программы было ограничено) было выдано лишь 226 таких кредитов, меньше, чем за половину 2010 года. При этом банк планировал выдать в 2011 году 2-3 тыс. кредитов. Другой участник госпрограммы — «Союз» — выдал в 2011 году 80 займов (в 2010 — 25). Всего же в рамках программы Министерство должно было субсидировать около 700 млн рублей, на конец же года министерство выплатило банкам лишь 5 млн рублей. В числе причин провальной программы называлось слабое оповещение со стороны

семей, ведь средства материнского (семейного) капитала (с 1 января размер МСК составил 387,6 тыс. рублей) можно направлять на оплату образования. Хотя по факту крайне мало многодетных семей, в которых именно так распоряжаются этими средствами. С момента начала действия программы по стимулированию рождаемости в Кузбассе было принято почти 23,5 тысячи заявок от семей, определившихся с направлением средств МСК. Из них всего 391 заявка на сумму 10,9 млн рублей была об учёбу детей.

ДЕНЬГИ НА БУДУЩЕЕ



Андрей Кундус считает кредит более привлекательным вариантом привлечения средств на образование

целевое использование средств. При этом получить кредит можно различными способами: наличными через кассу банка или на специально открытую банковскую пластиковую карту. Кстати, с картой потом гораздо удобнее погашать кредит (это можно будет делать самому через

Лариса Кузнецова. Ещё один способ, который предлагают банки, это не кредитование, а накопление средств. Как считает Лариса Кузнецова, если позаботиться о накоплении средств на образование ребенка заранее, то сделать это можно, открыв депозит «ВТБ24 — Свобода выбора» на срок от 6 месяцев до 5 лет. «Только за последние полгода ставки по депозитам в банке регулярно повышались, и это при любом раскладе сейчас это самый надёжный инструмент для вложения средств и их пусть небольшого, но стабильного прироста», — отмечает она. — По вкладу предусмотрена фиксированная процентная ставка, и её размер зависит от способа уплаты процентов. В течение срока действия вклада происходит рост ставки в результате пополнений и переходе суммы вклада в следующий суммовый диапазон. По желанию вкладчика проценты могут капитализироваться или перечисляться на текущий счёт карты. Кстати, по этому виду вклада совсем недавно, 25 января 2012 года, произошло повышение ставок в среднем на 1 процентный пункт».

Андрей Кундус, руководитель по развитию офисных продаж ООО «Кемеровский» Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк» в качестве вариантов привлечения средств на образование называет и накопление средств, и получение



Анастасия Учватова отмечает, что сегодня есть целый ряд продуктов, которые помогут накопить на образование детей

банковского кредита, но именно кредит, по его мнению, наиболее привлекателен: «Копить придётся, с учётом роста цены на обучение и инфляции, долго. А, следовательно, это малоэффективно. Наиболее целесообразным для многих является кредит. Сегодня получить

образовательный кредит можно на оплату учебного образовательного учреждения из зарегистрированного списка. Но есть множество других возможностей получения или повышения своего образовательного уровня.

Окончание на стр. 10

«ЛИНГВА-ТЕРРА»: ЯЗЫК КОММУНИКАЦИИ

Центр иностранных языков «Лингва-terra» отметил трезвоние с момента начала своей работы. За это время здесь прошли обучение более пяти тысяч человек. Причём каждый из студентов «Лингва-terra» мог выбрать для изучения помимо пяти традиционных европейских языков (английского, немецкого, французского, итальянского и испанского) два азиатских — китайский и японский. Кроме того, «Лингва-terra» является уникальным центром иностранных языков в Кемерове, позволяющим изучать русский язык как иностранный.

ЭФФЕКТИВНОЕ ИЗУЧЕНИЕ

О том, какие цели стоят перед коллективом «Лингва-terra», нам рассказала руководитель Центра Елена Сковорода.

— Елена Сергеевна, в Центре любой желающий может изучать один из новых иностранных языков. Неужели все они сегодня востребованы?

— Разумеется. На европейские языки спрос традиционно широк. А, например, в последнее время возник ажиотажный спрос на тот же японский язык. Наши студенты среди причин, подтолкнувших их к изучению этого иностранного языка, называют интерес к японской культуре, желание посетить Японию лично и... любовь к аниме. Вот такой неожиданный стимул.

В целом же, разумеется, признанным лидером среди наших студентов является английский как язык интернационального общения. Однако и тот же немецкий, и французский, и итальянский языки пользуются очень большим интересом.

— Если попытаться описать ваших студентов по возрасту, профессиональному и образовательному уровню, то что наиболее часто обращается в ваш Центр?

— Что касается возраста, то тут практически нет ограничений. Мы работаем с детьми, начиная с трёхлетнего возраста. Причём очень



многие из них показывают просто выдающиеся результаты. Кстати, первая наша группа три года назад состояла именно из детей — тогда мы набрали на обучение пятилетних ребятшек. Конечно, о формировании устойчивого знания иностранного языка, его грамматики и лексики, в этом возрасте говорить было бы не совсем корректно. Однако именно в раннем детстве закладывается та база, которая будет полезна в течение уже взрослой жизни, во время обучения в школе, вузе или во время профессиональной деятельности.

Активным спросом пользуется обучение в «Лингва-terra» и среди учащихся средних школ, а также студентов ссузов и вузов. Отмечу интересный факт: даже ученики специализированных лингвистических образовательных учреждений приходят к нам для того, чтобы лучше овладеть иностранным языком. И это неудивительно.

В нашем Центре разработаны очень интересные программы, методики, позволяющие учить иностранный язык не просто эффективно, но и с максимальным комфортом. В этом, разумеется, заслуга наших преподавателей. Педагогический коллектив «Лингва-terra» сегодня насчитывает 16 человек. И каждый из наших педагогов — профессионал высочайшего уровня. Многие из них имеют международ-

ный сертификат ТКТ, подтверждающий владение на необходимом уровне коммуникативной методикой обучения.

Если кратко, то её суть состоит в том, что каждый студент обучается языку, в первую очередь, в процессе общения. Это позволяет не только повысить степень владения языком, но и значительно упрощает для студентов сам процесс обучения.

Индивидуальный подход — Выбор центров в том же Кемерове, где можно изучать иностранные языки, достаточно широк. Что предлагает «Лингва-terra» в качестве, если так можно выразиться, конкурентных преимуществ?

— Ну, во-первых, как я уже сказала, это высокопрофессиональные педагогический коллектив и высокоэффективное обучение. Во-вторых, его доступность. Мы стараемся сделать стоимость обучения в Центре максимально доступной и выгодно отличающейся от других

языка охватывает владение профессиональной лексикой.

Недавно мы стали внедрять дистанционные методики обучения. С помощью, например, небезвестного Скайпа. Некоторые студенты проходят такое обучение и показывают очень хорошие результаты. Одна из задач ближайшего времени, связанная с реализацией проектов дистанционного обучения: сделать познание иностранных языков более доступным для жителей всего Кузбасса. А после этого можно думать и о целенаправленном выходе за пределы региона.

Однако мы сознательно не формируем события. У меня лично нет цели как можно быстрее и любой ценой увеличивать количество студентов. Вовсе нет. Мы идём к этому целенаправленно и достаточно успешно, на мой взгляд. Однако, любое увеличение количества обучающихся — это, в первую очередь, создание необходимой учебной базы, для того, чтобы обеспечить высочайший уровень подготовки каждого студента.



Центр иностранных языков «Лингва-terra», г. Кемерово ул. Ногордская, 3 пр. Шахтёров, 50 ул. Индустриальная, 125а тел.: (3842) 33-62-30; (3842) 36-27-39 www.lingua-terra.ru school@lingua-terra.ru

РЕКЛАМА В РЕГИОНАХ

6500 изданий

9500 конструкций

7700 промоутеров

1300 телеканалов

1000 радиостанций

Реклама Онлайн

(383) 227-64-64 (495) 737-54-64

ВЫБЕРИ СВОЙ ГОРОД

www.reklama-online.ru

ОБЗОР РЫНКА

ДЕНЬГИ НА БУДУЩЕЕ

Окончание. Начало на стр. 8-9
И здесь приходит на помощь потребительский кредит, не регламентированный ни списком образовательных учреждений, ни сами программы». Сам «Промсвязьбанк» своим клиентам предоставляет именно потребительские кредиты.

Впрочем, преимуществ банковских кредитов оспаривают страховые компании.

Анастасия Учватова, директор агентства «Шелловское» дирекции по Кемеровской области ООО «СК «РГС - Жизнь» отмечает, что сегодня есть целый ряд продуктов, которые помогут накопить на образование детей: «Программы работают таким образом, что клиент сам определяет срок договора и сумму накопления, помимо того, что клиенты получают инвестиционный доход (за 2010 г. в компании – 10,25%), ещё и действует страховое покрытие по рискам: телесные повреждения, инвалидность и уход из жизни (по любой причине). В самой компании «РГС-Жизнь» лидером является детская программа «Дети - престиж». Главное отличие её от других программ, то, что по ней застрахован не только ребёнок, но и один из родителей (также опекуны, бабушки, дедушки). Если клиент способен оплачивать взносы, то он самостоятельно накопит на образование, если с его здоровьем что-то произойдёт, например, инвалидность или смерть, то компания сама берёт на себя все обязательства, и ребёнок всё равно получит к совершеннолетию необходимую сумму на образование».



По мнению Владимира Бойко, «следи не готовы надолго иметь отношения со страховой компанией»

так как появляются все новые продукты по страхованию», – уверяет представитель «РГС-Жизни».

Генеральный директор ООО СК «Коместра», директор Кузбасской ассоциации страховых организаций **Владимир Бойко**, не решился делать прогнозы относительно будущего накопительного страхования жизни. По его мнению, «у людей ещё свежи в памяти советские страховки к совершеннолетию, к свадьбе и т.д. То есть сами люди не готовы надолго иметь отношения со страховой компанией». С другой стороны, и самим страховщикам тяжело заниматься жизнью, «потому что нет реальных инструментов, которые бы обеспечили доходность»: «Если мы берём у клиента деньги, мы должны обеспечить определённый уровень доходов и прирост. Нет инструментов для вложений, размещения. К сожалению, рынок неустойчив, так что страховщики осторожно с жизнью работать».

СТРАХОВАНИЕ НЕ ПО КАРМАНУ

Менеджер одной из филиалов московской страховой компании рассказала «Авант-ПАРТНЕРу», почему она была вынуждена расторгнуть договор накопительного страхования жизни:

«Я выбрала солидную компанию, представительство иностранного страховщика, когда несколько лет назад у меня возникло желание обеспечить будущее для своей дочери. Договор был заключен на 10 лет, страховая сумма 1 млн рублей. По большей части это накопительное страхование жизни. Каковы плюсы этой страховки? Помимо накопительного в это время действуют такие виды страхования, как страхование от несчастного случая, какого-то заболевания, смерти. Кроме того, этот вид страхования даёт право наследования для детей и право распоряжаться накопительной частью».

Но в кризис я была вынуждена расторгнуть договор. Я работница страховой компании, а у нас принято страховать всё: кроме обязательных видов страхования, это страхование имущества, страхование от несчастного случая. И в какой-то момент большая часть моей зарплаты стала уходить на оплату страховок. Взносы по накопительному страхованию жизни были самые серьёзные. Ведь страховая сумма была приличной, и квартальный график платежей соблюдать стало сложно. К сожалению, я потеряла все уже внесённые деньги при расторжении договора (это порядка 40 тыс. рублей). Дело в том, что по правилам страховщика сумма целиком возвращается только после двух лет действия договора. У меня же срок был меньше».

Я, в принципе, не разочаровалась в таком виде страхования. Но уверена, что накопительное страхование жизни могут себе позволить люди, которые имеют стабильный доход и сумму свободных средств».

Руководитель агентства чешско-итальянской компании Дженерали ПШФ Страхование жизни в Кемерове **Галина Белова** согласна, что «советский опыт висит всегда», и довольно сложно сегодня убеждать людей страховать в долгу. Но всё же возможно. Но, по её словам, в последнее время интерес к накопительным продуктам растёт. Даже финансовый кризис 2008-2009 гг. сыграл в этом смысле позитивную роль: «Люди реально столкнулись с угрозой потери доходов, заработка, поэтому задумались о будущем. Учитывая, что наш основной клиент – это люди со средним достатком, мы понимаем, что страхование выбрано осознанно». Сейчас агентство ежемесячно заключает не менее 30 договоров на страхование жизни, связанного с получением образования, это почти половина от общего количества договоров на долгосрочное страхование жизни. И эти показатели постоянно растут. И Галина Белова полагает, что такая тенденция сохранится. Оптимистично настроены и банкиры. «На Западе, где имеется многолетняя практика выдачи образовательных кредитов, как показывают исследования, вероятность того, что обязательства по кредитам в определённый момент будут погашены, прямо пропорциональна текущим доходам заёмщиков. Отсюда вывод: с ростом благосостояния граждан и осознанием необходимости инвестировать в человеческий капитал будет расти потребность в образовательных кредитах», – говорит Андрей Кундуз. В краткосрочной же перспективе, считает Лариса Кузнецова, можно ожидать продолжение роста потребительского кредитования. И внутри этого банковского сегмента кредиты на образование также будут расти. «Большинство родителей заинтересовано в получении их детьми высшего образования, а количество бюджетных мест в вузах не увеличивается, то такие кредиты будут востребованы потребителем ещё долгое время», – отмечает Лариса Кузнецова.

Александра Фомина

Роман Михаила Шшишкина «Письмовник» по итогам 2011 года был признан победителем в конкурсе одной из самых престижных в России национальной литературной премии «Большая книга».



Премияльное денежное содержание «Большой книги» самое весомое в России – Шшишкин получил 3 млн рублей. А ещё и «премия зрительских симпатий» по результатам голосования в Интернете присуждена писателю за эту книгу. В «Письмовнике» использован некогда популярный сюжетный прием – действие развивается в переписке двух персонажей, чаще всего влюбленных. Этот полузабытый литературный ход блестяще реализован нашим автором прозрачного романа с лёгким духом постмодернизма.

Два юных соседа по дачам по уши, до дрожи влюбляются друг в друга – это в полной мере отражается в первых письмах. После чего мастер постмодернистского дискурса, Михаил Шшишкин разводит героев не только по разным континентам, но и по времени. «Он» – всего лишь писарь при русской военной части на совсем забытой интернациональной войне в Китае на рубеже XIX и XX веков. «Она», судя по эпистолярным отношениям, обитает в совсем недавнем прошлом нашей страны.

Итак, первая авторская мысль – время обратимо, дискретно, может замедляться или убыстряться, перескакивать в будущее или в прошлое. Времени вообще нет, как чёткой физической категории, если руководствоваться этими писательскими посылками. Только поэтому влюбленные должны, просто обязаны были встретиться, если бы на героя не пришла похоронка – из прошлого в будущее. А героиня не

останавливается в складывании слов, продолжает слать весте своему любимому (удивительно, но она рассказывает, в числе прочего, и о встречах с другими мужчинами и, о, ужас для пуристов, даже о сексуальных отношениях). Послания те же, на тот свет? Ну а куда же ещё?..

«Она» по имени Сашенька – этическая натура, с регулярными выходами мыслей на философские обобщения. Это она утверждает: «Все на свете зарифмовано со всем на свете. Эти рифмы связывают мир, сбивают его, как гвозди, загнанные по шляпкам, чтобы не рассыпался». «Он» по имени Володенька – более историчен, ищет смысл в абсурде истории в условиях никак не приспособленных для нахождения смыслов: вокруг него война, с кровью, гноем, убийствами, грабежами и поджогами.

Сашенька – «жадная счастливая», любви. Любовь в письмах трепетная, грешная, платоническая и телесная – всё перепелось в улахх слов.

Потому-то любовь во всех её преломлениях – следующий сверхъестественный утес романа, возводный и осмысливаемый двумя влюбленными. Ловил себя неоднократно, что в романе переписываются разные влюбленные, только с именами одинаковыми, ноансы впадают в их писания, отличающиеся кардинально, которые не могут принадлежать только двум, – их больше. Значит, любовь многих, а, может, все влюбленных землян явлена в письмах «Письмовника»?..

4geo.ru
ГИС НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

карта справочник новости погода 3d-панорамы афиша

Пожалуй, самый интересный справочник...
Скачай БЕСПЛАТНО www.4geo.ru

ЕСТЬ ЛИ СПАСЕНИЕ?..

А ещё писатель словами персонажей со всех сторон разглядывает вопрос и ответы о счастье, которые рано или поздно возникают перед каждым человеком разумным. «Для счастья нужны свидетели». – Так сказано в романе.

Но и смысл жизни – в чём он? Герои постоянно заняты поисками линии судьбы и смысла жизни: «Судьба лишь пугает, но сохранит и защитит от настоящей беды».

А потом демиург по фамилии Шшишкин вдруг начинает мять слова разных эпох, словно мялку глину смешивать: и потекло, потекло привычное время-мироздание, где нету «сейчас», а есть «вчера и завтра» сразу в одном флаконе. «Мир – это огромное живое существо, а мы живём в его чреве, подобно червям, живущим в нашем чреве». Такая вот куколка-матрица шевелится. И продолжение вновь о счастье: «Но только счастлив ли червь? неизвестно, а человек рождается, живет и умирает счастливым, только все время забывает об этом». И вся эта потеха с намеками и отсылками на переполненный кладёзь мировой литературы; кого только тут не отыщете из писателей знаемых и вовсе не ведомых – Чехов и поэты-песенники, Лев Толстой и прочие Толстые, Набоков, Ильф с неразлучным Петровым и притупившийся в стороне Константин Симонов, стихотворец Илья Эренбург, а тут и Иличевский, и кого только не встретишь в растекающемся кипением цитатном масле на скоростной повествования. Все рифмуется, все обратимо, все во всем. «Ведь свет – это левая рука тьмы, а тьма – правая рука света», – говорится в «Письмовнике», где на каждый тезис легко отыскать антитезис.

И тогда понятно, что друг и враг – одно и то же, и ты, сам, друг кому-то и враг – другому. А «Письмовник» – это вообще книжечка такая у полкового писаря, чтобы на все случаи жизни образца писем и депеш всегда под рукой. И опять мучительный вопрос о времени. Вот героиня пишет-размышляет: «Мысли бегут по времени, как по траве. Время не растёт равно – в нём бывают залысины». По таким залысинам и любит путешествовать писатель

Шшишкин, поднося поближе к глазам мозаичные кусочки жизни и интеллигентские рефлексии, в этом «захватывании» являя русский язык – пластичный, многоцветный, светящийся каким-то нимбовым светом, наполненный драгоценной холодной влагой до краев, словно цинковое ведро всклен. Удивительно, но «несуществующие слова – настоящие», так в романе и явлено во всем богатстве русской речи. «Пишу – живу». «... Открылась сила слова». А как пахнуло французом Сартром, когда прозвучало в одном из писем: «... Слова – это мое тело, когда меня нет». А вот еще: «... Написанное мной – это самая важная, самая главная часть меня». – Это уже писатель заклинает вечность. Ещё и выражений, претендующих на звание афоризмов, Шшишкиным понапыканно в тексте столько, что успевая вчитываться, наслаждался русскоязычной мощью.

Русский человек, рефлексивный, никогда не обойдет тему противостояния жизни и смерти. Вот героиня, с подачи автора пишет любимому: «... Все великие книги... на самом деле о смерти». Но жизнь и смерть – одно и то же, говорится в «Письмовнике». Как много пришлось Володеньке увидеть смертей на войне, убийств изощренных, обыденных и милосердных. Как мучительно он пытается открыть эту вечную тайну уходя в мир иной себе самому и далекой любимой и любящей.

А ещё – любовь и ненависть. Здесь же родительские чувства и изменения в чувствах их детей к ним в зависимости от времени. Как широк плут, котормым вспыхивает реальность и подосознательный писатель, названный одним из его критиков «близким к гениальности!» Как глубоко пашет!

Каждый волен для себя сделать собственные выводы из прочитанного, но отчего-то крепнет уверенность, что автор вплотную подводит читателя к следующей парадоксальной с сумасшедшиной формуле всего сущего:

«Жизнь = смерть = ничто = всё».

Никому не навязываю такой вывод. Это моё и только моё личное понимание «Письмовника».

А спасение в единственном – в любви!

Валерий Пляуев

Телефон редакции
8 (3842) 585-616

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР»

www.avant-partner.ru

Главный редактор Галина Красильникова.

Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.

Газета «Областная экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР»

учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».

Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована

Сибирский окружным межрегиональным территориальным управлением.

Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

ДВОЙНАЯ КОДИРОВКА

Владимир Путин опубликовал в разных изданиях три статьи, составляющие его предвыборную программу. Первая статья носит вводный характер, вторая посвящена национальной политике, третья – экономике. Обещана ещё как минимум одна статья, о социальной политике. При всей остроте вопроса о степени честности российских выборов, Путин с большой вероятностью вернётся в марте на президентский пост, поэтому его программные заявления вызвали понятный интерес. Подробно прокомментировать их в газетной колонке невозможно, поэтому остановимся на некоторых конкретных частностях.

Много говорится о тяжком наследии девяностых и о том, как нынешнему режиму удалось поправить положение. Вообще-то ссылаться на проклятое наследие становится уже неприлично: как-никак Путин в том или ином качестве правит в России уже 12 лет, в полтора раза дольше, чем Ельцин. И все эти годы, за вычетом двух лет кризиса, конъюнктура на внешних рынках (прежде всего цена на нефть) была исключительно благоприятной. С другой стороны, констатируется, что потенциал роста «сырьевой экономики» исчерпан – что, впрочем, было ясно уже четыре года назад.

При этом политика создания «крупных госкорпораций и вертикально-интегрированных холдингов» признается совершенно неправильной. Правда, «пока большинство интегрированных структур не стали ни глобально конкурентоспособными, ни высококапитализированными, ни даже устойчиво прибыльными». Более того, госкорпорации, как следует из старейшего Путина – истинные локомотивы коррупции. «Главная проблема – недостаток прозрачности и подконтрольности обществу в работе представителей государства». Если называть вещи своими именами, речь идет о системной коррупции». В общем, у нас только с коррупцией всё хорошо, во всех прочих отношениях госкорпорации определены стали тормозом. «Надо ограничить приобретение госкомпаниями новых активов в России». «Киты» не должны мешать нормальному развитию частного бизнеса в своих секторах, оттирать частных предпринимателей от наиболее выгодных проектов». По части инноваций госкорпорации тоже не слишком преуспели, даже у специально созданного «Роснано» успехи пока скромные. И тем не менее Путин даёт прогноз: экономика России по-прежнему будет править монстры: «Мы не собираемся бросать начало на подорожье». Похоже, автора вдохновляет опыт южнокорейских чеболей – огромных многопрофильных концернов, тесно связанных с государством.

То чеболи стали в Южной Корее проблемой уже в 1980-х, как раз по причине безудержной коррупции. Правда, в скорбной там реально боролись – вплоть до того, что бывшие президенты страны по большей части сидели в тюрьму, удалялись в изгнание или кончали жизнь самоубийством. Это точно не наш путь, поэтому, надо полагать, перемены в этой области ждать не приходится.

Главным преимуществом России признаётся высокий уровень образования её населения. «Среди наших граждан в возрасте 25–35 лет высшее образование имеют 57% – такой уровень кроме России отмечен всего в трёх странах мира: в Японии, Южной Корее и Канаде. Взрывной рост образовательных потребностей продолжается: в следующем поколении (15–25 лет) в пору говорить о всеобщем высшем образовании – его получает или стремится получить более 80% юношей и девушек». Именно поэтому стране требуется огромное количество новых высокотехнологичных рабочих мест. «Даже если в настоящий момент нашей экономике и не нужно столько работников с высшим образованием – назад вернуться уже нельзя. Не люди должны подстраиваться под существующую структуру экономики и рынка труда – экономика должна стать такой, чтобы граждане с высоким уровнем образования, с высоким уровнем запросов могли бы найти себе достойное место». Более того, «восстановление инновационного характера нашей экономики надо начинать с университетов – и как центров фундаментальной науки, и как кадровых основы инновационного развития». То есть сами университеты призваны эти новые рабочие места и создавать – или, по крайней мере, активно участвовать в их создании. Готовы ли они к этой роли – вопрос праздный. Положение дел в нашем КемГУ, например, разъяснил прошлым летом губернатор Тулеев: жалование ректора Свиридовой

больше, чем у президента страны, зарплата молодых преподавателей – в это раз меньше, на уровне прожиточного минимума... А если речь о том, чтобы создать несколько выставочных вузов на всю страну, так это мы уже проходили. Абсолютному большинству населения России ни тепло ни холодно от олимпиады в Сочи, или от саммита во Владивостоке, или от подмосковного Сколково.

С чем я целиком и полностью согласен, так это тезисом о том, что культура – это наше всё, и об основополагающей роли гуманитарного знания. «Великая миссия русских – объединять, скреплять цивилизацию. Языком, культурой, «всемирной отзывчивостью», по определению Фёдора Достоевского... Скреплять в такой тип государства-цивилизации, где нет «нацменов», а принцип распознания «своей-чужой» определяется общей культурой и общими ценностями. Такая цивилизационная идентичность основана на сохранении русской культурной доминанты... Это тот культурный код, который подвергся в последние годы серьёзным испытаниям». Ещё бы: литература в школе стала второстепенным предметом, при всей «образовательной революции» уровень бытовой грамотности чудовищно понизился, зарплаты музейщиков и библиотекарей иппенские, кино снимается по большей части откровенно убогое... Теперь предлагается сделать решительный разворот: «Гражданская задача образования, системы просвещения – дать каждому тот абсолютно обязательный объём гуманитарного знания, который составляет основу самоидентичности народа. И в первую очередь речь должна идти о повышении в образовательном процессе роли таких предметов, как русский язык, русская литература, отечественная история... Давайте сформируем список 100 книг, которые должен будет прочитать каждый выпускник российской школы. Не вызубрить в школе, а именно самостоятельно прочитать. И давайте сделаем выпускным экзаменом сочинение на темы прочитанного».

Среди прочих мер национальной политики предлагается жёстко ограничить внешнюю миграцию, с обязательным экзаменом по русскому языку, русской культуре и правам человека. В то же время намечается ужесточение и миграции внутренней. В «миграционно-привлекательных» регионах и мегаполисах системы здравоохранения и прочей социальной сферы работают на пределе. «Считаю, что следует пойти на ужесточение правил регистрации и санкций за их нарушение». Говорится даже о «введении уголовной ответственности за нарушение миграционных правил и норм регистрации». Это что же, если я, провинциал, задержусь в Москве на неделю без временной прописки (остановлюсь, скажем, не в гостинице, где регистрация автоматическая, а у друзей), против меня можно будет открыть уголовное преследование? А москвичи, выехав в свои подмосковные усадьбы, первым делом побегут регистрироваться в сельсовет? Интересное начинание, между прочим. Национальному единству оно точно способствовать не будет, а вот коррупция расцветёт ещё пуще – хотя пышнее, кажется, уже некуда.

Ну и, наконец, цитата, уже обещавшая все массмедиа: «Когда начинают кричать: «Хватит кормить Кавказ», – ждите, завтра неизбежно последует призыв: «Хватит кормить Сибирь, Дальний Восток, Урал, Поволжье, Подмосковье...» Интересно, когда это Москва кормила Сибирь? По-моему, всё происходило ровно наоборот. Вся жизнь из Сибири вывозили пушнину и золото, потом уголь и металл, потом нефть и газ; крупнейшие ГЭС также были построены в Сибири. При этом средняя зарплата в Кузбассе меньше, чем в среднем по стране. И они там в Москве вёселье думают, что они нас кормят?

Юрий Юдин

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

В КЕМЕРОВЕ ПРОШЁЛ XIV СИБИРСКИЙ ТОРГОВЫЙ ФОРУМ

Окончание. Начало на стр. 4



Сибирский федеральный округ занимает лишь 5-е место (3,9%) по производству продукции легкой промышленности в России, опережая только Уральский и Дальневосточный федеральные округа. По производству текстильной и швейной продукции в Сибирском федеральном округе, сообщил докладчик, лидируют Алтайский край, Кемеровская и Новосибирская области. По производству трикотажных изделий 1-е место в округе занимает Кемеровская область (57%).

«В легкой промышленности немало общих задач, требующих решения. Это и техническое и технологическое перевооружение отрасли, это и вопросы внедрения на предприятиях международных стандартов качества, проблемы реализации инвестиционных проектов, развитие фирменной торговли. Всё это требует коллективного осмысления и обсуждения», – сказал Владимир Аксенов, подводя итоги встречи. Участники круглого стола поддержали мысль о необходимости объединения предприятий и организаций легкой промышлен-

ности. Начальник отдела потребительских товаров Министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области **Татьяна Мечетина** выступила с предложением проводить общесибирские отраслевые конкурсы, семинары, совещания. По её словам: «Сейчас настало время, когда нужно поднимать все созданные ранее проекты и посмотреть насколько их можно реализовать. Для их осуществления нужно собрать лучших специалистов, которые смогут представить качественную продукцию».

Мнения же самих производителей, в частности дизайнеров, которые участвовали в рамках мероприятия в шоу-показе своих моделей одежды, на будущее легкой промышленности и индустрии моды в регионе и в стране, расходятся.

Московский дизайнер **Татьяна Мискевич**, которая привезла в Кемерово свою коллекцию «Пассионарии», уверена, что индустрия моды не развита ни в Кузбассе, ни вообще в России. «Российская индустрия моды копирует западных производителей, поэтому можно

Новокузнецкий дизайнер одежды **Татьяна Киселева**, напротив, думает, что кузбасским дизайнерам можно жить и продуктивно работать в нашем регионе. Но для этого нужно, чтобы дизайнер был творческим, верил в себя и свою продукцию. «Новокузнецк хоть и небольшой город, но всё же у меня есть достаточно клиентов, в том числе и постоянных, которые ценят качество моей продукции и которым нравятся мои творческие идеи. Просто, если ты уважаешь свой труд, то должен вкладываться в продвижение, чтобы тебя заметили и оценили. А если сидеть и ждать, занимаясь «только творчеством», то можно вечно жаловаться, что

февраля. За это время, в рамках X Международной научно-практической конференции «Торговля в XXI веке», было проведено более десятка круглых столов, на которых обсуждались перспективы реализации новых совместных проектов и условий повышения эффективности, установление деловых связей между предприятиями торговли, сферы общественного питания, транспорта и связи, туризма и др., формирование предложений для благоприятных институциональных, законодательных и иных условий, способствующих эффективному инновационному развитию торговой деятельности. Также, в рамках форума прошли мастер класс по парикмахерскому



сказать, что наша страна пока ещё не готова к качественному развитию. мода развивается в богатых странах, а экономика России этого позволить себе не может. Сейчас продукция зарубежных стран является более востребованной, поэтому она диктует моду, а мы её лишь копируем», – считает **Татьяна Мискевич**.

«люди реагируют только на модные бренды». Вообще, я считаю, что бизнес – это такой же творческий процесс, как и дизайн одежды, и им нужно заниматься профессионально», – говорит **Татьяна Киселева**.

Сибирский торговый форум, организованный компанией ЭКС-ПО-Сибирь продолжался до 3

искусству и визажу от «Студии Н» и два областных конкурса – VI региональный конкурс по пошиву одежды для детей школьного возраста «Модный школьный дизайн – 2012» и V областной конкурс по разработке моделей корпоративной одежды «Модно, профессионально, удобно».

Виктория Мордвинова

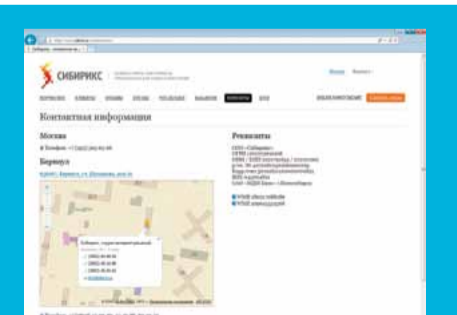


Вставить карту 2ГИС на сайт стало ещё проще

2GIS | ЭКСПЕРТ ПО ГОРОДУ

Всего за 3 простых шага пользователь получает виджет, в котором указано расположение всех филиалов компании, а также наиболее важная информация по каждому из них – адрес, контактные данные и время работы.

Встроенная карта 2ГИС позволяет пользователю быстро и легко определить, где в городе находятся филиалы компании, какие остановки транспорта есть рядом. Карты 2ГИС показывают и внутриквартальные проезды – просто понять, как сократить путь к офису на машине или пешком. А справочная часть рассказывает о времени работы, способах оплаты услуг и всех контактных данных.



Пример сайта с картой – сразу понятно, где офис организации

Как отмечает менеджер продукта API 2ГИС **Антон Спиридонов**, данная возможность – одна из наиболее востребованных для компаний. Карта является логичным дополнением раздела «Контакты», который есть практически на любом сайте. Конструктор виджета 2ГИС позволяет с минимальными затратами времени добавить на сайт подробную интерактивную карту, обновление которой в дальнейшем будет происходить автоматически. Картографы 2ГИС работают в каждом городе присутствия справочника и обеспечивают высокую актуальность и точность карт.

Ссылка на виджет: <http://api.2gis.ru/widgets/>.

2ГИС – электронный справочник с картой города. Выпускается российской компанией «ДубльГИС» с 1999 года. Доступен в трех версиях – для ПК, онлайн и для мобильных телефонов с операционными системами iOS, Android, Windows Mobile, Symbian. Сегодня 2ГИС охватывает свыше 140 городов. Все продукты 2ГИС бесплатны для пользователей и в каждом городе обновляются ежемесячно. Аудитория пользователей 2ГИС составляет 11 млн человек.

