

ТЕНДЕНЦИИ

# УГОЛЬ КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ

Начало 2011 года в угольной отрасли Кузбасса может пройти под знаком новой концентрации активов. Вдобавок к приобретению комплекса в составе шахты «Листвяжная» и одноименной углеобогатительной фабрики, которое холдинг «Сибирский деловой союз» (СДС), уже начал, готовится ещё одна сделка, расширяющая угольный сегмент компании. Кроме того, новый актив появился и у угольной компании «Заречная», подконтрольной украинской группе «Донецксталь».

В состав «СДС-Угля» (отраслевое подразделение СДС) вошли два угольных разреза — «Губернский» (ООО «Энергетик») и «Купринский» — из состава ЗАО «Объединенная добывающая компания «Нордал». Они специализируются на добыче энергетического угля марки Д и расположены рядом с разрезом «Майский», строящимся предприятием «СДС-Угля». О сделке сообщил источник близкий к руководству ОДК «Нордал», уточнив, что ещё одно предприятие компании — ООО «Разрез «Кузнецкий», которое пока проектируется, и не добывающие активы остались под управлением «Нордала». Возможность продажи СДС «Кузнецкого»,

запасы которого составляют около 40 млн тонн угля, не рассматривается, но это предприятие реальной добычи пока не ведёт, идёт проектирование его добывающих мощностей.

Вопрос о мотивах продажи разрезов в ОДК «Нордал» оставили без комментариев. По некоторым данным, средства от продажи двух других разрезов могут пойти на строительство «Кузнецкого», но между его учредителями с лета прошлого года идут внутрикорпоративные споры, окончание которых вряд ли произойдет в ближайшее время. Основная часть угля, добываемого «Энергетиком» и «Купринским», 75-80%, как сообщал в начале прошлого года председатель совета директоров компании Сергей Кравченко, отправлялась на внутренний рынок, 20-25% — на экспорт, преимущественно, в Германию, Польшу, Венгрию, Украину.

Компания «СДС-Уголь» (угольное подразделение СДС) включила в свой состав «Губернский» и «Купринский» в конце прошлого года. В департаменте СДС по связям с общественностью подтвердили приобретение новых угольных активов, но без подробных разъяснений. Есть данные, что пока сделка не завершена, ожидается, что это произойдет в течение нынешнего года.

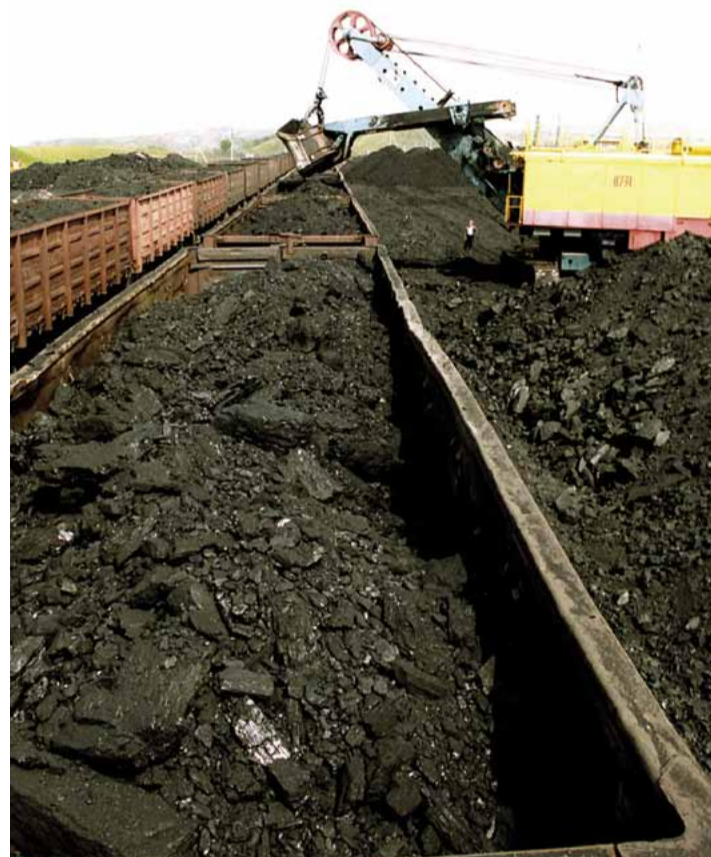
Слухи, что активы ОДК «Нордал» могут сменить собственника, появились на кузбасском рынке еще в 2009 году, но в прошлом году они не нашли своего подтверждения. В то же время в начале 2010 года Сергей Кравченко объявил о планах развития и строительства новых мощностей, а также о проектировании собственной железнодорожной ветки по вывозу угля. Возможно, интересу СДС к разрезам способствовало близкое их расположение к предприятиям «СДС-Угля», в частности, с участком «Поле шахты «Майская», на котором в этом году планируется открытие нового разреза. Как ра-

пласты находятся на другой глубине, чем те, лицензию на которые СДС приобрел в ноябре 2006 года.

Кроме того, цены и на такую распространенную марку угля как «Д», также стабильно растут. Как сказано в презентации ОАО «Кузбасская топливная компания» для инвесторов в ноябре 2010 года, только за третий квартал прошлого года по сравнению со вторым кварталом цена продаваемого компанией угля выросла на 7%, с 946 до 1010 рублей за 1 тонну. При этом выросла привлекательность его экспорта в восточном направлении (цены выросли за квартал с 60 до 64 долларов) при сохранении

Олег Петропавловский, аналитик БКС, оценил стоимость «Губернского» и «Купринского» в 20-40 млн долларов в зависимости от объемов добычи, соответственно, предстоящего срока выработки наличных запасов. Если бы последних было больше, предположил он, то и цена была бы заметно выше, а поскольку запасов у разрезов немного, очевидно, что покупатель приобрел в первую очередь действующие мощности.

С начала 2011 года изменился и состав ООО «Угольная компания «Заречная», в которое вошло ООО «Шахта «Сибирская». О переходе данного актива к новому собствен-



высоких цен в Европе (82-83 доллара). О привлекательности активов, производящих высококалорийный (св. 6 тыс. ккал на 1 кг) уголь (похожую продукцию производят «Энергетик» и «Купринский»), сообщил и Сергей Денисенко, председатель совета директоров ОАО «Кузнецкая инвестиционно-строительная компания» (принадлежит итальянскому угольному трейдеру Coeclerici Coal & Fuels), ведущее добычу угля марки «Г» на разрезе «Корчаковский». По его словам,

нику сообщила пресс-служба администрации Кемеровской области, в УК «Заречная» этот факт подтвердили, но комментировать отказались. ООО «Шахта «Сибирская» было учреждено при участии украинского НПО «Символ» (Украина), в 2002 году получило право на строительство и эксплуатацию подземных сооружений (без права добычи) на участке недр, ранее принадлежавшем закрытой в 1996 году шахте «Кузнецкая». В апреле 2007 года «Сибирская» выиграла конкурс на право недропользования на данном участке, заплатив 610 млн рублей при стартовой цене 600 млн рублей. На момент конкурса запасы на участке Поле Шахты «Кузнецкая» оценивались в 150 млн тонн. По марочному составу уголь относится к энергетическим маркам ДГ и Г. Часть из них в настоящее время затоплена, вне зоны затопления находится порядка 45-50 млн тонн запасов угля, именно эти запасы и планирует разрабатывать новый собственник «Сибирской», начав добычу уже со следующего года.

Антон Старожил

Совокупная добыча ООО «Энергетик» и ООО «Разрез «Купринский» в последние три года составляла в среднем около 1,1 млн тонн угля в год, проектные мощности позволяют увеличить её до 2 млн тонн. Предприятия добывают энергетический уголь марки Д на участках в Беловском и Прокопьевском районах. Общие запасы разрезов составляют около 10 млн тонн. Управление ими до недавнего времени осуществляло ЗАО «ОДК «Нордал», подконтрольное томскому ОАО «Инвестиционная сибирская топливная

ее сообщало Федеральное агентство по недропользованию РФ, разрез «Губернский» ведет добычу угля непосредственно на участке «Поле шахты «Майская», но его

владелец компании интересуется приобретением новых угольных активов в Кузбассе, как раз таких, которые добывают высококалорийный уголь марок «Д» и «Г».

2 Кого поддержит государство

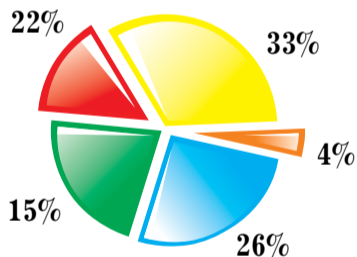
3 Как удешевить строительство дома

7 За счёт чего конкурируют провайдеры

8 Кто имеет шанс на успех

## Влияет ли образование на профессиональный успех?

1. Карьера не зависит от образования — 33%
2. Только специальное — 4%
3. Успех зависит только от самообразования — 26%
4. Дополнительный диплом не повредит — 22%
5. Образование полученное в вузе — основа — 15%



По результатам голосования на сайте: [www.avant-partner.ru](http://www.avant-partner.ru)

гид ГОРОДОВ Кузбасса

КУЗБАСС  
**ГрадНК**

ЭЛЕКТРОННАЯ  
КАРТА-СПРАВОЧНИК  
КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ



т. 46-40-40, 59-29-09

скачай БЕСПЛАТНО [www.grad-nk.ru](http://www.grad-nk.ru)





У КООПЕРАТИВНОГО ГАРАЖА УВЕЛИ КРЫШУ

Увести активы можно не только у крупной компании или индивидуального предпринимателя, гаражно-строительный кооператив «Новый мост» после десяти с лишним лет работы «потерял» крышу площадью более 3,3 тыс. кв. метров.

Как сообщил председатель кооператива «Новый мост» Геннадий Синючков, проблемы у кооператива и его пайщиков появились летом 2007 года, когда стало известно, что потопочная часть их гаражей была продана.

акте приемки, как и распоряжении администрации Кемерово о разрешении на строительство гаражей от 1994 года, фигурировал только один объект — гараж-стоянка.



Перед этим, в мае 2007 года, как сообщил Геннадий Синючков, администрация Кемерово неожиданно выпустила распоряжение «О внесении изменений в распоряжение главы города от 8 октября 1996 года...

содвинулся как раз на распоряжение администрации Кемерово от мая 2007 года.

Как пояснил адвокат кооператива Сергей Сиваев, суд отказался в удовлетворении иска пайщиков, сославшись не только на государственную регистрацию прав собственности Татьяны Савельевой на «крышу-парковку», но и на трёхлетний срок давности в оспаривании сделок.

Сейчас члены кооператива готовят жалобу на решения кемеровских судов в Президиум Кемеровского областного суда и Верховный суд РФ и намерены добиваться возвращения крыши своих гаражей.

Антон Старожилко

ДОСТУП ПО ЦЕНЕ И СКОРОСТИ

Снижение цен за год в 2-3 раза. Такую динамику не показывает ни один рынок кроме интернет-услуг. Кемеровские интернет-провайдеры прогнозируют, что в этом году конкуренция на рынке, которая и движет ценами, будет только расти.



Эксперты в области телекоммуникаций объясняют снижение цен в 2-3 раза появлением на рынке новых игроков, которые активно продвигают свои услуги.

Провайдеры, работающие в Кемерове, в борьбе за абонентов основные ставки делают на увеличение скорости, а также на снижение стоимости за 1 Мбит/сек.

Сейчас члены кооператива готовят жалобу на решения кемеровских судов в Президиум Кемеровского областного суда и Верховный суд РФ и намерены добиваться возвращения крыши своих гаражей.

В прошлом году интернет-провайдеры сконцентрировали своё внимание и на дополнительных сервисах, использующих возможности высокоскоростного подключения. Так, для юридических лиц компания Good Line в конце 2010 года запустила новую услугу — «Видео-контроль».

По данным интернет-ресурса www.newsfiber.com, количество пользователей Интернета увеличилось до 2 миллиардов, количество абонентов сотовой связи достигло пяти миллиардов.

картинки. Также, в середине 2010 года мы запустили специальное телевидение для ноутбука — Бамбук ТВ. Нашим абонентам доступно более 60 ТВ-каналов.

телефонии GPRS, EDGE, 3G, а впоследствии и 4G. Технологии 3G позволяют охватить большее количество абонентов, сделать Интернет доступным для всех.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

МТС: ВЕЗДЕ КАК ДОМА

Мобильная связь становится всё доступнее. Несколько лет назад изменения в законодательстве освободили нас от платы за входящие звонки, а теперь уже можно констатировать наметившуюся тенденцию к снижению тарифов во внутрисетевом роуминге, а также при звонках с телефонов «чужих» операторов.

рубля по Сибири и 3 рубля по России. При путешествии по России исключаемые в роуминге будут стоить 3 рубля. Входящие во всех выпелеченных случаях, само собой разумеется, останутся бесплатными.

Table with columns: City (Novosibirsk, Moscow), Service Type, and Price. Rows include 'Без услуги', 'Любой вх вызов', 'ИТОГО за 3 дня', etc.

БЛИЦ-ОПРОС

Какие критерии важны для абонентов, когда они делают свой выбор в пользу того или иного интернет-провайдера?

Андрей Карпушин, главный специалист по техническим вопросам, 38 лет:

— Для меня приоритетным критерием при выборе интернет-провайдера являлась цена. К тому же Интернет мне нужен, в основном, для работы, а не для развлечения, поэтому я не стал гнаться за высокой скоростью.

Филипп Кондратенко, юрист, 35 лет:

— Я уже несколько лет пользуюсь услугами GoodLine, периодически поджидая новые тарифы, которые позволяют скачивать файлы за максимально короткое время.

Олеся Коваленко, помощник руководителя, 24 года:

— Случайно от промоутеров на улице узнала, что сейчас в ТТК проходит акция: первый месяц 99 рублей за скорость 8 Мбит/сек.

Алена Кравцова, юрист, 30 лет:

— Я живу в поселке Ижморский, и у меня нет возможности подключиться к кабельному Интернету, поэтому я купила модем.

ВОЗМОЖЕН ЛИ В КУЗБАССЕ ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОРЫВ?

Группа изданий «Авант» совместно с Университетским научно-инновационным комплексом КеМГУ 15 февраля проводит круглый стол на тему:

«Возможен ли в Кузбассе инновационный прорыв?»

Вопросы для обсуждения

1. Зачем в Кузбассе нужны инновации? Может, нам нет смысла соревноваться здесь с нашими соседями, признанными научными центрами — Томскими Новосибирским?

2. Есть ли у бизнеса серьезная потребность в инновациях?

Могут ли региональные компании стать заказчиками на инновационные технологии, каких отраслей? В каких направлениях? В какой форме?

3. Инновационный прорыв совершают отдельные личности? Может и не нужна никакая суета вокруг «создания условий для развития инноваций»?

4. Какие усилия и в каких направлениях должны предпринять заинтересованные стороны, чтобы можно было говорить об инновационном развитии?

Подробнее на сайте www.avant-partner.ru

БЕЗЛИМИТНЫЙ ИНТЕРНЕТ БЕЗ АБОНЕНТСКОЙ ПЛАТЫ!

Компания «Скай Линк» предлагает уникальный на рынке беспроводного 3G-интернета тарифный план — «Легкий Безлимит». Этот тариф не содержит абонентской платы, но в то же время является безлимитным.

предоставляет уверенный приемчик, где услуги связи других операторов недоступны.

Интернет от «Скай Линк» идеально подходит для работы вне офиса и в тех офисах, где подключить проводной Интернет нет возможности.

Более подробную информацию об услугах и оборудовании «Скай Линк» можно получить в офисах продаж и обслуживания, а также на сайте www.skylink.ru или www.скайлинк.рф.



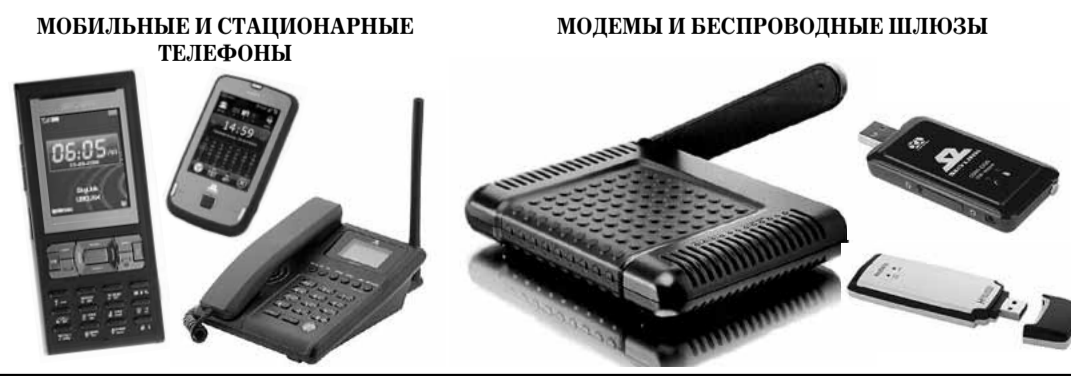
ОФИСЫ ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ:

- г. Кемерово, пр. Ленина, 33/2, 8 (3842) 393-393
г. Новокузнецк, пр. Курако, 10,8 (3843) 20-20-20
г. Л-Кузнецкий, пр. Кирова, 108, 8(38456) 3-13-50
г. Белово, ул. 2-я Рабочая, 2, 8-901-616-0220

Телефон единой контактной службы 8-901-929-0000

До конца февраля 2011 года в офисах «Скай Линк», а так же салонов официальных дилеров компании в Кемеровской области действуют две акции по приобретению 3G-модемов.

ОБОРУДОВАНИЕ КОМПАНИИ «СКАЙ ЛИНК»





**БЛИЦОПРОС**

Окончание. Начало на стр. 8

которых он этот выбор осуществляет. Свои принципы есть и у меня, но я не хотел бы ими делиться. Скажу лишь, что решающее значение играет не перечисление окончанных вузов и курсов в резюме, а способность человека применять полученные теоретические знания на практике и адекватно воспринимать окружающий мир.

**Вячеслав Федоров,** директор Кемеровского филиала страховой компании «Макс» (высшее образование: Чувашский государственный университет, физико-математический факультет; Кемеровский государственный университет, экономический факультет; дополнительное: Президентская программа подготовки управленческих кадров, MBA) Современное ведение бизнеса требует разносторонних знаний. Поэтому обучение как процесс, я считаю, должно быть непрерывным вне зависимости от того, какие у тебя дипломы и сертификаты. Знания должны быть «живыми» и помогать реализовывать идеи, планы, проекты. Мне не очень нравится термин «дополнительное образование» потому, что во многих случаях оно становится базовым для успешного развития бизнеса. Мне нравится получать новые знания, общаться с талантливыми и умными людьми, а также искать возможности для реализации своих идей. С таких позиций мы стараемся подходить и к подбору кадров. Опыт работы по специальности и дополнительное образование считаю одним из важнейших критериев успешности сотрудника. Стремление к повышению уровня знаний по специальности поддерживается в нашей компании. Для профессионального роста сотрудников компании создан Корпоративный университет, проводятся тренинги и семинары по актуальным вопросам ведения бизнеса. Людям, заинтересованным в своём профессиональном росте, легче работать у нас.

**Георгий Соболев,** зам главного инженера по оперативному технологическому управлению — начальник центра управления сетями «Кузбассэнерго РЭС» (высшее образование: Томский политехнический университет; дополнительное: Президентская программа подготовки управленческих кадров)

В 1996 году я закончил факультет автоматики и электроэнергетики Томского политехнического университета по специальности «электроснабжение промышленных предприятий» (я — инженер-электрик). Сразу из вуза пришёл в структуру «Кузбассэнерго»: на тот момент было 100%-ное распределение на кафедру. Попал в Анжеро-Судженск рядовым инженером релейной службы и автоматики. 2 года отработал — повысили до старшего мастера. Ещё через 8 лет, я уже стал начальником районных электрических сетей. И когда занял это место руководителя стал испытывать определённые проблемы. Как специалист технического плана я уже состоялся, а управленческих вещей не хватало.

Сначала пошёл на курсы менеджмента в учебно-деловой центре «Динком». Решил самостоятельно, но благодарен компании за то, что меня поддержали — учёба была за счёт работодателя. После этого почти ежегодно я стараюсь проходить различные учебные программы и курсы. А в 2007 г. решил попробовать поучаствовать в Президентской программе подготовки управленческих кадров. Успешно прошёл обучение.

Это обучение я считаю для себя очень важным. Нам давали знания не только по менеджменту, маркетингу, но и учили тому, как правильно общаться с людьми внутри и во вне компании. Учебные программы, тренинги по психологии мне очень помогли. Сейчас я свободно могу выступать перед любой аудиторией, общаться не только с коллегами и начальством, но и достойно представлять интересы компании на уровне как местной, так и областной власти.

Я уверен, что в моём продвижении по карьерной лестнице обучение сыграло очень важную роль. Я начал простым инженером в Анжеро-Судженске, теперь занимаю серьёзную должность в компании. Мне самому хотелось роста, новых знаний. Но при этом всегда важно то, что в компании, в которой ты работаешь, это замечают.

**Татьяна Просандеева,** финансовый директор ТК «Элком» (высшее образование: Кузбасский политехнический институт, экономический факультет; Кемеровский государственный университет, юридический факультет)

Моё базовое образование — экономическое, закончила КузПИ в 1992 году. Когда в конце 1990-х годов работала финансовым директором компании «Барс А» поняла, что тех знаний и навыков, которыми я обладаю, уже не хватает. Это было время, когда законодательство постоянно менялось. И просто хорошо разбираться в бухгалтерских документах при налоговом планировании было мало. Поэтому я решила получить юридическое образование в КемГУ. Исходила из того, что сам образ мышления юриста очень отличается от экономического. К тому же при заключении договоров мне тоже требовались правовые познания.

Сейчас на рынке финансовый директор с экономическим и юридическим образованием — не такая уж и редкость. Не могу сказать, что это как-то кардинально продвинуло мою карьеру. Однако абсолютно уверена, что именно такое сочетание помогает мне сократить срок принятия решения. Как оперативных, так и стратегических. Например, новый инвестиционный проект или решение нашего руководства о развитии бизнеса в новом городе, я могу оценить не только как финансист, но и юрист, т.е. с правовой точки зрения сказать сразу — возможно реализовать какое-то предложение или нет, какие проблемы здесь могут возникнуть.

Естественно, на образование обращаю внимание, когда принимаю решения о приёме на работу новых сотрудников. К сожалению, не всегда так получается, что уровень образования соответствует нашим критериям. Хотя, конечно, второе и дополнительное образование у человека — больше плюс в резюме претендентов.

**Олег Литвин,** первый заместитель директора — заместитель директора по перспективному развитию ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (окончил Кузбасский политехнический институт по специальности «технология и комплексная механизация открытой разработки месторождений полезных ископаемых», там же, но уже как Кузбасском техническом университете, получил второе высшее образование по специальности «Экономика и управление на предприятии»)

Да, конечно, полученные образования мне помогли, тем более, что оба я получил в кузнице горняцких кадров Кузбасса. Сразу после окончания института в 1979 году по распределению прибыл на разрез «Кедровский». В течение девятнадцати последующих лет на этом предприятии прошёл путь от горного мастера до начальника горного участка, затем инженера технической службы, заместителя главного инженера по железнодорожной вскрышке, до начальника экономического управления, и в итоге, до заместителя гендиректора по экономике. В 1997 году получил второе высшее образование. При приёме на работу обязательно обращаю внимание на образование претендента, предпочтение отдаю профильному образованию.

# СТРАТЕГИЯ УСПЕХА — НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ?

Окончание. Начало на стр. 8  
вание, так как в этом случае у них не будет никаких преимуществ по сравнению с теми, кто имеет одно, но дополнительно к диплому ещё и опыт работы в данном направлении.

По словам Оксаны Пасынковой: «В 80% случаев нашей практики, наличие второго высшего образования не играет никакой роли. В оставшихся 20% это имеет значение, но только в том случае, когда кандидат, уже работая по специальности, остро ощущает недостаток каких-то специфических знаний. А когда кандидат нигде особо не работал и решил на всякий случай получить второй диплом — никакой ценности это не имеет».

По мнению Светланы Жуковой: «Наличие дополнительного или второго высшего образования является преимуществом, если человек претендует на позиции управленческого уровня. В данном случае второе образование может усиливать основное, и соискатель становится носителем уникальных навыков и умений. Например, когда при наличии финансового образования, в дополнение к нему, специалист получает юридическое, его профессиональный уровень и ценность в глазах работодателя значительно возрастает».

А Наталья Михайловская замечает, что если второе высшее образование в большинстве случаев не играет никакой роли, то наличие в резюме кандидата дополнительных курсов, семинаров — однозначно влияют на выбор работодателя: «По окончании краткосрочных курсов, тренингов, семинаров, специализации, как правило, получают более системные знания по профессии, структуре работы, развивают требуемые навыки. Так же для работодателя важно видеть в соискателе постоянное стремление к совершенствованию своих знаний и навыков. Считается, что тот человек, который не учится постоянно, остановился в своём развитии и, вероятно, не способен будет предложить что-то новое или сделать «качественный скачок» на новом месте работы. И если для руководителей среднего и высшего звена, тренинги и курсы по развитию управленческих навыков являются дополнительным плюсом, то для федеральных, иностранных компаний — обязательным условием». «Но прохождение специализированных курсов позволит человеку увеличить свою ценность только в случае практического применения полученных знаний», — считает Светлана Жукова.

**ПУТЬ К УСПЕХУ**

Итак, что становится определяющим конкурентным преимуществом на рынке труда, может ли полученное образование предопределять профессиональный успех? Есть ли связь между качеством полученного образования, усердием во время студенческой жизни и развитием карьеры? На эти вопросы каждый отвечает по-своему.

В 90-е годы прошлого века в нашей стране появились предприниматели, так и не получившие диплом о высшем образовании, но зато сумевшие построить огромные империи стоимостью сотни

миллионов долларов «с нуля». Именно свобода от устаревших знаний и стереотипов позволила таким людям, как например, наш земляк Олег Тиньков, достигнуть серьёзных успехов в организации и ведении своего дела. Кстати, тот же Олег Тиньков всё-таки закончил американскую бизнес-школу, но когда уже заработал свои первые 100 млн долларов.

Кроме того, в конце прошлого века возникли целые отрасли деятельности, и соответственно профессии, которых до этого никогда

Кстати, Оксана Пасынкова говорит, что, по её наблюдениям, «студенты, которые хорошо учились в вузе, более успешны, чем их одноклассники-троечники». Может быть, это подтверждения того факта, что умение учиться — одно из главных «знаний» в современном мире.

Выборочный опрос руководителей кемеровских компаний (см. БЛИЦОПРОС) показывает, что достижение социального и профессионального успеха, действительно, тесно связано с по-

**Аксенова Наталья,** директор по персоналу группы компаний «Стройкомплект», кандидат психологических наук:

— На основании регулярно проводимого мониторинга лояльности персонала, его удовлетворённости, следует отметить, что мотив развития и повышения профессионального уровня занимает неизменно лидерские позиции. Наличие возможности обучения в компании, помимо мощного стимула, способствует более благополучному социальному климату и успешной командной работе.

Однако, любое дополнительное образование имеет ценность в глазах компании, если инвестиции в обучающегося сотрудника оправданы. На первый план выходят знания и практические навыки, без которых не возможно качественное выполнение задач.

Бонусом при получении дополнительного образования являются свежие идеи и наработка контактов.

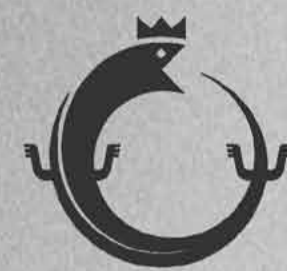
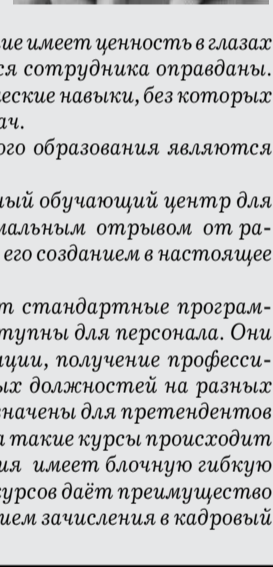
Наиболее оптимально иметь собственный обучающий центр для развития способностей и навыков с минимальным отрывом от рабочего процесса. Мы активно работаем над его созданием в настоящее время, запуск намечен на март 2011 г.

Структура учебного центра содержит стандартные программы и лидерские курсы. Первые — общедоступны для персонала. Они ориентированы на повышение квалификации, получение профессиональных знаний сотрудниками различных должностей на разных этапах карьеры. Лидерские курсы предназначены для претендентов в управленческий аппарат. Поступление на такие курсы происходит на конкурсной основе, а программа обучения имеет гибкую систему. Успешное окончание лидерских курсов даёт преимущество в планировании карьеры и служит основанием зачисления в кадровый резерв компании.

не существовало, а, следовательно, получить соответствующее образование было просто негде (например, web-дизайнер, менеджер по туризму, маркетолог, копирайтер, риэлтер и т.п.). В эти новые отрасли пришли люди с разным образованием, некоторые из них стали очень даже успешными и предпринимателями, и профессионалами.

Можно, конечно, отмахнуться, «мол, те времена давно прошли», но почему-то кажется, что «те времена» только наступают. И если посмотреть вокруг, чуть шире нашей страны, можно заметить, что ландшафт мирового бизнеса изменился за последние 30 лет почти до неузнаваемости и продолжает меняться со всё увеличивающейся скоростью. А Россия пока движется в догоняющем варианте этих изменений. Но всё же движется, что бы ни говорили о «нашем особом пути». Что в таком меняющемся мире определяет конкурентоспособность личности? Когда само понятие «знание» трансформируется, ведь в век Интернета любую информацию можно получить почти мгновенно, причём устаревает она тоже достаточно быстро, поэтому знание стало содержать деятельностный императив: знать, значит уметь.

И только в этом смысле знания становятся капиталом и конкурентным преимуществом.



Банк  
**Кольцо Урала**

# КРЕДИТЫ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ



от **9%** годовых

**БЫСТРОЕ ОФОРМЛЕНИЕ!  
РЕШЕНИЕ ЗА 30 МИНУТ!**

ПАВЕЛ ТОРОПОВ. ПРИЗЕР КУБКА РОССИИ ПО РАЛЛИ. 2007 г.

\* Разовый кредит «Сильнее!». Процентные ставки от 9% до 14%. Срок от 1 до 1095 дней. Сумма от 100 тыс. до 10 млн. руб. (для Екатеринбург и В. Пышмы от 500 тыс. руб.). Макс. сумма кредитования без залога составляет 2 млн. руб. и не более 730 дней. Плата за пользование кредитом, в соответствии с тарифами Банка, составляет: 1% одновременно с залогом (без залога 5%) и 0,4% ежемесячно от суммы кредита. \* Решение о возможности предоставления кредита принимается в течение 30 минут после получения Банком заполненной анкеты в электронном виде. Окончательное решение принимается после прохождения Заемщиком соответствующих проверок. Условия действительны на момент выхода рекламы. ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА». Лиц. ЦБ РФ №65

**КЕМЕРОВО: пр. Советский, 48 А, (3842) 36-18-09, www.kubank.ru 8 (800) 500-50-11** ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ



Тарифный план «Суточный» – интернет на 24 часа на скорости до 2 Мбит/с для юридических лиц



**60\***  
руб./сут

**061**  
телефон для справок по услугам

\*Плата за календарные сутки без НДС

лицензии № 87530867305865

**Диалог**  
*Сибирь*

Цифровые дубликаторы RISO  
Полиграфическое оборудование  
Серверное и сетевое оборудование  
Компьютерное оборудование  
Программное обеспечение  
Орг-техника  
Полиграфические услуги  
Сервисный центр  
Защита персональных данных

**БОЛЕЕ 20 ЛЕТ НА РЫНКЕ КУЗБАССА!**  
Рукавишникова, 21-246. тел: (3842) 36-67-05, факс 36-91-77  
e-mail: [dialog42@sovintel.ru](mailto:dialog42@sovintel.ru) [www.dialogsibplus.ru](http://www.dialogsibplus.ru)

Городской Информационный Справочник **ДубльГИС**®



**Где найти сотрудников?**

234 кадровых агентства вы найдете в ДубльГИС!

СКАЧИВАЙТЕ БЕСПЛАТНО!  
**WWW.2GIS.RU**

**РМ** ИНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕР

**347-000**  
[www.rusmedved.ru](http://www.rusmedved.ru)  
УСПЕШНО СОЕДИНЯЕМ