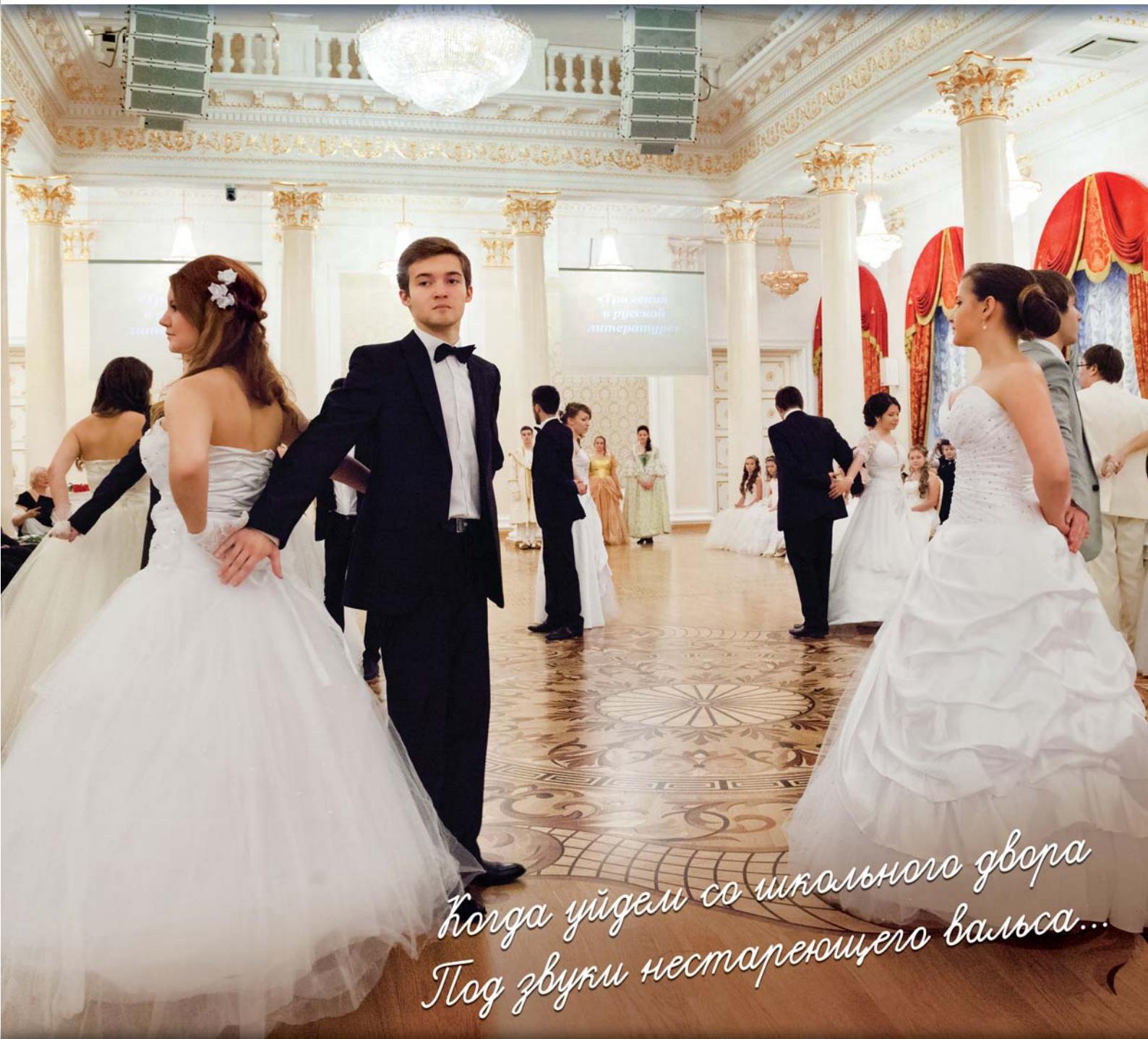


МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА

www.optimamagazine.ru

№3 (14) май-июнь 2014



*Когда уйдем со школьного двора
Под звуки нестареющего бального...*



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ-САЛОНЫ:



ЛЕЧЕНИЕ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Казань

17-18 октября 2014



НЕДВИЖИМОСТЬ И БИЗНЕС ЗА РУБЕЖОМ

Самара

21-22 ноября 2014



ОБРАЗОВАНИЕ ЗА РУБЕЖОМ

Казань

14-15 ноября 2014

ПРИГЛАШАЕМ к участию профессионалов отрасли!

Посетителям вход свободный

Организаторы:



Выставочная
компания
ОПТИМА ЭКСПО



Международный
образовательный центр
ОПТИМА СТАДИ

www.optimaexpo.ru

Информационно-аналитический журнал
на русском и английском языках

**«МЕЖДУНАРОДНОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА»**

www.optimamagazine.ru

№3 (14) май-июнь 2014

Учредитель и издатель:

**ООО «Международный Образовательный
Центр ОПТИМА СТАДИ»**

**Генеральный
директор**

Павел АНТИПОВ
pavel.a@optimastudy.ru

**Директор
по экономике**

Галина ГУРОВА
business@optimastudy.ru

**Директор
по маркетингу**

Леонид АНТИПОВ
info@optimaweb.ru

**Руководитель
отдела рекламы**

Людмила ПОЖИДАЕВА
marketing@optimastudy.ru

Главный редактор

Оксана ЯРУН
magazine@optimastudy.ru

Дизайн, верстка

Татьяна ЛУЗАНИНА

Адреса редакции:

Самара

РФ, 443086, ул. Часовая, 6, подъезд 2
Тел. +7 (846) 270-95-80, факс +7 (846) 270-95-99
E-mail: magazine@optimastudy.ru

Москва

РФ, 117198, ул. Миклухо-Маклая, 6, РУДН
Тел. +7 (917) 118-59-40
E-mail: pavel.a@optimastudy.ru

Представительства журнала:

Санкт-Петербург

РФ, 194214, Костромской пр., 46, каб. 28
Тел. +7 (911) 227-60-77
E-mail: n.sobolkova@gmail.com

Казань

РФ, 420021, ул. Николая Столбова, 2, офис 519
Тел. +7 (917) 275-67-37
E-mail: kazan@optimastudy.ru

Ульяновск

РФ, 432063, ул. Красноармейская, 1а
Тел. +7 (929) 795-77-70
E-mail: uln@optimastudy.ru

Бюро в Канаде:

200 Finch St. W #333 Toronto, ON, M2R 3W4
Тел. +1.416.273.6646

E-mail: alex.davidson@lawpoint.ca

Официальный партнер — Ассоциация российских
консультантов по образованию (APKO)

Периодичность: 6 раз в год

Тираж: 10 тыс. экз.

Электронная рассылка: 30 тыс. адресов

Свидетельство о регистрации СМИ:

ПИ №ФС77- 57416 от 27.03.2014 г. выдано

Федеральной службой по надзору в сфере
связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзор)

Подписано в печать: 23.05.2014

Отпечатано в типографии ООО «Полиграфика»,
г. Самара, ул. Мичурина, 23

Запрещается воспроизводить полностью или
частично материалы, опубликованные в журнале
«МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И
КАРЬЕРА», без письменного согласия редакции.

Благодарность за предоставленное фото
Академическому лицею им. Н.И. Лобачевского,
г. Казань

Уважаемые читатели!

Наш новый номер выходит на фоне ярких и
неоднозначных событий: с одной стороны это
украинский кризис и осложнение международ-
ных отношений, с другой — последние звонки и
выпускные баллы в школах. Жизнь нельзя отло-
жить «до лучших времен», и кому-то уже сегодня
приходится делать свой главный жизненный вы-
бор — выбор профессионального пути.



В этом выпуске мы рассказываем о сервисных специальностях: отель-
рях, ресторанах, менеджерах туристического сектора. Рост интереса
к данному направлению наблюдается во всем мире, а Россия испытывает
острый дефицит профессионалов этой отрасли, что сказывается как на
имидже нашего государства, так и на нашей ежедневной самооценке.

Чехия как образовательное направление особенно интересна в свя-
зи с возможностью бесплатного обучения в чешских вузах — рубрика
«Страна номера» раскроет все тайны поступления и получения диплома.
Можно ли выучить итальянский дома или лучше отправиться на Адриатику,
подскажут материалы раздела «Язык номера».

Англоязычному читателю будет интересна статья об истоках укра-
инского кризиса и непростой истории Крымского полуострова, а также
новостная лента по наиболее ярким событиям российского образования
и международной деятельности.

Что нужно изменить российским вузам, чтобы достичь амбициозных
целей по входению в ТОП-100 — читайте в материалах «Нам нужен
другой вуз» и «Образование на экспорт».

Теме российских и международных рейтингов университетов будет по-
священ наш следующий выпуск журнала. Кто и как определяет критерии?
Насколько западные рейтинги вузов соответствуют реалиям — запросам
работодателей? Каковы истинные позиции российской высшей школы?
Обсудим эти и другие вопросы накануне нового учебного года.

Читайте журнал, следите за новостями на нашем сайте. Присылайте
вами комментарии и вопросы — слово способно изменить мир.

С пожеланиями плодотворного лета,

**Галина ГУРОВА,
издатель журнала
«Международное
образование и карьера»**

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

Ольга АНДРЕЕВА, проректор по международной деятельности Российского
университета дружбы народов, кандидат исторических наук, доцент.

Людмила КОЖЕВНИКОВА, кандидат педагогических наук, доцент кафедры
иностранных языков Самарского государственного университета, регио-
нальный методист издательства Cambridge University Press.

Маргарита ЛУКЬЯНОВА, доктор педагогических наук, профессор,
зав. кафедрой педагогики и психологии Ульяновского института повышения
квалификации и переподготовки работников образования.

Андрей ЛЫМАРЬ, кандидат социологических наук, профессор МАТИ — Рос-
сийского государственного университета имени К.Э. Циолковского.

Наталья СОБОЛЬКОВА, кандидат педагогических наук, доцент, исполни-
тельный директор Совета директоров педагогических училищ и колледжей
РФ, координатор программ и проектов комитета по образованию города
Всеволожска Ленинградской области.

Татьяна ТРЕГУБОВА, доктор педагогических наук, профессор, зав. лабо-
раторией по изучению зарубежного опыта при Институте педагогики и
психологии профессионального образования Российской академии об-
разования (Казань).

Вадим ЧУМАК, доктор социологических наук, профессор, действительный
член (академик) Российской академии социальных наук, действительный
член (академик) Академии проблем качества РФ, вице-президент Поволж-
ского отделения Академии проблем качества РФ, ректор Международного
института рынка (Самара).

Содержание

ДАЙДЖЕСТ АНГЛИЙСКОЙ ЧАСТИ ЖУРНАЛА	3
НОВОСТИ	4
ПЕРСОНА ГРАТА	
Ефим Коган: «Нам нужен другой вуз»	8
ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ	
Образование на экспорт	12
Как привлечь иностранцев в российские вузы	15
Форпост образования на юге России	16
ОБРАЗОВАНИЕ ЗА РУБЕЖОМ	
СТРАНА НОМЕРА: ЧЕХИЯ	
За европейским дипломом — в Чехию	18
Выучи чешский — поступи в вуз	20
В роли иностранца	21
В Чехии — как дома	22
Лето в Северной Америке	24
Британский университет на Кипре	26
E-Learning в Великобритании	27
ПРОФЕССИЯ НОМЕРА	
СЕРВИСНЫЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ	
Генералы сервиса	28
Сервис по-итальянски	30
Гость должен быть доволен	31
«Варенье» из правильных ингредиентов	32
Швейцарский стандарт	34



ПРОФЕССИЯ НОМЕРА:

Сервисные специальности



СТРАНА НОМЕРА: Чехия

Мечта, ставшая профессией	36
Старт карьеры отельера	37
ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ	
ЯЗЫК НОМЕРА: ИТАЛЬЯНСКИЙ	
Язык любви и пения	38
Benvenuti tutti!	40
Итальянский в Италии	41
Жемчужина Адриатики	42
КАРЬЕРА	
Работа по найму или свой бизнес?	44
СООБЩЕСТВО	
Инвестиции в будущее	46
Скорый «Татарстан — Европа»	48
Спонсорство: приятно и полезно	50
БИЗНЕС-ПАРТНЕР	
Искусство управления командой	53
Как получить ВНЖ?	54
Партнер по бизнесу	55

ЯЗЫК НОМЕРА: Итальянский



Читайте в английской части журнала «МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА»

ПРИВЛЕКАЙТЕ СВОИХ ВЫПУСКНИКОВ

Профессионалы образовательного рынка уверены в том, что выпускники учебных заведений являются для них ценным ресурсом.

Они обладают всеми знаниями о самом университете, всегда с энтузиазмом расскажут будущим студентам о своей учебе и, как правило, поддерживают связь со своей альма-матер. Среди выпускников всегда найдутся те, кто может стать «послом» своего вуза в своей стране или оказать материальную помощь своему университету. А истории успеха выдающихся студентов будут эффективно работать на имидж учебного заведения. В статье ICEF Monitor специалисты приводят примеры и дают конкретные рекомендации о том, как наладить работу с выпускниками вузов.



НОВОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

11 мая по уже устоявшейся традиции во Франкфурте-на-Майне чествовали ветеранов ВОВ, блокадников и узников концлагерей земель Гессен и Баден-Вюртемберг. Генеральный консул РФ во Франкфурте-на-Майне Руслан Карсанов подчеркнул, что как бы ни менялись за последние годы оценки и факты того времени, для нас 9 Мая всегда останется главным праздником.

10 и 11 мая в Российском центре науки и культуры в Ченнаи (Индия) прошла ежегодная выставка-ярмарка «Российское образование — 2014». Целью выставки является привлечение индийских юношей и девушек к получению качественного образования в вузах России и развитие российско-индийского межвузовского сотрудничества.

Страны Азии переживают настоящий бум обучения русскому языку: в Индонезии, Индии и Монголии открываются десятки языковых курсов. В Томске для педагогов из университетов и школ Азии организовали курсы русского языка как иностранного, где слушателей знакомят с новыми технологиями преподавания.



УКРАИНСКИЙ КРИЗИС: ОСОБОЕ МНЕНИЕ

Украинский кризис породил вокруг себя небывалый всплеск политической, экономической, финансовой, культурной, идейной да и просто эмоциональной борьбы, которая приобретает колоссальные масштабы. Безответственные политические заявления вряд ли приведут к полномасштабной войне, но тяжкие дипломатические, политические, культурные, экономические потери уже налицо.

Рассказывая об истории взаимоотношений России и Украины, автор статьи утверждает, что необходимо искать примирения, исходя из реалий сегодняшнего дня, а не ссылаясь на практику и теорию XX века, не говоря о более давних временах. Для нас нет другой альтернативы в отношениях с Украиной, кроме как полнокровное, равное, добрососедское и мирное сотрудничество.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЖУРНАЛА «МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА»

Распространение в России: прямая доставка и электронная рассылка в вузы и школы, администрации регионов и городов РФ, крупные компании и общественные организации, посольства и консульства зарубежных стран на территории РФ.

Дополнительно — целевая доставка подписчикам журнала «Дело» и газеты «Самарское обозрение» в Самарской области.

Распространение за рубежом: прямая доставка и электронная рассылка зарубежным учебным заведениям и партнерам международного образовательного центра «ОПТИМА СТАДИ».

Свежий номер журнала вы всегда можете получить в офисах ГК «ОПТИМА СТАДИ» в Москве, Самаре, Казани, Ульяновске и Тольятти.

Электронная версия журнала доступна на сайте www.optimamagazine.ru.



В следующем номере журнала «МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА»:
ПРОФЕССИЯ НОМЕРА: ДИЗАЙНЕР
СТРАНА НОМЕРА: ОБЪЕДИНЕННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ
ЯЗЫК НОМЕРА: ФИНСКИЙ

Форум определил образовательные стратегии

24-25 апреля в Москве прошел Глобальный университетский форум, собравший более 300 ректоров, проректоров, профессоров ведущих зарубежных и российских университетов. Форум проводился на площадках МГИМО, МГУ, РУДН и МИСиС.

В 16 разных секциях обсуждались темы, связанные с повышающейся ролью университетов в мире. Особое внимание эксперты уделили вопросам университетских рейтингов, сетевому образованию, взаимодействию бизнеса и высшей школы.

Министр образования и науки Дмитрий Ливанов рассказал о задачах, стоящих перед российскими университетами. Это развитие дистанционных технологий, создание новых образовательных программ, которые позволят к 2020 году подготовить 25 млн высококва-



лифицированных специалистов, значительное повышение их конкурентоспособности в мире.

— Сейчас мы развиваем сетевой университет стран СНГ, идут разговоры о создании сетевого университета стран БРИКС, — отметил министр.

Многие российские вузы уже используют и сетевое обучение, и дистанционные технологии, которые позволяют, например, студентам МГИМО слушать лекции американских профессоров, не выезжая за пределы Москвы.

Большой интерес у иностранных ректоров вызвал проект МГУ по созданию высокотехнологичного кластера «Воробьевы горы», где будет сделан упор на развитие нанотехнологий, информационных технологий, робототехники, исследования космоса, наук о земле и гуманитарные исследования — в частности в области философии.

Обновлена госпрограмма развития образования

Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 года была утверждена новая редакция государственной программы «Развитие образования на 2013-2020 годы».

В рамках реализации госпрограммы планируется, в частности, достичь следующих результатов: повысить удовлетворенность населения качеством образовательных услуг, привлекательность педагогической профессии и уровень квалификации преподавательских кадров. Также планируется увеличение количества российских вузов в «Топ-500» рейтингов мировых университетов, формирование сети ведущих вузов страны, охват программами дополнительного образования не менее 75 процентов детей в возрасте от 5 до 18 лет.

Программа включает поддержку вузов Дальневосточного федерального округа и Байкальского региона, Северо-Кавказского федерального округа. Финансовое обеспечение мероприятий, предусмотренных госпрограммой, составит 4134,3 млрд руб.

Достижения школьников учтут при поступлении в вузы

Минобрнауки определило перечень индивидуальных достижений школьников, которые будут учитываться при приеме в вузы наряду с баллами ЕГЭ. Это результаты абитуриентов, полученные в ходе спортивных соревнований, сдачи норм ГТО, наличие медалей за успехи в обучении, успехи в различных предметных олимпиадах, а также участие в волонтерской деятельности. Суммарно все эти достижения могут быть оценены не более чем в 10 баллов. Удельный вес достижений при определении баллов, а также какие именно достижения будут учитываться, решат сами вузы.

Кроме того, с 2015 года вузы по своему усмотрению смогут учитывать результаты выпускных сочинений школьников. Результат сочинения также может быть оценен не более чем в 10 баллов.



«ОПТИМА СТАДИ» подтвердила аккредитацию ICEF

Международный образовательный центр «ОПТИМА СТАДИ» (www.optimastudy.ru) в апреле 2014 года подтвердил престижную аккредитацию ICEF на соответствие международным стандартам качества своей работы в сфере образования за рубежом и получил знак ICEF Agency с индивидуальным номером 0961.

International Consultants for Education and Fairs (ICEF) с 1991 года ежегодно проводит международные конференции по зарубежному образованию в разных городах и странах, получив право выдавать аккредитации

лучшим агентствам мира, профессионально занимающимся образовательным консалтингом. «ОПТИМА СТАДИ» является постоянным участником международных конференций ICEF, где встречаются ведущие зарубежные учебные заведения и профессиональные агентства — консультанты по обучению за рубежом, прошедшие тщательный отбор компанией ICEF.

— Аккредитация ICEF является свидетельством международного признания нашей компании, дает дополнительные преимущества и открывает новые возможности для наших клиентов в сфере образования за рубежом, — отмечает генеральный директор ГК «ОПТИМА СТАДИ» Павел Антипов.

17-18 октября 2014

ГТРК «КОРСТОН» г. Казань

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
**«ЛЕЧЕНИЕ В РОССИИ
И ЗА РУБЕЖОМ»**



ВХОД ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ СВОБОДНЫЙ

- ЛЕЧЕНИЕ ЗА РУБЕЖОМ, ЛЕЧЕНИЕ В РОССИИ, МЕДИЦИНА КЛАССА ЛЮКС
- МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ, ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ
- ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МЕДИЦИНЕ

Приглашаем к участию!

+7 (952) 043-30-90
skype: optimaestate
www.optimaexpo.ru


выставочная компания
«ОПТИМА ЭКСПО»

Schneider Electric ищет таланты

Мировой лидер в сфере управления электроэнергией компания Schneider Electric, в состав которой вошла ГК «Электрощит — ТМ Самара», сформировала целевую группу из студентов электромеханического факультета Самарского государственного технического университета.

К ребятам, подавшим заявление на получение степени магистра, специально из Парижа приехала HR-менеджер по талантам Эвелин Ноа. Она рассказала

о том, как ведутся поиск и отбор перспективных руководящих кадров для предприятия, и заверила студентов, что они смогут участвовать в международных стажировках в рамках программы «Марко Поло».

Для этого студенты помимо образовательных специальных программ должны пройти усиленный курс английского языка. Знание французского и немецкого также очень приветствуется руководством компании и дает молодым специалистам дополнительные шансы для продвижения по карьерной лестнице.

Делами молодежи займутся ученые

В Москве на базе Российского университета дружбы народов образован Научный центр по исследованиям проблем молодежи и молодежной политики.

Сегодня внимание исследователей в основном направлено на городскую молодежь, студентов, молодежные субкультуры. При этом в стороне остаются сельчане, практически не изучается положение молодых людей, проживающих в так называемых депрессивных регионах, а также трудовых мигрантов. Координацией всех исследований и займется вновь созданный центр.

В Москве обсудили обучение финансовых лидеров

27 марта 2014 года в Москве в пресс-центре «РИА Новости» состоялась конференция «Образование будущих поколений финансовых и бизнес-лидеров». Выступающие отметили большой разрыв между компетенциями специалистов управленческого учета, требованиями работодателей и структурой современного рынка труда.

Региональный директор Института присяжных бухгалтеров в области управленческого учета (CIMA) в Европе Дэвид Роусби предложил модель подготовки специалистов, призванную ликвидировать кризис профессиональной пригодности финансистов.

Одним из важных умений специалиста управленческого учета является способность интерпретировать большие массивы данных (big data) в ту информацию, которая станет основой для принятия решений. Наличие квалификации CIMA дает работодателям уверенность в том, что специалист обладает этим умением.

Активных подростков поощрили поездкой в Бельгию

Комитет по образованию и Дворец детского (юношеского) творчества Всеволожского района Ленинградской области организовали для активных подростков и молодежи поездку в Бельгию с целью обмена опытом межкультурной коммуникации.



В состав делегации вошли учащиеся 14-17 лет. Вместе с бельгийскими школьниками они побывали с экскурсиями в Брюсселе, Брюгге, музеях Антверпена.

За круглым столом руководители программы из Всеволожского района совместно с представителями департамента образования Антверпена обсудили актуальные вопросы образовательных систем Бельгии, Фландрии и России. Дети обменивались подготовленными презентациями и обсуждали молодежные идеи.

BERLITZ KIDS & TEENS CAMPS IN SWITZERLAND



FUN WITH FOREIGN LANGUAGES

- Camps in French, German and English
- Great afternoon activities e.g. sailing, golf, horse riding
- For kids & teens from 6 to 18 years
- Junior Leadership Training for teens

MORE INFORMATION

Tel. +41 (0)43 388 83 12
e-mail: kidscamps@berlitz.ch
www.berlitz.ch



A Global Education Company



«Олимпийцы» штурмуют английский

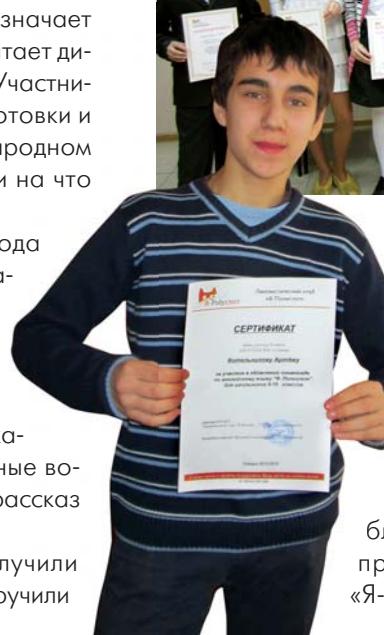
21 мая в Самаре прошла церемония награждения победителей областной Олимпиады по английскому языку для школьников. Мероприятие уже второй год проводит Лингвистический клуб «Я-Полиглот» при поддержке Министерства образования и науки Самарской области.

— Олимпиада помогает раскрыть все потенциальные возможности школьников, что в будущем означает свободное общение с носителями языка, — считает директор ЛК «Я-Полиглот» Надежда Шишова. — Участники смогут реально оценить свой уровень подготовки и навыки владения английским языком в международном формате, понять, куда им двигаться дальше и на что обратить пристальное внимание.

С 1 октября 2013 года по 25 марта 2014 года 453 школьника Самары и области приняли участие в первом туре олимпиады, который включал в себя 5 блоков письменных заданий (грамматика, орфография) и 6 блоков заданий по чтению. Во втором туре 40 лучших участников смогли продемонстрировать навыки коммуникации, представляя себя, отвечая на поставленные вопросы, разговаривая с партнером и составляя рассказ по картинке.

По итогам Олимпиады все участники получили именные сертификаты, победителям 1-го тура вручили

также почетные грамоты, а победители 2-го тура поощрены дипломами и подарочными сертификатами на сумму 3 тыс., 4 тыс. и 5 тыс. рублей. Первые места в разных возрастных категориях заняли Елизавета Якушкова, Алексей Кузнецов, Семен Рыжкин и Михаил Робак.



Педагоги, оказавшие поддержку и помочь победителям в подготовке к олимпиаде, также не остались без приятных подарков: им достались дипломы и учебная литература на сумму 1 тыс., 2 тыс. и 3 тыс. рублей.

Школы, вырастившие «олимпийских чемпионов», получили благодарственные письма и ценные призы от Лингвистического клуба «Я-Полиглот».

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ ШВЕЙЦАРИЯ / ГЕРМАНИЯ / ИСПАНИЯ



Программы бакалавриата и магистратуры

- > Обучение на английском языке
- > Сочетание теоретических знаний с практическими навыками
- > Интернациональная среда
- > Международная сеть кампусов



European University

Quai du Seujet 18 | 1201 Geneva, Switzerland
T +41 22 779 26 71 | nshustova@euruni.edu





Чтобы готовить конкурентоспособных специалистов, востребованных на рынке труда, вузы должны быть кровно заинтересованы в этом, считает Ефим Коган, научный руководитель Приволжского филиала Федерального института развития образования, разработавший и внедривший в практику Самарского региона уникальные модели и технологии модернизации образовательных систем.

О своем видении современного состояния высшей школы Ефим Яковлевич рассказал в интервью журналу «Международное образование и карьера»

ЕФИМ КОГАН: «НАМ НУЖЕН ДРУГОЙ ВУЗ»

— Ефим Яковлевич, одним из критериев рейтинговой позиции вузов является процент трудоустроенных по специальности выпускников. Что нужно изменить в системе высшего профессионального образования и в самих вузах, чтобы выпускники стали конкурентоспособными и востребованными на рынке труда?

— Конкурентоспособность и востребованность — это разные качества. Востребованность на рынке труда означает соответствие подготовки требованиям этого рынка. В свою очередь это возможно только в условиях, когда эти требования известны и в соответствии с ними построен образовательный процесс. Если востребованность выпускемого специалиста является ведущим критерием деятельности вуза, он должен уметь профессионально изучать меняющиеся запросы рынка и быстро адаптиро-

вать свои ресурсы под эти запросы. То и другое требует принципиально иной организационной структуры вуза, появления специалистов новой квалификации, мобильной организации образовательного процесса. В принципе, это просто другой вуз.

Что касается конкурентоспособности, то это качество формируется на основе постоянного мониторинга поля конкуренции на трудовых рынках — внутренних и внешних, выяснения конкурентных преимуществ и расстановки акцентов при организации учебной деятельности.

Сегодня работодатель отдает преимущество владению общими компетенциями — такими как работа с информацией, коммуникативные навыки, организация собственных ресурсов для решения задачи — значит, эти качества должны быть приоритетно сформированы и продемонстрированы на рынке. Но для этого необходимо, чтобы вуз был в этом кровно заинтересован, то есть его судьба должна зависеть от судьбы выпускников, как и иного производимого им продукта — научного, разработческого, консалтингового. А на рынке труда должна появиться новая инфраструктура, обеспечивающая изучение запросов и трансляцию их системе образования на языке требуемых образовательных результатов.

Еще один важный элемент инфраструктуры трудовых рынков — система сертификации квалификаций как независимая оценка готовности специалиста к выполнению трудовых функций определенного рабочего места. Это еще один способ трансляции требований трудовых рынков.

ФАКТЫ БИОГРАФИИ

Ефим Яковлевич КОГАН

Родился 8 ноября 1940 года в Полтаве Украинской ССР. В 1962 году окончил Полтавский инженерно-строительный институт. С 1981 по 1992 год — зав. кафедрой ЭФ и ФТТ, зав. кафедрой общей физики Куйбышевского государственного педагогического института. В 1992-2005 годах — начальник Главного управления образования администрации Самарской области, министр образования и науки Самарской области. С 2007 года — научный руководитель Приволжского филиала Федерального института развития образования. Доктор физико-математических наук, профессор, член Нью-Йоркской академии наук. Имеет свыше 100 научных работ, опубликованных в отечественных и зарубежных изданиях.

Не в нашу пользу

— Существует ли конкуренция между российскими и зарубежными вузами сегодня? Как повысить конкурентоспособность российских вузов на внутреннем и зарубежных рынках с учетом вхождения России в ВТО?

— Конкуренция, конечно, существует — и внутри страны, и на мировых рынках образовательных услуг. К сожалению, не в нашу пользу. Состоятельные граждане предпочитают зарубежные университеты, а доля иностранных студентов в наших университетах очень мала. Причина в том, что наши образовательные программы и технологии слабо связаны с проблемами современного мира во всех его проявлениях. Мы покинули пул стран, диктующих технологическую политику, мы не производим технологии, не реализуем в массовом производстве передовые технологии. Отставание в этой сфере сегодня критично — настолько

рынках свидетельствует об уровне этих услуг, экспорт их как задача требует постоянной адаптации к меняющимся требованиям покупателя, что составляет основу развития. Во-вторых, это весьма доходный бизнес. Наконец, это способ ориентации будущей зарубежной элиты на отечественные технологии, продукты и ресурсы. Это вклад в устройство завтрашних рынков и международных отношений.

Нужно только, чтобы эти услуги пользовались спросом. Мы опять приходим к проблеме профессионального и систематического изучения и прогнозирования этого спроса. Нужно создавать специальную инфраструктуру и кадры, способные формировать подобный анализ квалификационного запроса и прогноз как внутренних, так и мировых рынков.

В соответствии с Болонской декларацией, которую подписала и наша страна, магистранты в обязательном порядке должны прослушать курс, цикл в университетах другой страны. Эта норма сегодня, насколько я знаю, строго выполняется, например, в вузах Казахстана. Ее судьба в отечественных вузах мне не известна. Но вузы Самарского региона, который имеет общую границу с Казахстаном, могли бы побороться за привлечение казахстанского магистранта.

Обучение зарубежных студентов в отечественных вузах имеет ряд последствий. Во-первых, необходимо поддерживать уровень подготовки, соответствующий запросам; во-вторых, отсроченный результат связан с формированием в среде мировой элиты понимания смыслов и целей нашей страны, ее возможностей и интересов. Эта часть элиты, как правило, содействует реализации

ПО МЕРЕ ТОГО КАК БУДЕТ РАСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ, БУДЕТ РАСТИ И СТЕПЕНЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЕЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

быстро она развивается. Наше образование теряет свою актуальность, а с ней и привлекательность. Это проблема не только системы образования, но в значительной мере устройства и амбиций экономики.

Принципиально система образования предназначена отвечать на вызовы экономики и общества и эти вызовы провоцировать. Поэтому мера конкурентности образовательных ресурсов определяется конкурентностью экономики в целом. По мере того как будет расти конкурентоспособность экономики страны, будет расти и степень привлекательности ее образовательной системы. Внешний мир судит об уровне образовательных возможностей по продуктам экономики страны, ее месте на мировых рынках.

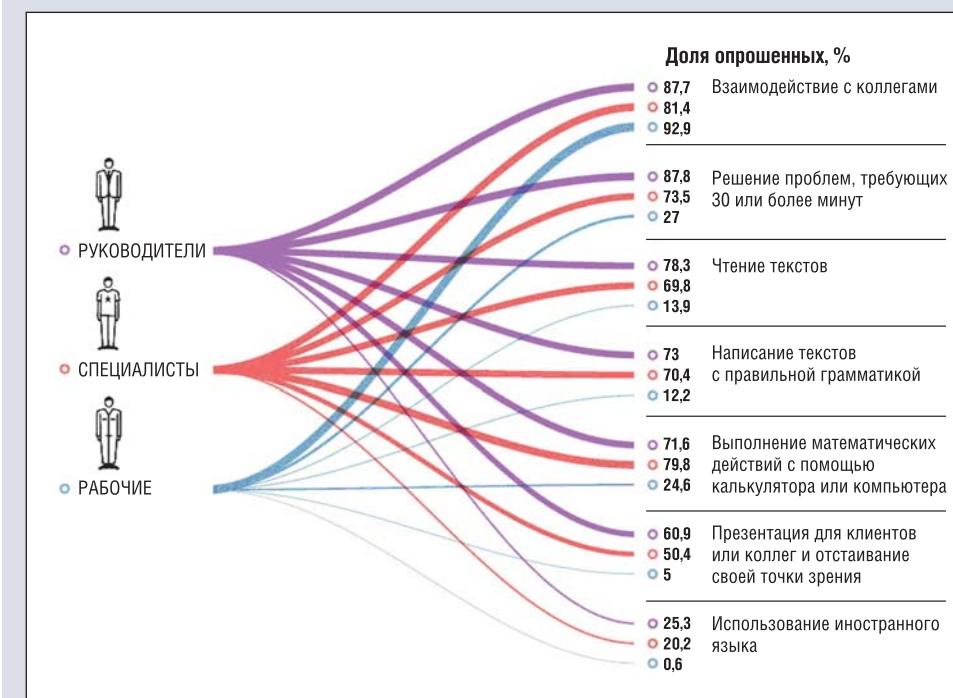
Фактор развития

— Зачем российским вузам заниматься экспортом образовательных услуг? Нужно ли вузам привлекать иностранных студентов?

— Во-первых, востребованность услуг на мировых

Действия, выполняемые сотрудниками на работе

(На основе совместного исследования НИУ ВШЭ и Всемирного банка «Дефицит навыков в России: вызовы для системы образования в условиях перехода к инновационной экономике»)





экономических и политических интересов страны. Это важнейший ресурс решения международных задач государства. Наконец, это новая культура в стране, которая всегда важна как фактор развития, в том числе образовательных ресурсов.

Именно эти обстоятельства объясняют высокую долю зарубежных студентов в вузах экономически успешных стран, причем, как правило, они обучаются на тех же условиях, что и граждане данной страны.

— Нужна ли России академическая мобильность? Зачем области улучшать качество образования в школах и расти сильного абитуриента, если, поступая в университеты других городов или стран, он становится «потерянным» для региона специалистом?

— Вопрос в такой постановке известен. Это недальновидный и непрофессиональный взгляд на проблему. Прежде всего, снизив уровень подготовки, мы тут же снижаем качество собственных кадровых ресурсов со всеми вытекающими отсюда последствиями.

ПРЕСЛОВУТАЯ «УТЕЧКА МОЗГОВ» ЕСТЬ РЕЗУЛЬТАТ ОТСУТСТВИЯ УСЛОВИЙ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭТИХ МОЗГОВ. СОЗДАЙТЕ УСЛОВИЯ, И «МОЗГИ» ВОЗВРАТЯТСЯ

Хорошо известно, что пресловутая «утечка мозгов» есть результат отсутствия условий для использования этих мозгов. Создайте эти условия, и «мозги» возвратятся. Если регион видит подобную проблему, необходимо предложить масштабный и амбициозный проект, требующий для своего воплощения включения многих отраслей и специальной подготовки ресурсов, в том числе кадровых.

Профессиональная школа должна получить такую государственную задачу и готовиться к ее решению с широким освещением проблемы и результатов, условий обучения и будущей работы. Очень важно последнее. На этом создается престиж региональных вузов, который и обеспечивает их «собственными мозгами». Причем с ростом привлекательности их для абитуриентов других регионов будет расти и привлекательность внутри.

Тем не менее какая-то часть обязательно уедет из региона в другие вузы других регионов и стран. Это правильно и хорошо. Это свидетельство не только хорошей подготовки, но и правильного формирования ресурсов личности. Это не потерянные люди, они вернутся в регион, если не физически, то через свою деятельность. Но для региона сегодня это ресурс инвестиционной привлекательности: хорошо организованная система образования для серьезного инвестора — важный фактор выбора региона, за этим стоят его возможности быстро обеспечить вводимые им технологии и объекты кадровым ресурсом нужного качества; для привлекаемых с других территорий работников хорошее школьное образование — важный аргумент.

Высокорезультативное образование — важнейший инструмент миграционной политики. Это должно быть поднято на щит региональных достижений. В свою очередь, профессиональная школа должна получить задачу формирования конкурентоспособного образования и, как показатель эффективности, последовательного снижения доли покидающих регион школьников. Естественно, не до нуля. В этой конкуренции факторов привлекательности местных ресурсов и потребности в других и состоит разумный баланс интересов.

Работа на результат

— Насколько образовательные технологии в российских (самарских) вузах соответствуют требованиям сегодняшнего дня в плане подготовки специалистов?

— Дело в том, что технологии сами по себе не бывают. Технология — это всегда способ организации всех ресурсов для получения заявленного результата. Вначале ожидаемый результат, потом формируется технология его получения. Это относится и к образовательным технологиям. Результаты должен заявлять образовательный стандарт по специальности, а вуз готовит образовательную программу, то есть технологию их получения.

Сегодняшние стандарты высшего образования устроены так, что принципиально не задают результаты на выходе. Они формулируются вузом при создании программы. Понятно, что это неправильная организация деятельности — результаты должны быть заявлены потребителем выпуского продукта, тогда вуз мобилизует свои и чужие ресурсы для их получения и готовит специалистов требуемого рынком качества. В противном случае готовится то, что соответствует сегодняшним возможностям вуза безотносительно к потребностям.

Сегодня отечественная система образования переживает переход от парадигмы знаний к парадигме компетенций. Переживает в полном смысле этого слова. Это сложный процесс перехода к иным результатам образования, а значит — к иным технологиям, которые не имели аналога в былой практике. И в этом основная проблема. Новая практика строится сложно. **OS**

Беседовала Галина Гурова



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР
ОПТИМА СТАДИ

ОБРАЗОВАНИЕ ЗА РУБЕЖОМ

ОПТИМАЛЬНЫЙ ПОДБОР ЛУЧШЕГО В 40 СТРАНАХ МИРА



Россия, Самара, ул. Часовая, д.6
Самара 8 (846) 270 95 99
Москва 8 (917) 118 59 40
Казань 8 (917) 275 67 37
Ульяновск 8 (929) 795 77 70
Тольятти 8 (917) 118 59 41
www.optimastudy.ru



В современных условиях карьеру может обеспечить только система образования, учитывающая процессы глобализации. Выпускникам вузов придется жить и работать в новом мире, где границы национальных экономик и культур становятся все более условными, и поэтому необходимо мыслить глобально, а действовать локально — на территории своих государств.

Автор статьи рассуждает о том, что необходимо для представления интересов страны на мировом рынке образования и успешного его освоения



Наталья ПИМЕНОВА,
директор центра дополнительного
профессионального образования
«Академия профессионального
роста» ВГУЭС

Образовательная карта

Международная образовательная карта выглядит сегодня следующим образом. Есть два основных образовательных центра: североамериканский и европейский. США, где учатся 600 тыс. иностранных студентов, совместно с соседней Канадой держат треть всего студенческого легиона. Суммарный образовательный оборот Европы и по числу студентов, и по деньгам вполне сравним с Америкой. Третий, в Австралии, существенно меньше. Там в сумме

ОБРАЗОВАНИЕ НА ЭКСПОРТ



с соседней Новой Зеландией обучается около 200 тыс. иностранцев.

На протяжении последних тридцати лет половину всех студентов на мировой рынок поставляют страны Азии. В лидерах Китай, Корея, Малайзия, Индия, Гонконг. Устойчивый рост демонстрируют Таиланд, Индонезия, Сингапур и Пакистан. Второй крупный поставщик — арабские страны Ближнего Востока и Северной Африки: Марокко, Иран, Иордания, Алжир, Палестина.

К центрам устремлено три потока образовательной миграции. Основной поток — «Восток — Запад», его главное русло пролегает от Юго-Восточной Азии в североамериканском направлении. Чуть меньший поток — в Европу. Другой трансконтинентальный поток — «Юг — Север», из Юго-Западной Азии и севера Африки. В основном он тоже устремлен на Америку, меньше — на Европу. Наконец, есть поток, соединяющий Европу с Америкой, в отличие от первых двух он двусторонний. Примерно 200-250 тыс. человек направляется в США, в Европу — раза в два меньше.

Новые игроки

Фоновое состояние не лидирующих сегодня на рынке стран отнюдь не статично: многие уже поняли, что обучение иностранцев — выгодный бизнес. Новым экспортёрам вполне под силу изменить как состав группы лидеров, так и мировую образовательную карту. В коммерцию активно рвутся даже совсем маленькие страны: в Новой Зеландии, где за пять лет в пять раз увеличилось число студентов, сейчас учится более 30 тыс. человек. Столько же обучает и Швеция,

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ ОТ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ

- ✓ Образование — один из основных источников увеличения доходов. Так, в США оказание образовательных услуг иностранцам является пятой по значимости (по размерам вклада в национальную экономику) статьей экспорта. Только Китай ежегодно платит 1 млрд долл. США за подготовку за границей студентов, стажеров и аспирантов.
- ✓ Оптимизация затрат на подготовку собственных национальных кадров, так как иностранцы учатся у тех же преподавателей, пользуются тем же учебным оборудованием, теми же библиотеками и живут в тех же общежитиях, что и местные студенты.
- ✓ Получение дополнительных доходов от проживания иностранных студентов в стране. Только в 1999 году обучающиеся в США студенты принесли этой стране 13 млрд долл. в виде оплаты за обучение и проживание.
- ✓ Восполнение дефицита трудовых ресурсов в собственной стране за счет закрепления иностранных студентов после получения образования.



Таблица 1. Основные поставщики студентов на глобальный рынок

Рынок	Страны-поставщики
Американский	Китай, Индия, Малайзия, Япония
Австралия, Новая Зеландия, Япония	Сингапур, Ближний Восток, Африка
Европейский	Страны — члены ЕС, Россия

за два года удвоившая контингент иностранных студентов.

По мнению специалистов, все больший экспортный вес набирают восточные страны, темпы роста которых существенно выше, чем старых игроков рынка. Китай с 1990 года на порядок увеличил число обучающихся иностранцев: с 5 до 50 тыс. В Японии сейчас их почти 80 тыс. Многие миллионы долларов, вложенные национальным частным капиталом в экономику образования Сингапура, дают основание полагать, что и он в ближайшее время заявит о себе на экспортном направлении. Поэтому можно утверждать, что в мире формируется четвертый образовательный центр, и, судя по экономическим скоростям азиатов, появление его не за горами.

Таким образом, можно говорить о том, что глобальный рынок образования сегодня представлен тремя основными конкурирующими рынками (табл. 1).

Модели образования

На этом глобальном рынке присутствуют две основные конкурирующие модели образования. Условно их можно назвать американской (хотя исторически это англосаксонская модель) и немецкой (рис. 1). Американская модель ориентирована на очень сильные университеты, но довольно слабую школу. Французская и немецкая — ближе к российской, но для французов характерна относительно сильная средняя школа и менее развитые университеты.

Советская модель в свое время была хороша своей сбалансированностью: достаточно качественное школьное и неплохое университет-

ское образование. Но то, что тогда было плюсом, сейчас становится проблемой. И связано это в первую очередь с тем, что советская система готовила специалистов для работы в индустриальном обществе — с развитой наукой и высокотехнологичным производством.

Сегодня российская экономика — это экономика сырьевая, поэтому мест, где используются высокие технологии, немного, и готовить огромное количество людей с высшим образованием нецелесообразно ни с финансовой, ни с общественной точек зрения. Это еще одна причина, по которой российское образование нуждается в реформировании.

Система образования, принятая на Западе, от российской отличается в первую очередь тем, что там обучение ориентировано на достижение конкретного результата. Образование в капиталистическом мире — экономически выгодный процесс. Государство вкладывает средства в подготовку молодых специалистов и потом, с их трудоустройством, получает прибыль, покрывающую государственные расходы на обучение, повышая, таким образом, социально-экономическую эффективность образования как сферы своего влияния.

Финансовые механизмы

Экспортно-импортные операции регулируются двумя типами механизмов: финансовым и правовым. Что касается финансовой политики, по мнению экспертов, все страны можно условно поделить на две группы: «жестких» и «мягких» продавцов.



Рисунок 1. Сравнительная характеристика конкурирующих на мировом рынке американской и немецкой образовательных моделей





ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Объем международного глобального рынка образования оценивается примерно в **90 млрд** долл. США.

Доля Россия в нем — всего **1,5** процента

ты, льготы). И, как правило, весьма существенна разница стоимости обучения для их студентов и иностранцев (в среднем в 3-5 раз).

У «мягких» продавцов затраты на обучение иностранцев во многом компенсируются за счет внутренних источников, как правило, бюджетных. В Германии, Франции, Финляндии, Швеции в государственных вузах иностранные студенты учатся бесплатно. А экономический эффект от этих студентов заключается в деньгах, приходящих с жизнеобеспечения. Кроме того, страны, предоставляющие льготы на образование, более заинтересованы в привлечении на свои рынки труда образованных эмигрантов.

При помощи финансовых механизмов страны-экспортеры регулируют еще и состав своих потребителей. В Великобритании, например, стоимость

Для «жестких», к которым относятся США, Канада, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия, оплата образовательных услуг покупателем осуществляется в основном за счет домохозяйств (то есть из семейного бюджета студентов), хотя имеется и незначительная часть бонусов (стипендии, гран-

обучения для студентов из стран ЕС и для студентов из других стран различается, и весьма существенно — в 5-8 раз (в зависимости от университета).

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Конкуренция на глобальном рынке идет уже на geopolитическом уровне — за сферы влияния: над государствами и их политиками. В современном мире создана разветвленная сеть международных правительственные организаций. Кроме того, аналогично транснациональным корпорациям (ТНК), успешно действующим в разных отраслях экономики, страны-лидеры давно уже создали образовательные ТНК, которые являются операторами рынка.

Современные образовательные ТНК — это в основном неправительственные организации с негосударственным финансированием, но с мощной государственной поддержкой. Представляя национальные интересы на международном рынке образовательных услуг, они создали свои представительства по всему миру. Сеть British Council, например, раскинулась на 117 государств. DAAD (Немецкая служба академических обменов), которая существует с 1925 года, объединяет 233 высших учебных заведения. В гораздо более молодое агентство EduFrance входит 175 французских университетов, высших школ и институтов.

ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Особая тема — собственно образовательное законодательство. Речь идет в первую очередь о признании странами дипломов друг друга. Международные соглашения: Лиссабонская конвенция «О признании квалификаций, относящихся к высшему образованию в европейском регионе» (1997 год), «Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века» (1998 год), Болонская конвенция (1999 год) и множество других — регулируют этот вопрос, но нерешенных проблем много. Международное образовательное право само находится в стадии становления.

Отсутствие международного признания совсем не исключает вуз из системы продаж. К примеру, всего лишь 200 из 3500 американских вузов имеют международное признание, что не мешает остальным заниматься экспортом образовательных услуг. Но такое признание само по себе является сильнейшим конкурентным преимуществом перед остальными вузами.

Таким образом, для представления интересов страны на мировом рынке образования и успешного его освоения необходима взвешенная и обоснованная государственная политика, основанная на знаниях требований и законов глобального рынка, объединенных усилиях государственных и частных организаций, способных это образование продвигать. 

Продолжение в следующем номере

Источник — www.russia.edu.ru/information/analit/963/

КАК ПРИВЛЕЧЬ ИНОСТРАНЦЕВ В РОССИЙСКИЕ ВУЗЫ

Сегодня в России, пожалуй, нет ни одного вуза, который не стремился бы обучать зарубежных студентов. С чем это связано, как привлечь иностранцев и создать условия для них, в интервью журналу «Международное образование и карьера» рассказывает ректор Поволжской государственной социально-гуманитарной академии Олег Мочалов



Олег МОЧАЛОВ, доктор исторических наук, профессор

— Олег Дмитриевич, почему российские вузы заинтересованы в международных студентах?

— Это обусловлено рядом объективных причин. Во-первых, привлечение зарубежных граждан подталкивает вузы к реформированию системы подготовки специалистов с учетом требований мирового рынка труда, повышению качества обучения, разработке новых учебных программ и курсов, обеспечивающих подготовленность выпускников к работе в условиях глобальной экономики.

Во-вторых, в условиях демографического кризиса в России иностранные студенты могут частично компенсировать финансовые потери учебных заведений, связанных

с сокращением численности российских абитуриентов.

Наконец, критерий «удельный вес численности иностранных студентов, обучающихся по основным образовательным программам бакалавриата, специалитета, магистратуры» недавно вошел в качестве одного из основных в список показателей эффективности вуза. Это еще раз доказывает необходимость активизации работы в этом направлении.

— Что для этого делается в вашем вузе?

— У нас концепция экспорта образовательных услуг реализуется в нескольких направлениях. Прежде всего это академическая мобильность, которая развивается в рамках двусторонних договоров о сотрудничестве с зарубежными вузами-партнерами. Курс включенного обучения по программам академических обменов в ПГСГА ежегодно проходят около 30 иностранных студентов, стажеров и магистрантов. 10-15 студентов академии имеют возможность пройти семестровую стажировку в университетах Германии, Франции, Испании, Чехии, Турции.

Кроме того, мы ведем активную профориентационную работу по привлечению иностранных студентов на обучение по основным образовательным программам. И здесь прослеживается определенная положительная динамика. Так, по сравнению с 2012 годом число иностранных граждан, обучающихся у нас, возросло в 2 раза.

На наших курсах русского языка как иностранного с 2006 года



прошли обучение более 200 слушателей из Великобритании, Франции, Испании, Германии, Венгрии, Турции, с Филиппин, из Мексики, Эквадора, Алжира, Нигерии, Египта, Китая, Вьетнама, Туркменистана. Знание русского языка им было необходимо как для дальнейшей учебы, так и для профессиональной карьеры и ведения бизнеса.

Недавно мы открыли Центр тестирования иностранных граждан по русскому языку, уже выдано около 40 сертификатов государственного образца об успешной сдаче экзаменов по русскому языку гражданам ближнего и дальнего зарубежья.

— Какие специальности популярны у зарубежных студентов?

— Наиболее востребованными у иностранных студентов, обучающихся в ПГСГА, являются профили подготовки «Иностранные языки» и «Мировая экономика», что вполне объяснимо для гуманитарного вуза.

— Насколько готова инфраструктура вашего вуза к приему иностранцев?

— Академия обладает развитой инфраструктурой, которой в равной степени могут пользоваться как российские, так и иностранные студенты. На сегодняшний день мы располагаем двумя комфортабельными общежитиями, библиотекой, насчитывающей более 1 млн томов, читальными залами, компьютерными классами, лабораториями, спортивными комплексами, музеями. Планируется строительство бассейна, утверждена программа модернизации кампуса. К 2016 году будет отстроено новое здание общежития, что позволит увеличить прием в академию в том числе и иностранных студентов. **OS**

Беседовал Павел Антипов



ФОРПОСТ ОБРАЗОВАНИЯ НА ЮГЕ РОССИИ

Южный федеральный университет — крупнейший научный и образовательный центр юга России — в 2015 году отметит свое столетие. О том, чем старейшее учебное заведение, в 2006 году получившее статус федерального университета, живет сегодня, в интервью журналу «Международное образование и карьера» рассказывает ректор ЮФУ Марина Боровская



Марина БОРОВСКАЯ

— Марина Александровна, какова история создания ЮФУ?

— Наш вуз ведет свою историю с 1915 года, когда в Ростов-на-Дону были эвакуированы факультеты Императорского Варшавского университета.

Вуз всегда был центром притяжения лучших ученых, преподавателей, и эта интеграционная деятельность университета долгие годы была связана с именем ректора Юрия Жданова, который внес огромный вклад в развитие науки и образования на юге России и Северном Кавказе. Очень многие известные ученые считали себя учениками или сподвижниками Юрия Андреевича.

Новейшая история ЮФУ ведет отсчет с 2006 года, когда на базе четырех ведущих высших учебных заведений Ростовской области был создан единый мегавуз, чьи кампусы расположены в Ростове-на-Дону и Таганроге.

Благодаря достаточному финансированию из федерального бюджета университет получил новый импульс для развития фундаментальной науки и качественного изменения образовательного процесса.

В 2013 году ЮФУ впервые вошел в рейтинг QS (601-650 места), что подтверждает



ВЕДУЩИЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮФУ

1. Проблемы и перспективы развития Азово-Черноморского бассейна.
2. Медицина будущего. Биотехнологии.
3. Геополитика и геоэкономика Юга России. Национальная безопасность.
4. Искусственный интеллект. Робототехника.
5. Инструментальные и IT-средства. Суперкомпьютерные, облачные и нанотехнологии.



признание университета международным экспертным сообществом.

— Одним из показателей успешной деятельности вуза является количество зарубежных студентов...

— Привлечение большего числа иностранных студентов — наша стратегическая задача, и для ее решения создаются новые возможности. В университете разработаны и действуют магистерские программы двойных дипломов. 32 программы имеют аккредитацию международных агентств.

Для иностранных граждан, не владеющих русским языком, предусмотрен год обучения на подготовительном отделении, программа которого включает:

- практический курс русского языка;
- научный стиль речи;
- курсы по предметам гуманитарного, экономического, естественно-научного и технического профилей.

По количеству зарубежных выпускников ЮФУ входит в число ведущих университетов России. Сейчас мы обучаем 814 международных студентов. Всего же университетом подготовлено 6894 иностранца из 118 государств.

— Реализуете ли вы программы академической мобильности?

— Южный федеральный университет поддерживает партнерские отношения с 231 зарубежным вузом из 39 стран. В 2013 году мы заключили договоры с новыми партнерами: Тулусским университетом политических наук (Франция),

Ближневосточным техническим университетом и Университетом Сельчуг (Турция). Подобные соглашения заключаются и на уровне межфакультетского сотрудничества.

Эти договоренности позволили в прошлом году 55 студентам университета в рамках академиче-

ского обмена поехать на обучение в партнерские вузы. В программах краткосрочной мобильности были задействованы 223 человека, а для участия в конференциях, семинарах и стажировках, проведения научных исследований в зарубежные вузы мы направили 324 обучающихся.

— Есть ли какие-либо особенности, касающиеся условий приема российских абитуриентов?

— Еще в прошлую вступительную кампанию мы определили минимальные баллы ЕГЭ для поступления в наш университет: 50 баллов по обязательным предметам, 60 — по профильным. После этого из 47 тыс. заявлений от абитуриентов осталось лишь 17 тыс. На мой взгляд, это правильное поведение вуза по отношению и к родителям, и к детям, которые сразу же могли правильно оценить свои шансы.

— Помогает ли вуз выпускникам с трудоустройством?

— Мы подходим к этой проблеме системно: преподаватель сопровождает каждого своего студента на протяжении всего процесса обучения, помогает выбрать индивидуальную траекторию профессионального развития, получить именно те знания и умения, которые потребуются в дальнейшей карьере.

Вовлекая студента в исследования, научный руководитель вводит его в экспертное сообщество, благодаря чему трудоустройство выпускника становится максимально эффективным. Более того, на протяжении трех лет после окончания вуза преподаватель сопровождает своего бывшего студента в процессе его становления в профессии.

Работодатели, заинтересованные в высококвалифицированных специалистах, активно взаимодействуют с нашим вузом, знакомятся с будущими выпускниками, приглашают их для прохождения практики, привлекают к участию в собственных проектах.

Неслучайно Центр развития карьеры ЮФУ в 2013 году занял второе место в РФ среди вузовских центров (служб).

— Какими учеными, преподавателями, выпускниками ваш вуз особенно гордится?

— Мы гордимся всеми нашими выпускниками, сотрудниками и студентами, ведь именно они создают имя Южного федерального университета.

С нашим вузом связана деятельность выдающихся математиков Дмитрия Мордухая-Болтовского и Виктора Юдовича; создателя биохимического направления в психологии Александра Ющенко; микробиолога, основоположника вирусологии Дмитрия Ивановского; писателя, лауреата Нобелевской премии Александра Солженицына.



28 факультетов
10 научно-исследовательских институтов
3 конструкторских бюро
8 филиалов
36124 студента
10463 слушателя
 программ повышения профессиональной квалификации
8720 сотрудников

ЮФУ
в
цифрах



Южный федеральный университет стремится поддерживать связи с выпускниками. Каждые два года в Ростове проходит встреча, на которую съезжаются десятки тысяч бывших студентов. В июне 2013 года в Берлине встречались иностранные выпускники университета.

В настоящее время в ЮФУ ведется работа по созданию ассоциации выпускников. Вполне возможно, о результатах этой деятельности можно будет судить в 2015 году: именно тогда университет отметит 100-летие. **OS**

Беседовал
Павел Антипов

ОНИ УЧИЛИСЬ В ЮФУ

- ✓ Академики Григорий Матишов, Владимир Минкин, Анатолий Каляев, Владимир Колесников, Георгий Есаулов
- ✓ Член-корреспондент РАН Игорь Каляев
- ✓ Зам. губернатора Ростовской области Игорь Гуськов
- ✓ Судья Конституционного суда Николай Бондарь
- ✓ Президент агрохолдинга «Юг Руси» Сергей Кислов
- ✓ Режиссеры Кирилл Серебренников, Геннадий Тростянецкий
- ✓ Главный редактор журнала «Знамя» Сергей Чуприбин
- ✓ Телеведущий Дмитрий Дибров
- ✓ Писатель Даниил Корецкий

ПЕРЕДОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Благодаря победе проекта ЮФУ в конкурсе грантов Правительства РФ в университете создана международная исследовательская лаборатория для разработки «интеллектуальных» наноструктурированных материалов. Научным руководителем лаборатории является профессор Карло Ламберти — ученый с мировым именем, специалист в области создания современных материалов и методов их диагностики.

Профессор Ламберти выступал в роли создателя и руководителя научно-исследовательских лабораторий как в высокотехнологичном секторе промышленности (CSELT SpA Italy), так и в научно-образовательном центре — Университете Турина (Италия).

Несмотря на то, что ему еще нет и 50 лет, Карло Ламберти имеет высокие научометрические показатели: индекс Хирша 60 и общее число цитирований свыше 15 тысяч.



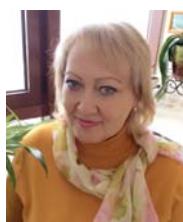
Карло ЛАМБЕРТИ

ЗА ЕВРОПЕЙСКИМ ДИПЛОМОМ — В ЧЕХИЮ

Образование в Чехии пользуется все большим спросом среди иностранцев: за последнее десятилетие количество зарубежных студентов возросло здесь практически в 3 раза. Чем вызван такой интерес? Что перспективно изучать в чешских вузах? Насколько реально поступить в чешские высшие учебные заведения? О специфике высшего образования в Чехии рассказывают эксперты журнала «Международное образование и карьера»



Мирослав ЦАФОУРЕК,
директор Prague
Education Center,
Прага



Ирина ХАЛУЖЕНКОВА,
региональный
представитель
Prague Education
Center, Самара

В 1999 году Чехия присоединилась к Болонской декларации, перешла в 2001 году на трехуровневую систему высшего образования (бакалавриат — магистратура — докторантура), разделив существовавшие программы — там, где это позволяла методика обучения — на бакалавриат (3-4 года обучения) и магистратуру (1-3 года обучения). На некоторых специальностях (медицина, юриспруденция) прием сразу осуществляется на магистерские программы (5-6 лет обучения).

Болонская декларация принесла Чехии также академический обмен, кредитную систему обучения (ECTS — European Credit Transfer System), стандартизацию дипломов и приложений к ним, признание дипломов в рамках единого европейского пространства.

ВЕДУЩИЕ ВУЗЫ ЧЕХИИ

- ✓ Карлов университет в Праге, www.cuni.cz
- ✓ Пражский экономический университет, www.vse.cz
- ✓ Масариков университет в Брно, www.muni.cz
- ✓ Чешский технический университет в Праге, www.cvut.cz
- ✓ Технический университет в Брно, www.vutbr.cz
- ✓ Химико-технологический университет в Праге, www.vscht.cz
- ✓ Университет Палацкого в Оломоуце, www.upol.cz
- ✓ Чешский сельскохозяйственный университет в Праге, www.czu.cz



КОРОТКО О ЧЕХИИ

Официальное название: Чешская Республика
Месторасположение: Центральная Европа. Границит с Польшей, Германией, Австрией и Словакией
Язык: чешский **Столица:** Прага
Форма правления: парламентская республика
Население: порядка 10,5 млн чел.
Площадь территории: 78 866 км²
Климат: умеренный с теплым летом и прохладной, влажной зимой
Валюта: чешская крона

Что это дало студентам и выпускникам?

Во-первых, открылся ряд программ для студенческого обмена и стажировок. Появилась возможность уехать на семестр в зарубежный вуз, пройти оплачиваемую стажировку в другой стране, прослушать лекции преподавателей из иностранных вузов, не выезжая за границу.

Во-вторых, студенты смогли более гибко составлять свой учебный план, кроме обязательных дисциплин и предметов по выбору посещать наиболее интересные факультативы, не ограничиваясь только своим вузом.

В-третьих, расширились возможности последующего обучения и трудоустройства. Закончив бакалавриат в чешском университете, можно продолжить обучение в магистратуре — как в Чехии, так и в любом вузе, к примеру, Финляндии, Германии, Франции и других европейских стран без необходимости в дальнейшем прохождения процедуры по признанию диплома. То же относится и к трудоустройству.

В 2004 году Чешская Республика вошла в Европейский Союз — для образования это также стало немаловажным событием. Открылись новые программы академических и студенческих обменов, научно-исследовательских проектов, сотрудничества предприятий и вузов. Увеличилось финансирование образования не только из чешского бюджета, но и из совместного бюджета ЕС. Вступление Чехии в Шенген в 2007 году сняло полностью все администра-



ИНОСТРАНЦЫ МОГУТ ОБУЧАТЬСЯ ЛЮБОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ В ЛЮБОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ ВУЗЕ ЧЕХИИ НА БЕСПЛАТНОЙ ОСНОВЕ

тивные и географические барьеры для единого академического пространства.

Одним из немаловажных событий для студентов и выпускников с иностранным гражданством стало принятие в 2010 году упрощенной системы трудоустройства иностранных граждан — выпускников чешских вузов, а также открытие и возможность получения стипендий по одной из самых популярных программ студенческих обменов «Эразмус».

Высшая школа: структура и спрос

Всего в Чешской Республике насчитывается порядка 80 высших учебных заведений, из них 26 государственных и 44 частных вуза, имеющих аккредитацию от Министерства образования Чешской Республики. Как уже упоминалось ранее, обучение академическим программам на чешском языке в государственных высших учебных заведениях ведется только на бесплатной основе, в частных вузах либо в государственных учебных заведениях на иных языках — на платной основе.

Всего в вузах Чехии, по данным Управления статистики Чешской Республики за 2012/2013 акад. год, обучается свыше 39 тыс. иностранных граждан, то есть 10 процентов от общего числа студентов. Среди иностранных

Таблица 1. Число студентов с иностранным гражданством в чешских вузах в 2012/2013 акад. году

Гражданство студентов	Число обучающихся, чел.
Европейское Содружество (кроме Чехии)	27 294
Российская Федерация	3 408
Украина	1 782
Казахстан	1 160
Вьетнам	903
Белоруссия	570
Малайзия	359
Норвегия	330
США	198
Азербайджан	187
Другие страны	3 505
Всего	39 696

Источник — Управление статистики Чешской Республики

Таблица 2. Наиболее востребованные специальности среди студентов Чехии в 2012/2013 акад. году, %

Специальности	Студенты с чешским гражданством, %	Иностранные студенты, %
Обществознание, торговля и юриспруденция	33	38
Технические специальности, производство и строительство	15	12
Естествознание, математика и информатика	12	17
Образование и воспитательная работа	11	2
Гуманитарные специальности и искусство	10	10
Медицина и социальная сфера	9	16
Сельское хозяйство и ветеринария	5	3
Услуги	5	3

Источник — Управление статистики Чешской Республики

студентов первенство у граждан ЕС, СНГ и далее Вьетнама, Китая, Малайзии, США, Норвегии и других стран (табл. 1).

Интересы студентов с чешским и иностранным гражданством вполне совпадают с общей тенденцией в сфере высшего образования: наибольшей популярностью пользуются такие направления, как обществознание, торговля, юриспруденция. В сфере трудоустройства прослеживается также общеевропейская тенденция: существует спрос на специалистов в области IT, здравоохранения, технологов, востребованы менеджеры по продажам, аудиторы, аналитики. **OS**

Как поступить в европейский вуз «на бюджет»?

Довериться тем, кто на самом деле в этом разбирается!

- свыше 2500 выпускников • опыт более 8 лет
- строгий отбор преподавателей
- проверенная методика обучения и уникальная система отчетности
- раскрытие потенциала каждого студента

Расширь свои возможности с Prague Education Center!

Академические программы • Программы подготовки
Академический консалтинг • Летняя школа
Каникулярные программы и мастер-классы

**Контакты: Prague Education Center, Slezka 1486/68
130 00 Prague, tel./fax: (+420) 222 511 155
E-mail: info@educationcenter.cz, www.pec.cz**

Представитель в Самаре — Ирина Хапуженкова, тел. +7 (846) 990 73 16, e-mail: samarapraha@inbox.ru

ВЫУЧИ ЧЕШСКИЙ – ПОСТУПИ В ВУЗ

Не секрет, что получение качественного европейского образования — мечта многих абитуриентов. Но что делать, если родители талантливого молодого человека не способны оплатить дорогостоящее обучение в зарубежном вузе? Отказываться от мечты не стоит — Чехия, страна с богатыми образовательными традициями, предоставляет уникальную возможность поступления в вузы на бюджетной основе. Но учиться придется на чешском



Юлия ФАЗЛЕТДИНОВА,
консультант
по образованию
за рубежом
международного
образовательного центра
«ОПТИМА СТАДИ»

Дипломы, признанные во всех странах ЕС, возможность послевузовского труда в Европе и США, разрешение на работу во время учебы, возможность получения вида на жительство в упрощенном порядке, обучение в одной из красивейших стран мира — это лишь немногие преимущества обучения в Чехии. Есть лишь один нюанс: обучение в государственных вузах Чешской Республики ведется на чешском языке, при поступлении минимальный уровень владения языком должен быть не ниже B2. Как же выучить чешский?

Изначально предполагается, что иностранные абитуриенты не говорят на чешском языке — они проходят специальный подготовительный курс сразу после приезда в Чехию перед началом учебы и доучивают язык в течение первого семестра. Курсы чешского языка позволяют овладеть языком в полном объеме, а это как раз то, что позволит студенту успешно сдать сессию на чешском языке. Расскажем более подробно о лучших чешских языковых школах.

Желающим начать обучение с уровня средней школы стоит



рассмотреть предложение от компании **Prague student s.r.o.** и **Тройской гимназии**, которые предлагают совместный проект для школьников из

России и СНГ. В рамках этого проекта ребенок, проучившись в одной из гимназий Праги, получает аттестат о среднем образовании с возможностью дальнейшего поступления в чешский вуз. Примерная стоимость года очного обучения — 4000 евро.

Институт языковой и профессиональной подготовки Карлова университета в Праге обучает иностранцев уже более 40 лет. Институт предлагает как интенсивные дневные курсы разной продолжительности (годичные/семестровые/шестинедельные), так и стандартные курсы. Для студентов, которые не могут посещать курсы, возможно обучение online. Примерная стоимость года обучения — 5140 евро.

Международный центр языковой и профессиональной подготовки Julia's School предлагает годовые и полугодовые (семестровые) курсы. При условии успешного прохождения подготовительного курса Julia's School дает гарантию поступления в чешские вузы. Примерная стоимость года обучения — 4600 евро.

Для тех, кто уверен в своих силах и не хочет терять целый

год только на подготовку, **Центр SCEL** предлагает комбинированную программу. Она позволяет студенту в течение учебного года одновременно изучать чешский язык на одном из курсов Центра и проходить обучение по одной из выбранных им бакалаврских программ первого курса Университета Карла Энглиша. Примерная стоимость года обучения — 5300 евро.

Желающим сэкономить время также стоит обратить внимание на школу **STUDENT-CZ**. Школа предлагает годовой, полугодовой и экспресс-курс (длительностью 12 недель). Экспресс-курс интересен абитуриентам, желающим подготовиться к поступлению в чешские вузы сразу после окончания школы, без потери года. Примерная стоимость года обучения — 3900 евро.

Талантливые молодые люди могут участвовать в конкурсе от **Пражского образовательного центра** — крупнейшего в Праге центра подготовки иностранных абитуриентов. Призеры конкурса получат скидки (до 100 процентов) на обучение на курсах чешского языка. Примерная стоимость года обучения — 4580 евро. **OS**

Более подробную информацию об образовании в Чехии можно получить у сотрудников компании «ОПТИМА СТАДИ» по телефонам (846) 270-95-99 и (846) 270-93-44

В РОЛИ ИНОСТРАНЦА

Важным вопросом для любого человека, живущего в чужой стране, является возможность интеграции и достижения позиции «своего» среди коренного населения. Насколько комфортно быть иностранцем в Чехии?

Согласно статистике, самые многочисленные группы иностранцев в Чехии составляют выходцы из Словакии, Украины, США, Германии, Польши, Венгрии, стран СНГ и бывшей Югославии, Азии (в основном Вьетнама). При этом количество иностранцев не может сравниться с ситуацией в других странах Европы (Франция, Великобритания, Германия, Испания), поэтому у Чехии практически не возникает проблем с миграцией. Напротив, чешские власти заинтересованы в притоке молодых работоспособных иностранцев

для учебы и плодотворной работы в стране.

Законодательная база миграционной политики Чехии, сформированная в 90-е годы прошлого века, оказалась очень лояльной и привлекательной для многих людей, желающих жить в Европе (и в Чехии в частности). Особенно это касается молодежи: недаром высшее образование бесплатно для всех, иностранный студент приравнивается к чешскому, а после окончания иностранец имеет право стать чешским резидентом в упрощенном порядке.

Наиболее многочисленные национальные группы, проживающие в Чехии, имеют свои культурные центры, прессу на своем языке, магазины с товарами из разных стран. Существует масса общественных организаций, способствующих интеграции иностранцев в чешскую среду и способных помочь соотечественникам в сложных ситуациях.



Чехия хорошо подходит иностранцам из стран СНГ, владеющим русским языком и знакомым со славянским менталитетом. Особенno высоки шансы интегрироваться в чешское общество у молодых людей, так как у них есть возможность завести множество друзей во время учебы и их сознание более восприимчиво к новой среде и новому образу жизни. В любом случае будет к чему привыкать, так как Чехия — Европа, а в Европе свои правила. 

Благодарим Prague Education Center за предоставленный материал

И | Я | П | П

Карлов университет в Праге
Институт языковой и профессиональной подготовки

„УЧИТЕСЬ В ЕВРОПЕ – УЧИТЕСЬ В ЧЕХИИ”

Предлагаем

- ✓ Годичные подготовительные курсы для обучения в чешских вузах (специальности: технические, экономические, гуманитарные, медицинские, художественные)
- ✓ Интенсивные курсы чешского языка
- ✓ Онлайн-курсы чешского языка
- ✓ Совместный курс Москва – Прага
- ✓ Сертифицированный экзамен по чешскому языку (CCE)

Почему мы предлагаем выбрать курсы ИЯПП КУ?

- ✓ Традиции и качество обучения
- ✓ Предлагаем самые интенсивные курсы в Чехии (1250 учебных часов от 4640 евро)
- ✓ Наши курсы успешно окончили тысячи довольных студентов
- ✓ Что мы скажем, то действительно так!

Заявки на следующий академический год (2015/2016) принимаются с октября 2014 г.

Будем рады вас видеть на наших курсах в следующем году!

КОНТАКТЫ

■ ■ ■ E-MAIL: marketing@ujop.cuni.cz

WWW.UJOP.CUNI.CZ

TEL.: +420 224 990 455/56



Отправляя ребенка на обучение за рубеж, многие родители рассматривают вопрос о приобретении жилья в той же стране. В этом случае затраты на проживание становятся инвестициями, которые со временем принесут не только доход, но также дадут дополнительные бонусы — вид на жительство и/или гражданство европейской страны. Как это происходит в Чехии?

В ЧЕХИИ — КАК ДОМА



Галина ГУРОВА,
директор
по экономике
ГК «ОПТИМА
СТАДИ»

Купить недвижимость

Недвижимость в Чехии сейчас весьма интересна для покупки.

Во-первых, с 2009 года иностранные граждане получили право приобретать недвижимость на физическое лицо.

Второй аспект — ценовая динамика: за последние три года стоимость квартир в среднем по стране упала на 25 процентов. В Праге и Карловых Варах снижение цен не такое резкое — около 5 процентов, поскольку здесь наблюдается стабильный спрос со стороны иностранных инвесторов.

Вторичный рынок предлагает цены на 10-20 процентов ниже, чем новостройки. Так, в Праге в зависимости от района и качества объекты вторичного рынка продаются за 1500-4000 евро/м². Примерно такие же цены в Карловых Варах. Двухкомнатная квартира в среднем в этих городах (не в центре и не на окраине) обойдется в 80-120 тыс. евро. Обратите внимание, что это цена меблированной квартиры с ремонтом.

Особенно выгодно сейчас брать ипотеку — ипотечные ставки достигли в 2013 году минимального уровня за всю историю и составляют всего 3-5 процентов в год (на срок от 3 до 10 лет). Такая ипотека покрывает 50-70 процентов оценочной стоимости объекта. При этом если еще два года назад ипотеку иностранцам давали только при наличии ВНЖ, то сейчас это необязательное условие. Кроме того, вы можете взять ипотеку на юридическое лицо, зарегистрированное на вас в Чехии.

Налогообложение в Чехии весьма мягкое:

- налог при покупке недвижимости (4 процента от стоимости) платит продавец;
- ежегодный налог на недвижимость составляет всего 100-130 евро;

**ЧЕХИЯ ВХОДИТ В ЧИСЛО СТРАН,
ГДЕ РОССИЯНЕ ПОКУПАЮТ ЖИЛЬЕ
В ОСНОВНОМ НЕ ДЛЯ ОТДЫХА,
А ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ
ИЛИ ПОСЛЕДУЮЩЕГО ПЕРЕЕЗДА**

— налог при дарении и завещании для участников по первой линии (супруги, родители, дети) отсутствует.

Стоимость коммунальных услуг тоже невысока — около 100-120 евро в месяц. При этом если вы планируете сдавать вашу недвижимость в аренду, то можно рассчитывать на доход около 6 процентов от стоимости в год.

Получить ВНЖ

Законодательство Чехии помимо традиционных оснований выдачи разрешений на жительство (таких как работа по найму, владение бизнесом, учеба, воссоединение семьи) также предусматривает право обратиться за выдачей разрешения на проживание в связи с осуществлением претенден-

том предпринимательской деятельности на основании лицензии. Нужно отметить, что данным способом, вероятно, в связи с кризисом, существенно увеличилось количество отказов в предоставлении данного типа визы в чешских консульствах. Поэтому данным способом удобно пользоваться для продления разрешения (если не устраивает первоначальная цель пребывания), но для первоначального получения ВНЖ этот способ малоэффективен.

Разрешение на жительство в связи с обучением в Чехии имеет существенный недостаток в связи с тем, что требуется 10 лет непрерывного пребывания в стране для получения права на ПМЖ, тогда как по другим видам разрешений — всего 5.

Право на получение гражданства в Чехии возникает по истечении 5 лет после приобретения права на ПМЖ. Также необходимо в совершенстве владеть чешским языком, не иметь судимости и отказаться от гражданства своей Родины. Однако с помощью опытных адвокатов почти все эти ограничения можно упростить или обойти. **OS**



Юрий АСТАПОВ,
партнер
юридической
компании
«Бизнес-Доктор»



Императорская роскошь в стране
королевского сервиса

В Австрию с Игорем Манном

26 июля – 2 августа 2014



6 причин поехать в Австрию

1. Познать страну роскошного сервиса, достойного королей.
2. Узнать более 1000 новых «фишек» клиенто-ориентированности и выяснить, как сделать бизнес более клиентопривлекательным.
3. Путешествовать в компании равных – людей, понимающих толк в жизни и в путешествиях.
4. Насладиться изысканной австрийской кухней, вином и знаменитыми десертами.
5. Отдохнуть от офисной рутины и совершить путешествие, которое запомнится на всю жизнь.
6. Лично познакомиться с Игорем Манном.

(846) 212 95 55 (111)
travel1@hb-at.ru
www.vip-road.ru
www.hb-at.ru

Планируете незабываемое лето для своего ребенка? Не ограничивайте полет фантазии южным побережьем — возьмите курс на север! Подарите любимому чаду каникулы в Канаде или США: интересные уроки английского в интернациональной группе и экскурсии по самым знаменитым местам североамериканского континента подарят впечатления, которых хватит на весь следующий школьный год



ЛЕТО

В СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ

Канада

Мягкий климат, довольно близкий к российскому, отличная экология и абсолютная безопасность — эти факторы побуждают все большее количество родителей выбирать для детского отдыха именно Канаду.

Атмосфера в канадских летних центрах способствует легкому и непринужденному усвоению языка во время уроков, ломает барьеры при общении на английском со сверстниками из разных стран. Кроме того, детям будет предложен широкий выбор спортивных и развлекательных мероприятий, захватывающих экскурсионных поездок.

Отличные летние программы для детей и подростков предлагают следующие центры.

Bronte college, расположенный в провинции Онтарио, в живописной парковой зоне Миссисага, принимает школьников от 12 до 17 лет. Недалеко от колледжа находятся многочисленные туристические достопримечательности, в том числе Ниагарский водопад и мегаполис Торонто.



Лидия НЕФЕДОВА,
консультант
по образовательным
программам
за рубежом МОЦ
«ОПТИМА СТАДИ»

Проживание предлагается в резиденциях, в комфортабельных номерах на одного или двух студентов. Мальчики и девочки располагаются на разных этажах. Учащиеся постоянно находятся под наблюдением взрослых.

Программа трехнедельного заезда включает посещение 3 полнодневных экскурсий, походы по магазинам, кемпинг с ночевкой, пляжный отдых, посещение Музея естествознания Онтарио, парка аттракционов и прочие мероприятия.

Dwight International School предлагает сочетание отдыха с академической, языковой или лидерской программой в окружении живописной природы острова Ванкувер (провинция Британская Колумбия).

Кампус находится вблизи озера Шониган на территории почти 9 гектаров. Центр оснащен комнатой для просмотра фильмов, танцевальным залом, творческой лабораторией, тренажерным залом, музыкальным холлом.

Программа Global Leaders Academy предназначена для студентов 15-18 лет — тех, кто желает, помимо изучения английского языка, приобрести навыки постановки целей, планирования и воплощения в жизнь своих собственных проектов. Младшую группу студентов (от 11 лет) преподаватели также активно вовлекают в процесс изучения языка и знакомят их с канадской культурой посредством экскурсионных поездок и мероприятий на свежем воздухе.

Не менее захватывающий и интересный процесс обучения предлагает другая канадская школа — **Vancouver Georgia College**, которая расположена в самом сердце Ванкувера. В этой школе подростки имеют возможность изучать язык во время интенсивных занятий с высококвалифицированными преподавателями, а затем практиковать полученные знания во время дневных мероприятий, таких как игры в футбол, волейбол, увлекательное путешествие по острову Ванкувер, сплавы на каяках и каноэ по озеру Луиза.

США

Широкий выбор языковых лагерей предлагает одна из ведущих языковых школ США — **FLS International**, центры которой находятся в Лос-Анджелесе, Лас-Вегасе, Нэшвиле, Филадельфии и Бостоне. Помимо «классических» (английский + экскурсии) FLS предлагает программы, позволяющие раскрыть таланты ребенка. Для тех, кто планирует поступление в зарубежный вуз, подойдет летний курс подготовки к экзамену TOEFL. Также FLS предлагает уникальную возможность посетить лучшие университеты восточного побережья США: Harvard University, MIT, Yale University, Princeton University. 



Елена СОЛОМАТКИНА,
руководитель
отдела языковых
программ МОЦ
«ОПТИМА СТАДИ»

За более подробной информацией и расчетами обращайтесь в МОЦ «ОПТИМА СТАДИ», тел. +7 (846) 2709599, e-mail: elena.s@optimastudy.ru

ОТЗЫВЫ СТУДЕНТОВ

Алексей ТРЕТЬЯКОВ, 18 лет, выпускник языковой программы Vancouver Georgia College (Канада):

— Мне очень понравились атмосфера дружелюбия и профессионализм учителей, а также разнообразие занятий в свободное время. Например, однажды я вместе с друзьями из колледжа поехал на гору Вистлер, с которой открывается невероятно захватывающий вид на национальный парк Гарибальди: горные массивы, леса и озера.

Андрей Ермаков, 16 лет, выпускник каникулярного курса FLS в Лос-Анджелесе (США):

— Время, проведенное в Калифорнии, незабываемо: солнце, яркие впечатления, исключительно положительные эмоции, новые друзья! Ну и, конечно же, постоянное общение на английском — думать, рассуждать, объяснять, слушать и слышать. Здорово! Между прочим, учитель называла меня "the king of idioms"! Я бы с огромным удовольствием снова поехал учиться и рекомендую тем, кто еще сомневается.

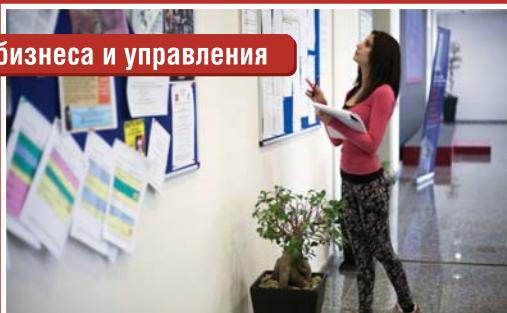
3-недельные языковые программы FLS International, США (включая 18 уроков английского в неделю, экскурсии)

Название программы	Возраст	Даты начала программы, 2014 год	Центр	Особенности
Открой для себя Калифорнию	15+	22, 29 июня, 6, 13, 20 июля, 10 августа	Citrus College, Лос-Анджелес	Проживание в семье (завтраки и ужины), занятия спортом
Открой для себя Калифорнию (детская)	8-14	22, 29 июня, 6, 13, 20, 27 июля, 3 августа	Sonrise Christian School, Лос-Анджелес	Проживание в семье (завтраки и ужины), занятия спортом
Лето в Калифорнии	15+	29 июня, 6, 13, 20 июля	Cal State University, Northridge, Лос-Анджелес	Проживание в резиденции (завтраки и ужины), занятия спортом
Детский лагерь	12-15	29 июня, 6, 13, 20 июля	Cal State University, Northridge, Лос-Анджелес	Проживание в резиденции (завтраки и ужины), занятия спортом
Серфинг	15+	29 июня, 6, 13, 20 июля	California State University Fullerton, Лос-Анджелес	Проживание в резиденции (3-разовое питание), 10 занятий серфингом в неделю с профессиональным инструктором
Драма	15+	22 июня, 13 июля		Проживание в резиденции (3-разовое питание), 10 занятий актерским мастерством в неделю с профессионалами
Кинематография	16+	22 июня, 6, 13 июля		Проживание в резиденции (3-разовое питание), 8 уроков кинопроизводства в неделю
Фотография	15+	29 июня, 13 июля	Las Vegas Institute, Лас-Вегас	Проживание в семье (завтраки и ужины), 10 уроков с профессиональным фотографом в неделю
Кулинария	15+	13 июля	Las Vegas Institute, Лас-Вегас	Проживание в семье (завтраки и ужины), 8 уроков обучения кулинарным техникам в Le Cordon Bleu в неделю
Теннис	12+	29 июня, 13 июля	Tennessee Technical University, Нэшвиль	Проживание в резиденции (завтраки и ужины), 8 уроков тенниса с профессиональным инструктором в неделю
Приключенческий лагерь	10+	29 июня, 13 июля		Проживание в резиденции (завтраки и ужины), занятия активными видами спорта, включая урок скалолазания, сплав по реке, горное восхождение, спуск в пещеры
Открой для себя Филадельфию	15+	6 июля		Проживание в резиденции (завтраки и ужины), занятия спортом
Баскетбол	14+	29 июня, 13 июля	Fisher College, Бостон	Проживание в резиденции (завтраки и ужины), 12 занятий баскетболом с профессиональным инструктором в неделю
Хип-хоп	15+	29 июня, 13 июля		Проживание в резиденции (завтраки и ужины), 10 танцевальных уроков с профессиональным хореографом в неделю
Лето в Бостоне	14+	29 июня, 6, 13, 20 июля		Проживание в резиденции (завтраки и ужины)
Открой для себя Бостон	15+	3 августа		Проживание в резиденции (завтраки и ужины)

Скидки
и стипендии
до 100%!

УНИВЕРСИТЕТ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЛАНКАШИРА
НА КИПРЕ
**ПРИЕМ ЗАЯВОК НА 2014 УЧЕБНЫЙ ГОД
ПРОДОЛЖАЕТСЯ!**

Факультет бизнеса и управления



Юридический факультет



Факультет точных наук



ПОДГОТОВКА К ПОСТУПЛЕНИЮ

malvernhouse | cyprus

**УНИВЕРСИТЕТСКИЙ
АКАДЕМИЧЕСКИЙ ЛАГЕРЬ**



ДАТЫ: 6.07 - 27.07 ВОЗРАСТ: от 15 лет до 21 года

**Стань участником интенсивной
академической программы и получи
бесценный опыт этим летом!**

Тел.: +357 97851629, +44 (0) 2074201982
uclancyprus@malvernhouse.com

БРИТАНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ **НА КИПРЕ**

Университет UCLan Cyprus — настоящая находка для тех, кто хочет учиться в престижном британском вузе по привлекательной цене и при этом жить в прекрасной солнечной стране. Об этом Кристос Христу, глава приемной комиссии UCLan Cyprus, рассказал в интервью журналу «Международное образование и карьера»



Кристос
ХРИСТОУ

— **Кристос, в чем преимущества вашего университета?**

— UCLan Cyprus является не франшизой или колледжем при британском университете, каких на Кипре достаточно много, а частью Университета Центрального Ланкашира (UCLan) — вуза мирового класса, придающего огромное значение инновационному подходу в образовании.

UCLan Cyprus дает возможность получить двойной диплом (Великобритании и Кипра), а также провести до года в Престоне и насладиться студенческой жизнью в Великобритании по очень привлекательной цене.

— **Какова стоимость обучения?**

— В нашем кампусе на Кипре стоимость обучения практически в два раза ниже, чем в Престоне. Кроме того, на ближайшие несколько лет UCLan Cyprus ввел систему социальной поддержки всех студентов, сократив стоимость обучения до 30 процентов. Например, наши студенты набора 2014 года будут платить за обучение на бакалавриате 7900 евро в год (вместо 15 тыс. евро в Великобритании). Хочу отметить, что абитуриенты с очень хорошей и отличной успеваемостью в школе будут награждены дополнительной скидкой — до 100 процентов!

— **Сколько длится обучение?**

— Это зависит от уровня английского языка студента. На 4-летней программе бакалавриата в течение первого года мы подтягиваем уровень английского до высокого — таким образом, абитуриенту не надо тратить год на подготовку к поступлению. Студенты с высоким уровнем английского принимаются сразу на 2-й курс ускоренной программы бакалавриата — общая длительность обучения в таком случае составляет 3 года. Все магистерские программы делятся ровно 1 год.

Если программа подготовки все же необходима, мы предлагаем выбрать один из академических курсов британской языковой школы Malvern House Cyprus, которая является нашим официальным партнером. **OS**

Беседовала Людмила Пожидаева

E-LEARNING В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Изучать коммерческое право в Великобритании у всемирно известных экспертов, не выходя из дома — такую возможность дает программа дистанционного обучения City University London



Златина КОЛЕВА,
куратор программы
International Business
Law LLM «Академии
тренингов
Harmony&Business»

Многие теоретики отсчитывают момент зарождения дистанционного образования (англ. e-learning) со времени появления книгопечатания: распространение книг позволило получать знания вне университетских стен. Следующим этапом стало изобретение электричества, радио, телефона и телевидения, а компьютерные технологии окончательно завоевали первенство в процессе получения новой информации.

Что касается массового внедрения интерактивных образовательных программ, то здесь первыми оказались англичане. В 1969 году был учрежден Открытый университет (Open University), основная специализация которого заключалась в разработке дистанционных вариантов обучения.

На данный момент многие крупные университеты мира становятся инициаторами и разработчиками образовательных программ, основанных на опосредованных методиках обучения. Это обусловлено всеобщим процессом глобализации и нехватки временного ресурса. Образование сегодня действительно становится всеобщим, интернациональным и доступным.

City University London стал одним из таких успешных институтов, которые смогли создать программу, совмещающую в себе академический подход, практические знания и онлайн-технологии. В 2014 году The City Law School (школа права) предложила дистанционную магистерскую программу по направлению «Международное коммерческое право».

Программа International Business Law LLM разработана таким образом, чтобы предоставить специальные знания в ключевых областях юриспруденции, связанных с международными деловыми отношениями.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСТАНЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ INTERNATIONAL BUSINESS LAW LLM

- ✓ Инновационная программа, не имеющая аналогов в Европе.
- ✓ По окончании присваивается престижное звание магистра права (LLM).
- ✓ Обучение у всемирно известных экспертов в области права.
- ✓ Совершенствование знания английского языка.
- ✓ Обучение в магистратуре не требует переезда и дополнительных затрат.

- ✓ Учащийся сам выбирает, когда начнет обучение (сентябрь, январь или май).
- ✓ Можно заниматься там, где удобно: дома или в офисе.
- ✓ Программа позволяет самостоятельно планировать свое время и темпы обучения.
- ✓ Можно закончить обучение досрочно, с получением промежуточных квалификаций.
- ✓ Есть возможность совмещать работу или обучение в своем университете с освоением данной программы.

АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

Дмитрий САМИГУЛЛИН,
управляющий
партнер Адвокатского
бюро RBL, Самара:



— Дистанционное обучение — это отличная возможность получить необходимые знания, не отрываясь при этом от работы, что для практикующих специалистов является первостепенным. Этот тезис особенно актуален, когда мы говорим об иностранном образовании, для получения которого, как правило, необходимо переезжать в другую страну.

Основное, на что были направлены усилия разработчиков — это гибкость. Так как программа преподается в режиме онлайн, учащийся может заниматься, где и когда ему удобно. Программа ориентирована на практические аспекты законодательства и поможет тем, у кого пока недостаточно опыта в решении конкретных юридических вопросов.

International Business Law LLM идеально подходит тем, у кого уже есть диплом о первом высшем образовании; тем, кто уже работает в сфере юриспруденции; а также интересна для тех, кто ищет свое место в таких отраслях, как бизнес, финансы, энергетика и государственная служба. **OS**

Более подробную информацию о программе можно получить у официального представителя The City Law School — компании Harmony&Business, тел. +7 (846) 212-95-55, e-mail: citylondon@hb-at.ru

ГЕНЕРАЛЫ СЕРВИСА

Быть управляющим современным отелем, модным рестораном или туристическим агентством не только престижно, но и весьма ответственно. Поскольку спрос на таких специалистов в ближайшие годы будет устойчиво расти, тем, кто желает построить карьеру в сервисной сфере, стоит подумать о получении профильного высшего образования



Елизавета
ШУБИНА

Менеджер отеля, ресторана, турфирмы

Одной из самых престижных профессий в сервисной сфере является менеджер отеля, или управляющий — верхняя ступень в карьерной лестнице персонала гостиниц. Своей деятельностью управляющий должен обеспечить постояльцам комфортные условия пребывания, владельцу гостиницы — высокий доход, а служащим — удовольствие трудиться под его началом. Важнейшими личностными качествами этого специалиста являются коммуникабельность, стрессоустойчивость и умение убеждать.

Оплата труда менеджера отеля, как и любого другого работника сервисной сферы, зависит от страны, статуса и звездности отеля, принадлежности его к гостиничной сети, количества номеров, а также от опыта самого управляющего. В России гостиницы, входящие в международные сети отелей Radisson, Kempinski, Marriott, Marco Polo, Le Meridien, Sheraton, на должность менеджера принимают квалифицированные кадры со знанием языков и специальным образованием.

Не менее престижна профессия менеджера ресторана. Перечень обязанностей у данного работника достаточно большой: он занимается организацией взаимодействия всех структурных подразделений ресторана и труда персонала, обеспечивает наличие необходимых запасов, контролирует состояние технологического оборудования, ведет документацию, отвечает за соблюдение правил охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также санитарных правил и гигиенических норм.

Средний доход специалистов сервисной сферы

Должность	Средняя зарплата в Москве, тыс. руб.	Средняя зарплата в регионах, тыс. руб.
Управляющий отелем	300-500	80-150
Управляющий рестораном	200-300	50-70
Менеджер по туризму	50-100	30-60

Из-за высоких требований к кандидатам эта должность является востребованной и высокооплачиваемой.

Профессия менеджера по туризму может показаться весьма романтичной — праздник каждый день, возможность путешествовать в любую точку мира по долгу службы. Однако организовать отпуск клиента или отдохнуть самому — это совершенно разные вещи. Основной минус профессии — необходимость разрешения различных неувязок и форс-мажорных обстоятельств.

Менеджеры, работающие у туроператора, занимаются разработкой и формированием туристических маршрутов, в турагентстве — как правило, продают туры клиентам. Элитными специалистами считаются менеджеры по организации делового туризма, которым приходится иметь дело с бизнесменами, привыкшими к высоким стандартам обслуживания, четкости и пунктуальности. Со временем успешные работники, освоившие технологию продвижения туристических направлений от начала до конца, могут открыть свой собственный бизнес.

Куда пойти учиться

Для успешного карьерного роста во всех этих профессиях необходимо иметь высшее профильное образование. Обучение сервисным специальностям осуществляют многие российские вузы, назовем ведущие.

Московская академия туристского и гостинично-ресторанного бизнеса при Правительстве Москвы (МАТРБ), факультет социально-культурного сервиса и туризма, экономики и управления. Бюджетных мест в академии нет, стоимость обучения — 45 тыс. рублей за один семестр. Здесь проводятся выездные учебные занятия и учебно-ознакомительные поездки по изучению туристских ресурсов Москвы, Подмосковья, а также городов «Золотого кольца» России.

Московский государственный институт индустрии туризма, факультет туризма и гостеприимства. На данном факультете существуют кафедры гостиничного дела, туризма, а также

ресторанного сервиса. Помимо результатов ЕГЭ по обществознанию, русскому и иностранному языкам здесь каждого абитуриента ждет собеседование. На сайте вуза выложены списки литературы, которая может помочь в подготовке.

Московский государственный университет (МГУ) им. М.В. Ломоносова, социологический факультет. Здесь занимаются подготовкой специалистов в области страноведения и международного туризма. Количество претендентов на одно место — 11 человек.

Российская экономическая академия (РЭА) им. Г.В. Плеханова, факультет «Высшая школа гостинично-туристической и спортивной индустрии». Вуз подготовил уже более 1800 специалистов для индустрии гостеприимства и туризма. Число бюджетных мест — 21. Студенты проходят практику в мировых сетевых отелях: Ritz-Carlton, Hilton Hotels & Resorts и других.

Российский новый университет, факультет бизнес-технологий в туризме. Имеет собственную учебно-тренинговую гостиницу — паркотель «Велес», на базе которого проводятся семинарские занятия и практика студентов, что повышает качество профессиональной подготовки будущих отельеров.

Выбирая вуз, с самого начала необходимо учитывать: гостинично-ресторанный бизнес не та сфера, где можно сначала получить диплом менеджера, а уже после искать себе место. Здесь с первых курсов предлагается попробовать себя в деле. Многие студенты начинают

официантами, горничными, а к моменту получения диплома менеджера уже занимают соответствующие административные должности в ресторанах и гостиницах.

Кроме того, нужно определиться, какой конкретно диплом вы хотели бы получить. Можно стать экономистом-менеджером или менеджером-организатором в сфере сервиса. Цели и задачи у специалистов этих двух направлений разные. Экономисты разрабатывают стратегию, ценовую политику, которая поможет гостинице или ресторану выжить в условиях конкурентной борьбы. Менеджеры-организаторы — это управленцы, которые следят за обслуживающим персоналом, отвечают

ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС НЕ ТА СФЕРА, ГДЕ МОЖНО СНАЧАЛА ПОЛУЧИТЬ ДИПЛОМ МЕНЕДЖЕРА, А УЖЕ ПОСЛЕ ИСКАТЬ СЕБЕ МЕСТО

за порядок, обеспечивают нормальную работу гостиницы или ресторана.

Именно от выбора специальности и вуза зависят вступительные экзамены: менеджеру-организатору в сфере сервиса необходимо знание русского и иностранного языков, географии, истории. А будущему экономисту помимо языков понадобится и математика. Обычно при поступлении нужно пройти также собеседование на профпригодность. **OS**



ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

АХМЕД МАНСУР АБДЕЛЬСАМИЕ, ДИРЕКТОР РЕСТОРАНА LE BUFFET ГТРК «КОРСТОН», КАЗАНЬ

О себе

Я родился в Египте, окончил в Каире Академию бизнеса и туризма ITC по специальности «Менеджмент и туризм». Работал стажером в Шарм-эль-Шейхе, помощником официанта в баре, мыл посуду. Но я всегда хотел общаться с людьми, и это стало возможным — я получил работу бармена. Впоследствии переехал жить в Россию и устроился работать в «Корстон-Казань» барменеджером. Сегодня, будучи директором ресторана, являюсь членом правления отеля.



О кадрах

Самая основная проблема нашей сферы — кадровая. Я считаю, что вузы должны выпускать специалистов, владеющих языками, навыками продаж и способных внести новые идеи в гостиничный бизнес. Проблема еще и в том, что работодатели воспринимают сотрудника не как бесценного работника, а как временного, и это нужно менять. Каждый сотрудник уникален, и к нему нужен свой подход.

О руководителях

Успешный руководитель мотивирует свою команду на достижение самых высоких целей и любит свой бизнес так же, как свою семью.

О профессии

На мой взгляд, это самая интересная сфера деятельности в мире! Каждый день мы встречаем разных людей, и если ты недостаточно гостеприимен, коммуникабелен, тебе будет сложно работать в данной области. Это как работа артиста — она не для всех.

О миссии

Могу с уверенностью сказать, что мы делаем все возможное, чтобы вывести Россию на мировой уровень в сфере гостиничного бизнеса.

Начиная с 2012 года Поволжский государственный университет сервиса (Тольятти) активно осваивает итальянское направление международного сотрудничества. В марте 2014 года партнерский Институт Райнери — Маркора в Пьяченце пригласил школьников, студентов и преподавателей из Тольятти на стажировку в сфере туризма и ресторанных бизнеса



СЕРВИС ПО-ИТАЛЬЯНСКИ



Юрий ТРЕСКОВ,
директор института
туризма
и социальных
технологий ПВГУС,
Тольятти

Поволжский государственный университет сервиса и Поволжский институт итальянской культуры (официальный представитель Общества Данте Алигьери, Рим, Италия) совместно с Институтом Райнери — Маркора организовали для стажеров увлекательную программу обучения.

Помимо теоретических и практических занятий в нее вошли экскурсии и музейные семинары, мастер-классы по итальянской кухне, уроки итальянского языка, а также встреча с администрацией и мэром Пьяченцы, который выделил студентам велосипеды на все время пребывания в городе.

В Институте Райнери — Маркора участники стажировок знакомились с системой образования Италии, особенностями подготовки специалистов туристской индустрии (занятия проводились с использованием активных и интерактивных педагогических

технологий), а также совершенствовали знание итальянского языка (все участники делегации изучают итальянский в Поволжском институте итальянской культуры Тольятти).

В программу были включены практические занятия по приему и размещению гостей, организации экскурсионных программ на примере туристических объектов севера Италии. Радушный прием стажерам оказали менеджеры и хозяева самой крупной гостиницы Пьяченцы Le Ruote, специализирующейся на приеме бизнес-туристов. Полезным стало знакомство с системой электронного администрирования отеля, а также с правилами приема и размещения клиентов гостиницы.

Кроме того, проводились семинары, посвященные видам туризма, развитым в Италии. В частности участники стажировки познакомились с новым для России направлением — агротуристическими комплексами, изучили основы организации агротуризма, побывали на предприятиях, занимающихся переработкой



сельскохозяйственных и животноводческих продуктов.

По итогам обучения стажерам были вручены Сертификаты Ассоциации агротуризма и Института Райнери — Маркора.

Уже в июне текущего года группа студентов, обучающихся по специальности «Туризм», отправится стажироваться на Сардинию. В планах университета — заключение договоров о сотрудничестве с Министерством туризма Мальты. Партнерство с Институтом итальянской культуры продолжится в рамках проекта, предполагающего стажировку и обучение тольяттинских студентов в Италии и получение двойных дипломов в сфере туризма и гостеприимства. **OS**





ГОСТЬ ДОЛЖЕН БЫТЬ ДОВОЛЕН

В Республике Татарстан туристический бизнес развивается очень активно. В 2013 году число туристов в Казани достигло 1,5 млн человек и впервые превысило количество населения города. В чем секрет такого успеха, в интервью журналу «Международное образование и карьера» рассказала Евгения Лодвигова, вице-президент Ассоциации рестораторов и отельеров города Казани и Республики Татарстан

— Евгения Анатольевна, как развивается отельный бизнес в Казани и Татарстане в целом?

— Отельный бизнес не может развиваться сам по себе, он всегда сопровождает успешное развитие города, что очень точно в случае с Казанью.

Казань заслуженно носит титул спортивной столицы России, Универсиада и крупнейшие спортивные мероприятия привлекли к городу интерес болельщиков и попутно туристов и инвесторов. За последние несколько лет количество отелей увеличилось вдвое.

Существует тесная взаимосвязь между отельерами и властями: последние выражают заинтересованность в создании мощной индустрии гостеприимства и пытаются привлечь инвесторов для реализации перспективных проектов в сфере гостиничного бизнеса.

Татарстан в целом чувствует этот тренд, да и наши знаковые туристические объекты — Болгар,

Свияжск — становятся все более узнаваемыми. Открываются частные отели в районных центрах, умело привлекающие гостей своего и соседних регионов своими плюсами: чистым воздухом, рыбакой, охотой. Развивается направление семейного отдыха, и отели здесь играют ключевую роль — роль дома, но при этом с абсолютно новыми впечатлениями.

— Чем опыт используется при организации отельного бизнеса?

— Стандарты работы берутся у лучших школ и отелей гостиничного дела, хотя все сводится к единому принципу: гость должен быть доволен.

— В Казани созданы отели самой разной ценовой категории, что делает город более доступным для туристов. Как вам это удалось?

— Как известно, спрос рождает предложение. Казань принимает самые разные мероприятия — от

гостей нужны свои отели и свои номера.

Для последнего времени показательно, что перестали строиться только отели 4* и 5*, в городе появилась очень активная прослойка хостелов и мини-отелей, которые верно завоевывают свою клиентуру.

— Есть ли отличия между сетевыми международными отелями и местными отелями Казани? Существует ли разница в организации бизнеса?

— Безусловно, за сетевыми отелями, приходящими на рынок, стоит мощь корпораций и не один десяток лет опыта. Но нельзя сказать, что местные отельеры проигрывают им, ведь люди в отелях работают одни и те же, и вопрос качества зависит от желания руководства научить персонал всему. Сетевые бренды едины в своих стандартах, это является их преимуществом, но при этом отели всегда одинаковы. В местных же гостиницах и интерьер, и спецпредложения, и выбор блюд являются единственными в своем роде. Так же наши бизнесмены развивают бизнес с учетом российской специфики, местного законодательства, что весьма эффективно.



Евгения
ЛОДВИГОВА



мировых форумов, например, «АТЭС-2012», до студенческих и детских фестивалей — буквально каждый месяц. И конечно, на каждую категорию

«ВАРЕНЬЕ» ИЗ ПРАВИЛЬНЫХ ИНГРЕДИЕНТОВ

Ресторан «Варенье» открылся совсем недавно, но уже пользуется в Самаре славой заведения европейского типа с живой кухней и душевной, солнечной атмосферой.

Здесь приятно находиться, приятно общаться, приятно кушать. Чтобы создать такой мир, требуется как много человеческих усилий, так и немало знаний.

О профессионализме ресторанных работников, об их уровне подготовки журнал «Международное образование и карьера» беседует с директором «Варенья» Ксенией Дороховой



Ксения
ДОРОХОВА

— Ксения, какой, на ваш взгляд, уровень имеет современный специалист, приходящий в ресторанный бизнес?

— Увы, я должна признать, что индустрия общественного питания в России не развита, на мой взгляд, совершенно. Профессии официанта и повара не считаются престижными. Вместе с тем это очень тяжелая работа, требующая не только знания технологии приготовления блюд, особенностей продуктов и их сочетаемости, но и определенной этики, понимания культуры питания.

Где зарождается проблема? Я считаю, в училищах, которые имеют очень низкий профессиональный уровень, ведь фактически мы получаем сейчас выпускника, умеющего в основном только чистить картошку. Но даже не это страшно. В конце концов, дайте студенту базовые знания, навыки, а по-настоящему он начнет учиться у

шеф-повара в том заведении, куда пойдет работать. Есть главная проблема: восемь из десяти выпускников на вопрос о том, почему выбрали профессию повара, отвечают: «Ну, просто надо было куда-то идти»... Они не представляют тяжести профессии, ее важности, уровня ответственности.



Я уверена, что ситуация будет меняться, ведь ресторанов открывается много, и всем нужны хорошие специалисты, а значит,

будет улучшаться оплата труда тех же поваров, будет расти и конкуренция. Учебные заведения начнут «подтягивать» программу преподавания. Как в Европе, у нас появятся целые факультеты по обучению ресторанному бизнесу.

— Проблема только в низком профессионализме?

— Нет, конечно. Сегодня у нас картина та-кая: повара — это наемники. Как в армии. Пока ты им платишь — они с тобой работают. Как только им предложат больше, они уйдут. Привязки к идее ресторана, к духу дела нет совер-шенно. Это без прикрас. Но это не значит, что с данной ситуацией не надо работать. В нашем ресторане есть такие повара, которые живут идеей — не только ресторана, но и всей инду-стрии питания и ратуют за ее развитие. Нужно мотивировать поваров на качество работы, пробовать создать такую организацию, в ко-торой бы богатели все: не только инвесторы, учредители и директора, но и весь персонал.

С официантами дела обстоят еще хуже, чем с поварами. Готовых квалифицированных кадров нет, а ведь это очень сложная профессия. В Ев-ропе этому учатся, и только с дипломом тебя примут на хорошее место.

Наш рынок во многом не готов предоставить работникам необходимые условия по оплате труда и возможности обучения.

— Как в своем ресторане вы пытаетесь из-менять сложившуюся ситуацию?

— У нас в штате есть профессиональный ме-неджер по персоналу. Замечу, для одного ре-сторана, а не сети, это роскошь, но это было осознанное решение. У этого сотрудника есть специально разработанная программа обу-чения, которая уже на первоначальном этапе дает нам возможность понять, что знает чело-век о своей профессии, готов ли работать в на-



Ресторан-кондитерская-пекарня
«Варенье»

Самара, ул. Ленинградская, д. 60
Тел. +7 (846) 200-14-48
E-mail: mail@varenje.me
www.varenje.me



шай команде, какие возможности для развития имеет. Нам важно «почувствовать» сотрудника, увидеть, совпадут ли наши ожидания.

— Сейчас модно приглашать заграничных специалистов в рестораны...

— Я бы не рекомендовала это делать: иностранные работники имеют совершенно другой менталитет, они приезжают из стран, где ресторанный бизнес ведется на совершенно ином уровне. Если бы у меня была возможность, то я отправила бы сотрудников на стажировку за границу, чтобы они поработали там, в другой среде, прониклись культурой обслуживания, подняли свой профессиональный уровень..

Еда в ресторане — это целая отдельная культура в Европе, даже образ жизни. Делить хлеб с другим человеком — это очень важно, это акт доверия, сотрудничества, понимания. Недаром люди бизнеса, понимающие это, частенько проводят переговоры в ресторане. Хочу сказать, что раньше все это было в России, но потом пагубная концепция советских столовых это разрушила. После перестройки вдруг все, как голодные, кинулись в другую крайность: открывались дорогие пафосные рестораны с иностранной едой, копируя друг друга.

СЕКРЕТЫ «ЖИВОЙ» КУХНИ

- ✓ Хлеб, приготовленный по домашним рецептам, выпекается на шамотном камне, аналоге дровяной печи, потому и вкус у него особенный.
- ✓ Для изготовления печений, пряников, пирожных, торты не используются гомогенизированные жиры, маргарини, сахарные сиропы и усилители вкуса, а только хорошее 82-процентное сливочное масло.
- ✓ При приготовлении мяса, птицы, рыбы наряду с традиционными методами применяется пастеризация. Продукты проходят обработку в вакуумной среде, при низкой температуре (+63-64°C) в течение длительного времени. В итоге получается блюдо, имеющее вкус «живого» продукта и сохранившее все свои полезные свойства. Для получения хрустящей корочки его можно слегка обжарить, а потом подать с каким-нибудь необычным гарниром вроде яблочного пюре.
- ✓ На кухне нет морозильной камеры и СВЧ-печи. Мясо в ресторан поступает небольшими партиями максимум на два дня и хранится охлажденным. У ресторана своя коптильня, здесь получают, например, классическую свиную грудинку горячего копчения с ольховыми опилочками и дымком.

Главным в ресторане стал уровень престижности. Но разве в этом его истинная роль?

Я очень рада отзывам (в том числе от зарубежных гостей) о «Варенье» как о заведении европейского уровня, так как они чувствуют себя у нас, как... дома. Вот главная ценность! Спросите, может ли один ресторан изменить общее отношение людей к ресторанной культуре? Уверена — да! Вспомните выражение: «Хочешь изменить мир, начни менять себя».

— Важной идеей концепции вашего ресторана являются живая кухня и использование фермерских продуктов...

— Полагаю, что в сфере общественного питания этот тренд внедрил известный всем Джеймс Оливер. Он первым стал громко говорить о том, что идея фастфуда, идея «быстрой еды» — страшная вещь. Ты быстро ешь, быстро насыщаешься, быстро начинаешь чувствовать голод. Парадокс: ты быстро теряешь вкус. К жизни. Ведь чтобы чувствовать настоящий вкус продуктов, надо себя тренировать физически и эмоционально, надо уметь «проживать» различные эмоции, получаемые от пищи — как от простых, так и от сложных сочетаний. Фастфудовские же усилия вкуса приучают организм лениться: ему уже не надо тратить усилия на переработку еды. И тогда нарушаются естественные функции. Отсюда и ожирение, и — как ни крути — мутность сознания, ведь мы — то, что мы едим.

— Что делает ресторан успешным?

— Прежде всего люди, которые в нем работают. Любят создавать еду, умеют преподнести ее гостям, способные общаться с самыми разными гостями. И, безусловно, гости, которые достаточно требовательны к жизни, и им не все равно, где они находятся, что едят, с кем общаются. Второе условие — грамотно организованное, одушевленное пространство и приятная атмосфера. Человек, который развивается, знает, что гармонию можно создать только из правильных ингредиентов, а это все, что нас окружает — живые люди, живая еда, живая музыка, живые вещи.

Давайте постигать это искусство вместе. **OS**

Беседовала
Людмила Пожидаева

ШВЕЙЦАРСКИЙ СТАНДАРТ

Многие студенты, мечтающие о международной карьере отельера, справедливо отдают предпочтение швейцарским высшим школам отельного, туристического и ресторанного менеджмента. Каковы особенности и преимущества обучения в Швейцарии и какими качествами должны обладать будущие специалисты отрасли?



Павел АНТИПОВ,
генеральный директор
ГК «ОПТИМА СТАДИ»

Швейцария по праву считается лидером в подготовке и обучении специалистов в сфере отельного, туристического и ресторанного менеджмента. Преимущество швейцарской модели обучения заключается прежде всего в сочетании серьезной теоретической подготовки с получением профессионального опыта по специальности. Ежегодные стажировки длительностью от 4 до 6 месяцев являются неотъемлемой частью учебного процесса. Как правило, студенты проходят практику в отелях и ресторанах. Ежемесячная заработная плата стажера в Швейцарии составляет 2-2,2 тыс. швейцарских франков (80-88 тыс. руб.) в



**ВЫПУСКНИКИ
ШВЕЙЦАРСКИХ ВЫСШИХ
ШКОЛ ОТЕЛЬНОГО,
ТУРИСТИЧЕСКОГО
И РЕСТОРАННОГО
МЕНЕДЖМЕНТА ПОЛУЧАЮТ
СРАЗУ 2 ДИПЛОМА:
ШВЕЙЦАРСКИЙ, А ТАКЖЕ
БРИТАНСКИЙ ЛИБО
АМЕРИКАНСКИЙ**

месяц. После вычета налогов, оплаты аренды жилья и расходов на питание у студента остается минимум 1 тыс. швейцарских франков (40 тыс. руб.). Занятия во всех школах проходят на английском, а изучение немецкого или фран-

цузского языка в большинстве из них входит в обязательную программу.

Еще одним преимуществом швейцарской модели обучения является его интернациональная среда. За 2-3 года учебы вы обретете друзей практически со всех континентов, и ваши социальные и деловые связи станут надежным подспорьем в карьере.

Где учиться?

В Швейцарии достаточно много школ отельного менеджмента, каждая из которых имеет свои особенности. Расскажем о наиболее известных и престижных, выпускники которых успешно работают практически во всех уголках планеты.

Сразу пять ведущих учебных заведений страны в области гостиничного, туристического и ресторанного дела объединяет Swiss Education Group:

- Swiss Hotel Management School;
- Hotel Institute Montreux;
- International Hotel and Tourism Training Institute;
- Cesar Ritz Colleges;
- Culinary Institute Switzerland.

Представляем три из них.

Swiss Hotel Management School (SHMS) — крупнейшее учебное заведение Швейцарии по подготовке специалистов гостиничного менеджмента на английском языке. Школа предлагает дипломные и бакалаврские программы мирового класса на базе среднего образования, а также программы постдипломного обучения (для тех, у кого уже есть высшее образование) в сфере гостиничного, ресторанных и туристического менеджмента, а также в сфере организации деловых мероприятий. Два учебных центра школы

лы SHMS в Ко (рядом с Монтре) и Лейзине принимают студентов из 65 стран мира. Полная стоимость 3-летней бакалаврской программы в SHMS составляет 106,2 тыс. швейцарских франков (4,248 млн руб.), включая проживание, питание, страховку и учебные материалы.

Hotel Institute Montreux (HIM) — институт гостиничного менеджмента в городе Монтре, является одним из старейших учебных заведений Швейцарии, предлагающих обучение гостиничному делу и бизнесу на английском языке. За годы существования HIM заработал отличную репутацию во всем мире путем внедрения современных образовательных программ и технологий. Практические навыки студенты получают через предоставляемые стажировки на каждом этапе обучения в соответствии с изученными теоретическими аспектами управления гостиничным бизнесом. Стоимость 3-летней программы бакалавриата составляет 111,75 тыс. швейцарских франков (4,47 млн руб.).

Cesar Ritz Colleges — институт отельного менеджмента, основанный в 1982 году. Его кампусы расположены в городах Ле Бувре, Бриг и Люцерн. Cesar Ritz — это первое учебное заведение, которое в своих программах объединило преимущества традиционного практико-ориентированного швейцарского образования в сфере гостеприимства и американского университетского образования в области менеджмента.

Сеть лучших элитных гостиниц в мире Ritz Carlton, основанная великим швейцарским отельером Цезарем Ритцем, благодаря безупречной репутации сделала название Ritz си-

ШКОЛА ИЛИ УНИВЕРСИТЕТ?

За рубежом словом «школа» принято называть высшие учебные заведения, специализирующиеся в определенной отрасли: например, школа юриспруденции, бизнес-школа. Отличительной особенностью швейцарских высших школ отельного, туристического и ресторанных менеджмента является то, что их выпускники получают сразу два диплома: швейцарский, а также диплом либо британского, либо американского университета. Это обстоятельство дает молодому специалисту дополнительное конкурентное преимущество при устройстве на работу.



бакалавриата разработана совместно с престижным британским университетом The Robert's Gordon University. А выпускники 2-летней программы МВА получают помимо швейцарского еще и диплом американского The City University of Seattle. Год обучения в школе делится ровно пополам: 6 месяцев теоретической подготовки плюс 4-6 месяцев стажировки. Полная стоимость программы бакалавриата составляет 78,7 тыс. швейцарских франков (3,148 млн руб.), включая проживание, питание и страховку, а 2-летней программы МВА — 49,2 тыс. швейцарских франков (1,968 млн руб.).

ЦИФРЫ
И
ФАКТЫ

По данным Всемирной туристической организации, на индустрию гостеприимства приходится **4%** от мирового ВВП и **3%** рабочих мест. Сектор гостеприимства обеспечивает занятость более **250 млн** человек.



номином слов «люкс» и «роскошь» и впервые ввела в практику философию высшего уровня обслуживания, знакомую нам под известной фразой «Клиент всегда прав!». Стоимость 3-летней бакалаврской программы этой школы составляет 105,65 тыс. швейцарских франков (4,226 млн руб.), также включая проживание, питание, страховку и учебные материалы.

Более «бюджетной» школой выглядит **Business & Hotel Management School (BHMS)**, расположенная в Люцерне. Школа является частью старейшей образовательной группы Benedict Education Group, в учебных заведениях которой обучается более 15 тыс. студентов. Программа

основными требованиями для поступления в швейцарские школы отельного и туристического менеджмента являются наличие аттестата о среднем образовании или университетского диплома (в зависимости от программы), подтвержденный международным сертификатом IELTS (или эквивалент) уровень английского языка (5.5-6.0), а главное — ответственное отношение к учебе и активная нацеленность на успешную карьеру.

Сфера гостеприимства — пожалуй, одна из немногих, имеющих единые стандарты во всех странах, независимо от политического режима или экономической ситуации. Если вы легки на подъем, не боитесь изменений и без труда находите общий язык с другими людьми — эта профессия для вас! 

Подобрать учебное заведение, забронировать курс, оформить визу помогут специалисты МОЦ «ОПТИМА СТАДИ», тел. +7 (846) 2709599, 2709344, www.optimastudy.ru



Наш соотечественник Михаил Мясин живет и работает в Саутгемптоне — городе на юге Англии, известном своим портом для круизных кораблей. Но его профессия связана не с морем, Михаил — один из самых молодых управляющих отелем. Как добиться успеха в гостиничном бизнесе, Михаил делится с читателями журнала «Международное образование и карьера»

МЕЧТА, СТАВШАЯ ПРОФЕССИЕЙ

— Михаил, какие возможности дает сфера гостеприимства в плане построения карьеры?

— Одно из самых главных преимуществ нашей профессии — возможность работать по всему миру: принципы работы в разных странах не сильно различаются, а хорошие специалисты востребованы везде. Сфера гостеприимства очень обширна — от отелей и ресторанов до казино и круизных кораблей, не говоря уже о специализированных отелях (маркетинг, HR или управление ценами и доходами), поэтому всегда можно найти что-то подходящее.

— Какими качествами должен обладать специалист, работающий в гостиничном бизнесе?

— Самое главное — умение работать с людьми, как с гостями, так и с коллегами. Также важно быть разносторонним человеком: отельное дело затрагивает многие области, и везде нужно об-

ладать достаточными знаниями. Для карьерного роста никак не обойтись без лидерских качеств, необходимых любому управляющему. Помимо этого нужно быть готовым работать по очень гибкому графику, утром и вечером, в выходные и праздники.

— Что необходимо для успешного поиска работы в отелях?

— Очень важен соответствующий опыт, и если его нет, то придется приступить к работе с начальных позиций, это за границей воспринимается как должное. То, что вы выучились отельному менеджменту, совершенно не означает, что вы сразу займете место управляющего. Однако образование в этой сфере дает толчок для продвижения и в дальнейшем всегда будет вашим преимуществом. Также важны хорошие рекомендации — зачастую они являются решающим фактором при выборе кандидата.

— Как вам пришло решение получить образование в сфере гостеприимства за рубежом?

— Я всегда любил путешествовать, в школе мне нравились иностранные языки и география, поэтому учиться за границей

было моей мечтой. Карьера отельера привлекла меня возможностью посмотреть мир, выучить языки и познакомиться с разными культурами.

— Вам часто приходится переезжать. Есть ли предметы, с которыми вы не расстаетесь?

— Раньше, когда я был студентом, я везде возил с собой российский флаг, который гордо вешал на стену, где бы я ни жил. Еще со мной всегда фотографии, которые в наше время очень легко перевозить в электронном виде.

— Ваш взлет по карьерной лестнице можно назвать стремительным. Что помогло достичь успеха?

— Прежде всего желание добиться своих целей, реализовать себя в этой профессии. Я всегда старался хорошо учиться, окончил университет с отличием. Также тщательно подходил к выбору практики, продумывал, какой опыт для меня наиболее полезен в то или иное время. Конечно, без знания языков моя карьера была невозможной.

— Каковы ваши дальнейшие карьерные притязания?

— Я планирую дальше расти и развиваться в этой индустрии и в частности в компании Accor, на которую работаю в данный момент. В будущем намереваюсь перейти в сеть отелей более высокого класса (Novotel, Mercure) или в региональное управление сетью отелей эконом-класса. **OS**

Беседовала Оксана Ярун



ПОРТФОЛИО

Михаил Мясин

В 2003 году окончил Гуманитарный лицей №39 в Тольятти.

В 2006 году получил диплом European Center for Tourism Studies (Корфу, Греция), в 2007 году — степень бакалавра с отличием в Sheffield Hallam University (Шеффилд, Великобритания).

Работал в отелях Шотландии, Греции, с 2007 года — в сети отелей Ibis в Бристоле, Бирмингеме (Великобритания).

С июня 2013 года — главный управляющий отеля Ibis Southampton Centre (Саутгемптон, Великобритания).

Языки: русский, английский, греческий, французский.

СТАРТ КАРЬЕРЫ ОТЕЛЬЕРА

Программы обучения сервисным специальностям, предлагаемые George Brown College (Канада), пользуются популярностью у студентов со всего мира, ведь выпускники этого вуза всегда востребованы среди работодателей. Об особенностях подготовки специалистов в интервью журналу «Международное образование и карьера» рассказал преподаватель колледжа Дарио Гесчини

— Дарио, какие профессии в сфере гостинично-ресторанного бизнеса и туристиеского менеджмента можно получить в George Brown College?

— Колледж предлагает большое число программ обучения в Центре гостиничного хозяйства и кулинарного искусства, и каждая из них специально ориентирована на потребности студентов с различными карьерными целями. Выпускники таких программ, как «Гостиничный менеджмент» и «Гостиничное хозяйство, туризм и досуг», устраиваются на администраторские и руководящие должности в крупнейшие отели.

— Расскажите подробнее о программах в сфере гостиничной индустрии.

— Сертификационные программы делятся 1 год, с получением диплома — 2 года. Кроме того, мы предлагаем 4-летнюю программу получения степени бакалавра прикладных бизнес-наук по оперативному управлению

гостиничным хозяйством, готовящую студентов к работе в многогранной современной гостиничной сфере.

Наши студенты впоследствии могут перейти на учебу в другие вузы, включая канадские и международные университеты.

Для большинства дипломов и сертификатов стоимость обучения составляет около 12 880 канадских долл. (420 тыс. руб.) за 2 семестра.

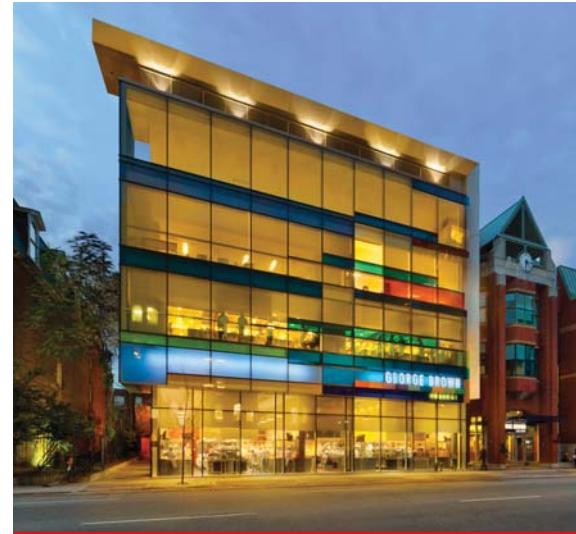
— В чем преимущества обучения профессиям гостиничной индустрии именно у вас?

— George Brown College расположен в центре Торонто, в самом сердце гостиничной и туристиеской индустрии города, поэтому наши студенты постоянно наблюдают за работой ведущих ресторанов, гостиниц и профессиональных устроителей

мероприятий. В рамках большинства программ мы предлагаем так называемые выездные размещения, обеспечивающие получение студентами опыта работы в реальных условиях.

— Оказываете ли вы выпускникам содействие в трудоустройстве?

— Наш Центр карьерных услуг проводит семинары и



ПОРТФОЛИО

Бакалавр технических наук, сертифицированный специалист по работе с персоналом. В George Brown College преподает курсы «Управление персоналом» и «Лидерство».

Внес ключевой вклад в разработку методических рекомендаций по набору персонала и развитию талантов на территории Северной Америки и в рамках общемировых проектов.



Дарио ГЕСЧИНИ

практикумы, охватывающие все возможные вопросы: от написания идеального резюме до мастерства прохождения собеседований. Студенты также могут лично проконсультироваться со специалистом по вопросам карьеры.

— Каковы условия поступления для иностранных студентов?

— Для поступления на программы сертификации или получения диплома от студентов требуется иметь аттестат об окончании школы, а также результат экзамена TOEFL или IELTS. Для аспирантских сертификационных программ претенденты должны также иметь диплом о получении высшего образования. George Brown College предлагает программы стипендий для студентов, начиная со второго семестра или второго года их обучения. **OS**

Беседовал Леонид Антипов

ОТЗЫВ ВЫПУСКНИКА

Александр ОЛГИН, управляющий рестораном в Holiday Inn Guelph, выпускник George Brown College 2009 года:

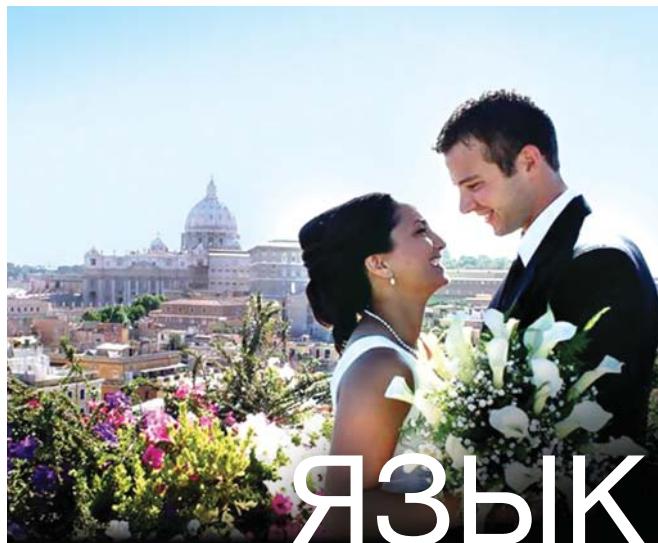


— Большинство работодателей в нашей отрасли ищут именно выпускников программ гостиничной индустрии George Brown College, поскольку это очень сильный факультет. Твердая репутация вуза в сочетании с полученными знаниями и навыками очень помогли в продвижении моей карьеры.

Императору Священной Римской империи Карлу V приписывается следующее изречение: «Я говорю по-испански с Богом, по-итальянски — с женщинами, по-французски — с мужчинами и по-немецки — с моим конем». В то время итальянский заслуженно именовался языком любви, а также музыки и пения. Но и спустя столетия этот нежный язык ласкает слух и дарит наслаждение. Вот почему многие эксперты называют его самым красивым среди тысячи других языков



Сара ФОРТУНА, профессор Университета им. Г. Маркони в Риме, Италия



ЯЗЫК ЛЮБВИ И ПЕНИЯ

Преемник латыни

Итальянский наряду с французским, испанским, португальским и румынским входит в группу романских языков — часть индоевропейской языковой семьи. Среди романских языков итальянский во многих аспектах наиболее близок к латыни, что было с гордостью отмечено Данте в его книге *De vulgari eloquentia* («Народное красноречие»). Автор подчеркнул поразительные случаи лексического сходства между латинским языком и «лингва-дель-Си».

В отличие от французского и английского итальянский является так называемым фонетическим языком — слова пишутся (лишь с некоторыми исключениями) ровно так, как они произносятся.

По сравнению с латынью итальянская грамматика заметно упрощена: местоимения склоняются по падежам, но существительные — нет. В итальянском только два рода, женский и мужской,

и два грамматических числа: единственное и множественное. Существительные и прилагательные изменяются по роду и числу. Подлежащее обычно предшествует сказуемому, и тем не менее типичная для многих языков структура SVO (подлежащее — сказуемое — дополнение) в итальянском может быть перевернута, что меняет и смысл предложения. Итальянский является так называемым pro-drop-языком: местоимения перед глаголами обычно опускаются, так как четко различимое спряжение глаголов недвусмысленно указывает на них.

«Диалект с успешной карьерой»

Итальянский удивительно консервативен практически по всем параметрам (в том, что касается фонетики, семантики, грамматики). Несмотря на то, что уже в средневековье на этом языке писались сложные публицистические и литературные произведения, с тех пор итальянский не претерпел серьезных изменений. Великие поэты и писатели того времени Данте, Петрарка и Боккаччо, словно настоящие мастера-кузнецы, отточили итальянский язык и поспособствовали его становлению в качестве выдающейся литературной модели в западной культуре.

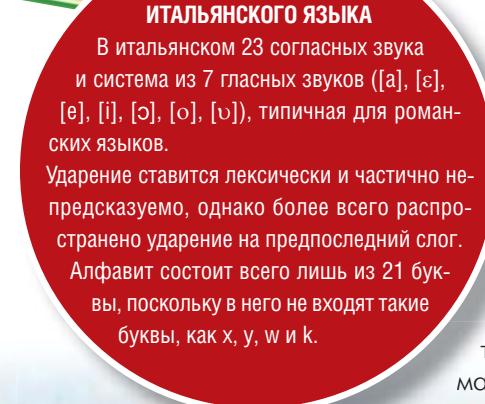
Удивительно, что мы все еще можем свободно понимать их работы без использования перевода, в отличие от произведений других европейских писателей того же периода. Причину такой лингвистической стабильности следует искать в политической истории Италии — крайне раздробленной стране, ставшей единым государством только в 1861 году. После объединения Италии новое правительство столкнулось с огромным разнообразием диалектов на территории страны и подавляющей неграмотностью ее населения. Все эти диалекты — северный, центральный, южный и островной — имели своеобразные язы-

ЗВУКИ И БУКВЫ ИТАЛЬЯНСКОГО ЯЗЫКА

В итальянском 23 согласных звука и система из 7 гласных звуков ([a], [e], [i], [o], [u]), типичная для романских языков.

Ударение ставится лексически и частично не-предсказуемо, однако более всего распространено ударение на предпоследний слог.

Алфавит состоит всего лишь из 21 буквы, поскольку в него не входят такие буквы, как x, y, w и k.



ковые особенности; жители разных языковых зон едва ли могли понять друг друга.

Как же следовало объединить Италию в лингвистическом плане? Этот вопрос очень живо обсуждался самыми именитыми итальянскими писателями и интеллектуалами (сегодня эту дискуссию называют *questione della lingua* — «языковой вопрос»). В ходе дебатов выявился очевидный победитель — Alessandro Manzoni, который предложил принять в качестве национального языка современный флорентийский диалект и сам использовал его в качестве модели, переписав на нем свой роман *I promessi sposi* («Обрученные»).

Итальянский социолингвист Гаэтано Берруто утверждает, что национальный язык — это просто диалект с успешной карьерой, имея в виду прежде всего именно итальянский и тот факт, что различные исторические и культурные элементы способствовали выбору престижного флорентийского диалекта официальным государственным языком.

И тем не менее в ходе окончательной эволюции итальянского другие диалекты взяли своего рода реванш над флорентийским. На итальянском как стандартизованном языке, правила которого были заданы писателями и лингвистами, на деле не говорил никто. В течение долгого времени итальянцы использовали местные диалекты в неформальных ситуациях и государственный итальянский — в формальных, но постепенно все лучше знакомились со своим национальным языком и, наконец, смогли применять его и при общении с друзьями и родственниками.

Итальянцы учили государственный язык самыми разными способами: конечно же, при получении образования, но также и при поступлении на армейскую службу, миграции в пределах Италии (в основном в более богатую и промышленно развитую северную часть страны), слушая радио и, начиная с конца 1950-х, перед телевизором.



Данте Алигьери

БОЖЕСТВЕННЫЙ СЛОГ

Когда молодой Данте Алигьери начал сочинять стихи, поэты старой школы предпочитали латынь, на которой уже никто не говорил. Данте имел смелость писать на народном итальянском языке. Последние годы своей жизни Данте писал поэму, которую, по обычаям того времени, называл «Комедией». Для того чтобы создать терцинами такое огромное произведение, надо было владеть всеми богатствами родного языка, использовать все его возможности — словарь, ритм, музыкальность. Потомки оценили талант автора и, чтобы выразить свое восхищение, назвали произведение «Божественной комедией».

Живущие и работающие за границей итальянские иммигранты обнаружили жизненную важность общения на итальянском.

Где говорят по-итальянски?

На итальянском говорят не только в Италии, но и в Сан-Марино, Ватикане и Швейцарии, в которой он является одним из официальных языков. Кроме того, носители итальянского языка и итальянские языковые общины можно найти во многих частях мира вследствие массивных миграционных потоков, имевших место на протяжении последних двух столетий: в Южной и Центральной Америке, в США, Австралии и Европе (особенно в Германии и Франции). В течение недолгого колониального периода на африканском континенте в годы фашизма итальянский также был введен в систему образования в колонизированных странах, и на нем до сих пор говорят и/или понимают его в Эритрее, Сомали и Ливии.

В настоящее время Италия переживает новую волну иммиграции, в особенности из Северной Африки и Восточной Европы. Это явление снова подняло интерес к изучению итальянского как первого иностранного языка. Несмотря на частые очень сильные фонетические и морфосинтаксические расхождения, иммигранты из Африки, Восточной Европы и Азии успешно изучают итальянский, если социальное окружение вкладывает достаточно средств в интеграцию этих учащихся. При спонтанном обучении такие «но-



ЦИФРЫ И ФАКТЫ

85 млн человек

в мире говорят по-итальянски, из них

59 млн человек — в Италии

3% граждан Европы используют итальянский в качестве второго языка



вые итальянцы», как правило, начинают говорить на одном из региональных вариантов итальянского или даже на диалекте в том случае, если он является самым распространенным местным языком общения. В результате возникает несколько странный для слуха пожилых итальянцев, но по-своему очаровательный сплав различных акцентов, интонационных моделей и языковых конструкций. **OS**

Многие русские, съездив в Италию и влюбившись в эту прекрасную страну — Бэль Паэзе, как называют ее итальянцы, — чувствуют непреодолимое желание приобщиться к ее великой культуре.

А как же сделать это наилучшим образом, если не выучить певучий и мелодичный итальянский язык?



Гелия
ЗАЙНУЛЛИНА,
преподаватель
итальянского языка
в ЛК «Я-Полиглот»,
Самара

В отличие от английского языка, который учат все, к изучению итальянского приступают подлинные эстеты. Я преподаю итальянский с 2006 года, за это время среди моих студентов были и тренеры по фитнесу, и стилисты, и телеведущие, и депутаты, и владельцы

ВЛЮБЛЕННЫЙ В ЯЗЫК

Андрей СЕВОСТЬЯНОВ, студент Уральской государственной академии ветеринарной медицины (Троицк):

— Наверно, для каждого человека есть своя страна — та, атмосфера которой, как кислород, будет питать его душу и сердце до конца жизни. И для меня эта страна — Италия. Италия — это искусство вкусно готовить; это узкие неповторимые улочки, каждая со своей историей; это приветливые и дружелюбные люди, готовые в любой момент с радостью помочь запутавшему гостю



найти дорогу; это, конечно, самый мелодичный в мире язык! Именно с языка началось мое знакомство с Италией. Учить итальянский несложно, достаточно просто полюбить его, и он полностью поглотит тебя. Я начал изучать его три года назад, и когда мне наконец-то удалось посетить Италию, был счастлив использовать свои знания. Хочу представить вашему вниманию свои стихи, на которые меня вдохновила эта прекрасная страна:

*Solo grande e bello amore
Vive per sempre nel mio cuore,
Perché io ricordo tutti i giorni
Quando eravamo nel parco soli.
Ti amavo per il tuo sorriso,
Che era sul tuo bel viso,
Ma il freddo ha ucciso i sentimenti
Ti voglio chiedere: "Come ti senti"?**

* Только большая и красивая любовь
Навсегда живет в моем сердце,
Потому что я помню те дни,
Когда в парке были только мы.
Я любил тебя за твою улыбку,
Которая была на твоем красивом лице,
Но этот холод убил все чувства,
Я хочу только тебя спросить:
«Что же ты чувствуешь сейчас?».



брендовых магазинов, и капитаны дальнего плавания, и модели.

Но все же большинство изучающих итальянский — это студенты-лингвисты, девушки, желающие выйти замуж за итальянцев, владельцы совместного с Италией бизнеса, а также просто любители путешествий.

Итальянский — просто находка для русских людей. Этот язык очень близок к русскому — и

по фонетике, и по грамматике. Выучив пару несложных правил чтения, можно самостоятельно прочитать любое слово. Практически не надо «ставить» никакое произношение — достаточно слушать носителей языка. Если же вы когда-либо учили французский, итальянский станет для вас «френч-лайт».

Не хочу сказать, что язык выучится сам собой — такого просто не бывает, и поработать придется, но результаты людей, уделяющих должное внимание итальянскому языку, впечатляют. Лично знаю тех, кто за полгода сдал на сертификат CILS уровня B2. А выучив итальянский, вы с удивлением обнаружите, что практически знаете и испанский — как минимум на 70 процентов.

Во всех частных языковых школах обучение в основном ведется с использованием коммуникативной методики и аутентичных итальянских учебников, при этом внимание не заостряется на грамматике и на «скучных» аспектах изучения языка. После такого курса студенты могут вполне нормально объясняться в путешествиях по Италии. Те, кто ставит перед собой более высокие цели, может сдать экзамен CILS, устраиваемый во всем мире Университетом Сиены. В России его можно сдать в Итальянском институте культуры при Посольстве Италии в Москве.

Дело за малым — начать учить итальянский! *Benvenuti tutti!**

*Добро пожаловать всем!



Главная героиня и автор книги «Есть, молиться, любить» Элизабет Гилберт начинает свое путешествие в поисках себя и вдохновения с Италии, где она проводит четыре месяца, изучая итальянский язык и итальянскую гастрономию, — идеальный способ узнать страну изнутри, попробовать ее «на вкус»

ИТАЛЬЯНСКИЙ В ИТАЛИИ

Елена
СОЛОМАТКИНА,
руководитель
отдела языковых
программ МОУ
«ОПТИМА СТАДИ»



Даже если у вас нет в распоряжении четырех месяцев, ничто не мешает вам побаловать себя и провести заслуженный отпуск в Италии, пусть даже двухнедельный. Только при этом обязательно возьмите курс итальянского языка — нет лучшего способа познакомиться со страной, как начать говорить на ее языке. К тому же итальянский — один из самых красивых языков в мире.

С чего же начать знакомство с Италией? Это очень сложный

10 вещей, которые нужно сделать в Италии

вопрос, так как каждый город Италии уникален и неповторимо красив. Загадочная и романтичная Венеция, стильный и энергичный Милан, горделивый и властный Рим, красавица и умница Флоренция — ни один город не оставит вас равнодушным. Кстати, в Италии хорошо развита железнодорожная сеть, и вы легко сможете добраться до соседних городов за час или два. Так, например, проживая в Милане, можно съездить на экскурсию в Геную, Павию, Брешию, Верону или в небольшие уютные городки (Комо, Дезенца-но, Сало, Сирмионе) на знаменитых итальянских озерах — Гарда, Комо, Изео, Маджоре.

Главное во время таких прогулок — не спешить. Итальянцы вообще очень неспешный народ. И в этом, наверное, их секрет — пожалуй, ни одна другая нация не умеет так наслаждаться жизнью, как это делают итальянцы. Они неспешны в еде — наслаждаются каждым

кусочком идеально приготовленной пасты с легким привкусом орегано и пармезана, запивая немножко терпким красным сухим вином. Несспешны в общении и способах проведения досуга — могут часами планировать отпуск или уик-энд, обсуждать с друзьями нюансы приготовления ризotto или покупки; неспешны даже в работе, но по-хорошему, любя свое дело и всецело отдаваясь ему.

Когда бы вы ни решили посетить эту замечательную страну, мягкий средиземноморский климат сделает ваше пребывание в Италии максимально комфортным. Только не забудьте вернуться! **105**



ИТАЛЬЯНСКИЙ ДЛЯ ИНОСТРАНЦЕВ

В центре Милана расположена школа *International House Milan*, предлагающая индивидуальные занятия, стандартные, интенсивные и сверхинтенсивные групповые курсы любого уровня, а также вечерние и летние программы по направлению «Мода и дизайн». Летний курс «Необходимый минимум итальянского для начинающих» идеально подходит тем, кто хочет с пользой провести небольшой отпуск в Милане.

Языковая школа *Sprachcaffe* предлагает прекрасную возможность отдохнуть и выучить итальянский язык в Риме, в двух шагах от собора Св. Петра, в центре Флоренции или в Калабрии — в окружении садов и апельсиновых рощ. Программы рассчитаны на школьников и студентов от 16 лет: стандартный, интенсивный курс, академический семестр/экзаменацонный курс, индивидуальные занятия, а также курс итальянской кухни.

Получить подробную информацию о языковых программах можно в международном образовательном центре «ОПТИМА СТАДИ»,
тел.: +7 (846) 2709344, 2709599; www.optimastudy.ru



- **НОВОСТИ И АНАЛИТИКА**
- **ОТЗЫВЫ об агентствах**
- **АКТУАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ на недвижимость**
- **ФОРУМ (более 40 000 сообщений)**
- **ОБЪЯВЛЕНИЯ**
- **ФОТОГРАФИИ более 4000 домов на карте Казани**



WWW.REPORTAL.RU



ЖЕМЧУЖИНА АДРИАТИКИ

Адриатическое побережье Италии — это многокилометровая полоса белоснежных пляжей, цепочка престижных курортов. Это манящий аромат блюд итальянской кухни из местных уютных ресторанов, насыщенный солнцем вкус изысканных вин. Это, наконец, незабываемый летний отдых в уникальной природной зоне



Анна КРЮКОВА,
член совета
директоров компании
«Tutta Italia»
IMmobilien
Consulting GmbH
(www.tutta-italy.ru)

Ценители качественного отдыха хорошо знают такие известные курортные города Адриатического побережья Эмилии Романьи, как Риччионе, Римини, Равенна, Червия. Но мало кто знает о существовании маленького городка Милано Мариттима, расположенного в 30 км к северу от Римини по дороге на Равенну и окруженного со всех сторон сосновыми и кедровыми рощами. Прелестного городка, отдых в котором с момента его основания и до сих пор считается престижным и эксклюзивным.

Рождение Милано Мариттима можно отнести к 1 июня 1911 года, когда было зарегистрировано одноименное акционерное общество, решившее заняться строительством морского курорта класса люкс на Адриатическом побережье рядом с Червией. Большинство акционеров этого общества составляли представители финансовой, промышленной, юридической и политической элиты Ломбардии, решившие, что именно это место на побережье Адриатического моря достойно того, чтобы сюда из душного Милана приезжали их семьи на летний отдых.

Окрестности Милано Мариттима уникальны благодаря своим

природным достоинствам: прозрачному морю с пологим дном, прекрасным песчаным пляжам, расположенным неподалеку соленым озерам с целебными грязями, а самое главное — огромному заповедному лесу средииземноморских сосен — пиний, источающих целебный смолистый аромат.

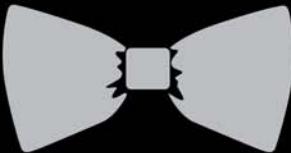
Одним из авторов проекта будущего курорта был талантливый художник, дизайнер и архитектор Джузеппе Паланти, которому удалось органично «вписать» здания в стиле либерти в роскошь садов, клумб и парков.

Первые гостиницы, виллы и резиденции в Милано Мариттима были построены в 1912 году. С тех пор курорт рос и изменялся, не утрачивая при этом своей эксклюзивности.

Милано Мариттима — это город, в котором дышится легко. Здесь можно поправить здоровье благодаря омолаживающим процедурам в источниках Червии, наслаждаясь целебными грязевыми ваннами соленого озера, плавать в море, поиграть в гольф, теннис, покататься на лошадях или выйти в море на яхте. Милано Мариттима — это город, в котором танцуют со звездами итальянского футбола и подиума в престижныхочных клубах. Жизнь в Милано Мариттима всегда стоила несколько дороже, чем на других курортах, но это действительно того стоит! **OS**

90,6 BUSINESS FM
первое деловое радио

2



года

с теми, кто в теме

РАБОТА ПО НАЙМУ ИЛИ СВОЙ БИЗНЕС?

26 мая отмечается День российского предпринимательства. В преддверии праздника эксперт журнала «Международное образование и карьера», успешный менеджер, предприниматель с более чем 20-летним стажем рассказывает о том, как стать генеральным директором своей жизни

Александр ТАРАБРИКОВ, председатель совета директоров компании «Аланта»



Трудиться за зарплату

Для большинства людей понятие успеха в жизни прежде всего ассоциируется с достижением высокого уровня доходов, карьерным ростом, возможностью регулярно проводить отпуск в престижных местах... Бессспорно, все это имеет важное значение, и тех, кто этого добился, мы считаем счастливчиками. Однако зачастую бывает и так, что человек, значитель-

Вместе с тем многие люди просто не видят для себя другой судьбы. Они всю жизнь работают по найму ради денег и не знают, как жить иначе, либо не верят, что способны на нечто другое.

Традиционная система нашего образования также «заточена» под выращивание специалистов, которые будут трудиться за зарплату. Даже широко известные программы МВА учат прежде всего тому, как управлять предприятиями, то есть готовят наемных менеджеров, а не создателей собственного бизнеса.

Как-то мне попались на глаза статистические данные о выборе профессии старшеклассниками: больше всего их интересует размер будущей зарплаты и возможность сделать карьеру. Престиж профессии важен примерно 10 процентам учащихся, самореализация — всего 6,5 процента школьников. Еще меньший процент молодежи озабочен тем, какую пользу они будут приносить другим людям. Интересно, что, по тем же данным, через 5-10 лет после окончания вуза работают по специальности примерно 38 процентов выпускников направления «Экономика», только около половины — направления «Юриспруденция».

Шанс добиться большего

К тому, что способные люди предпочитают наемную работу открытию своего дела, нужно относиться с пониманием: как говорится, все профессии нужны, все профессии важны. Но при этом не лишним будет вспомнить слова известного психолога Абрахама Маслоу: «Если вы намеренно собираетесь стать менее значимой личностью, чем позволяют ваши спо-

ТОТ, КТО ОТКРЫВАЕТ СВОЕ ДЕЛО СЕГОДНЯ, НЕ ОСТАНЕТСЯ БЕЗ РАБОТЫ И ДОХОДА ЗАВТРА

но поднявшись по карьерной лестнице наемного менеджера, получая хорошую зарплату, в целом несчастен, поскольку занимается не тем, что ему нравится.

ФАКТЫ БИОГРАФИИ

Александр Григорьевич ТАРАБРИКОВ

В 1982 году успешно окончил Тольяттинский политехнический институт.

В 30 лет основал и возглавил свое первое коммерческое предприятие.

В 42 года избран генеральным директором крупного градообразующего предприятия.

Является создателем 10 малых и средних предприятий. В настоящее время — председатель совета директоров компании «Аланта».

Проводит мастер-классы, консультации по созданию и ведению бизнеса (e-mail: alanta08@yandex.ru).



ЯЗЫКОМ ЗАКОНА

Когда начинать?

Заниматься предпринимательской деятельностью гражданин может с момента приобретения полной дееспособности, то есть с 18 лет. Исключение — несовершеннолетние в возрасте 16 лет, которые приобретают полную дееспособность с момента вступления в брак (ст. 13 Семейного кодекса РФ), работают по трудовому договору, в том числе по контракту.

Подросток может заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью с 14 лет на основании письменного согласия родителей, заверенного нотариально (пп. з., п. 1, ст. 22.1 ФЗ от 08.08.2001 г. №129-ФЗ).



собности, я предупреждаю вас, что вы будете глубоко несчастным всю жизнь». Очень жесткое заключение, но, возможно, кому-то оно поможет принять более правильное решение при выборе профессии.

Вообще нужно стараться побольше доверять своей интуиции и слушать свое сердце. Интуиция и увлечение Евгения Касперского, например, помогли ему создать одну из крупнейших компаний мира в сфере информационной безопасности. Есть много других примеров успеха.

Сегодня у нас есть шанс добиться большего, чем только стабильный заработка и бесплатный кофе в офисе. Да и, по правде говоря, наемная работа тоже имеет условную стабильность. Никогда не угадаете, как в компании пойдут дела и когда вам укажут на дверь. Вы можете пребывать в полной уверенности относительно стабильности организации, своей значимости и незаменимости. Тем неожиданнее может прозвучать решение о том, что на ваше место присмотрели более активного работника и в ваших услугах фирма больше не нуждается.

Безусловно, свой бизнес — тоже вариант не без минусов. Но уж что точно — из вашего бизнеса вас никто не уволит. Так что тот, кто открывает свое дело сегодня, не останется без работы и дохода завтра. Конечно, не все способны стать владельцами собственного бизнеса, также как все не могут быть поэтами, музыкантами, учеными или космонавтами.

Но проверить себя на наличие предпринимательского гена может оказаться весьма полезным.

Молодым людям, которые мечтают создать свое дело и добиться успеха, я бы посоветовал сначала поработать наемным сотрудником, желательно в крупной компании. Это позволит получить практический опыт, знания и полезные знакомства, что очень пригодится при создании и организации работы своего предприятия.

Никто не может гарантировать, что, открыв свое дело, вы заработаете в один миг миллион долларов, однако, возможно, станете счастли-

ЖЕЛАТЕЛЬНО НА ПЕРВОЕ МЕСТО СТАВИТЬ СОБСТВЕННУЮ ЖИЗНЬ, А НЕ ЗАРАБАТЫВАНИЕ ДЕНЕГ ЛЮБЫМ СПОСОБОМ ИЛИ ВОСХОЖДЕНИЕ ПО КАРЬЕРНОЙ ЛЕСТНИЦЕ

вее. Вообще желательно на первое место ставить собственную жизнь, а не зарабатывание денег любым способом или восхождение по карьерной лестнице.

Успех не измеряется только количеством заработанных денег. Мое любимое определение: «Успех — это возможность прожить жизнь по-своему, причем в наилучшем проявлении этого». Думайте, решайте, действуйте! **OS**

СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

Бизнесу необходимо учиться. Получить нужные знания в настоящее время достаточно легко. Существует много хороших книг и учебников, которые помогут вам в организации и ведении своего дела. Есть книги и по конкретному бизнесу, где рассказывается, как открыть магазин, автомойку, ресторан.

К вашим услугам различные курсы и тренинги, в том числе бесплатные (организуемые органами власти) — обязательно пройдите их. Много полезной информации по открытию собственного дела есть в Интернете.

Один из важнейших факторов успеха в бизнесе — хороший наставник. Согласно глобальному опросу, проведенному в 2011 году международной организацией YBI, 30 процентов молодых предпринимателей считают, что наставник для них более важен, чем финансовая поддержка.

Как узнать, есть ли у вас предпринимательский талант, способности? Ответ один — попробовать. Хорошим вариантом тестирования своих предпринимательских способностей является работа в чужом бизнесе. Еще один достойный способ проверить себя — заняться бизнесом посредством частичной занятости в нем. Вы продолжаете работать на своем основном рабочем месте по договору найма, а собственным бизнесом занимаетесь по вечерам и выходным (только убедитесь, что ваш контракт позволяет вам это).

Из книги Александра Тарабрикова «Построй свой бизнес»

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

25-26 марта в Самаре и Тольятти с большим успехом прошла III Международная выставка «Образование в России».

«Образование за рубежом», открывшая жителям Самарского региона возможности международного образовательного рынка.

Об особенностях организации этого знакового события генеральный директор ГК «ОПТИМА СТАДИ»

Павел Антипов рассказал в интервью журналу «Международное образование и карьера»



Павел АНТИПОВ

— **Павел Львович, какие задачи как организаторы вы ставили перед собой? Всего ли удалось достичь?**

— Выставка «Образование в России. Образование за рубежом» стала рекордной по количеству зарубежных участников: более 30 университетов, колледжей, школ и языковых центров из 15 стран мира. В ней также приняли участие несколько ведущих российских вузов.

Тысячи жителей губернии и соседних областей получили подробную и достоверную информацию из первых рук о различных зарубежных и российских учебных заведениях, условиях поступления и учебы, карьерных возможностях выпускников. На стенах нескольких зарубежных учебных заведений работали не только их сотрудники, но и студенты, с которыми также с

большим интересом общались многочисленные посетители.

Выставка стала площадкой для активных деловых контактов между российскими специалистами и их зарубежными коллегами. Предметом переговоров были, в частности, реализация программ двойных дипломов, проведение совместных исследований, студенческие и научные обмены, увеличение количества иностранных студентов в российских вузах, стажировки и курсы повышения квалификации российских специалистов за рубежом.

— **Насколько комфортные условия работы были созданы экспонентами? Подавляющее большинство из них прибыло из-за рубежа, что, конечно, увеличило нагрузку на организаторов. Что, на ваш взгляд, важно учитывать при приеме иностранных гостей?**

СЛОВО – УЧАСТНИКАМ



Кристофер НИЛ, исполнительный вице-президент Institut auf dem Rosenberg (Швейцария):

— Мы с большим удовольствием принимаем участие в мероприятиях «ОПТИМА СТАДИ»; наши рабочие отношения с Павлом Антиповым и его командой всегда были позитивными и продуктивными. Institut auf dem Rosenberg уже принимал нескольких студентов из Самары, и мы надеемся на большее число учеников в будущем.



Марина ЛОУРЕНС, менеджер международного центра Centennial College (Канада):

— Родители и студенты, пришедшие на выставку, были серьезно настроены на обучение за рубежом и показались мне весьма подготовленными в вопросах образовательной системы Канады. Выставка была великолепно организована, и я чувствовала себя комфортно во всех отношениях. В следующем году обязательно вернусь!



Ирина КИМ, менеджер международного отдела Westminster International College (Малайзия):

— Мне было очень приятно работать в такой дружественной атмосфере с профессиональными и организованными людьми.



Татьяна ХРИСТОФИ, маркетолог Malvern House Cyprus & UCLan Cyprus (Кипр):

— Мы сотрудничаем с «ОПТИМА СТАДИ» не первый год, и я хочу отметить высочайший профессионализм всех сотрудников компании и то, с какой заботой и вниманием они относятся к своим клиентам и партнерам.



Светлана КОМАРОВА, руководитель отдела международного сотрудничества СГЭУ (Россия):

— Интересный и разнообразный состав участников, большой поток гостей и интерес к российскому образованию за рубежом — все это произвело на меня исключительно положительное впечатление, а также позволило приобрести много новых контактов.

— Мы уже имеем большой опыт проведения крупных международных выставок, конференций, семинаров и тренингов и тем не менее постоянно учимся и работаем над ошибками, уделяя внимание даже мелким, на первый взгляд, деталям.

Все сотрудники выставочной компании «ОПТИМА ЭКСПО» — настоящие профессионалы, имеющие специальное образование, в том числе международное, и многолетний опыт в сфере событийного менеджмента. Все это вместе с настоящим командным духом позволяет проводить международные выставки на высшем уровне.

Зарубежные участники избалованы вниманием к себе, а также определенным уровнем сервиса. Поэтому приходится учитывать все нюансы. Транспортная логистика, условия проживания, ресторанное меню, деловая программа выставки, декорирование стенда, даже местные сувениры — все приходится планировать до мелочей заранее. Тот факт, что более половины участников наших выставок приезжает к нам каждый год, подтверждает высокий профессиональный уровень организации мероприятий.

— Прошедшая выставка отличилась рекордным количеством посетителей. Как была организована рекламная кампания? Насколько в Поволжье вырос интерес к образованию за рубежом за время проведения в регионе специализированных выставок?

— На наш взгляд, наиболее эффективным рекламным ресурсом становятся Интернет и социальные сети. Традиционно «работают» рекламные щиты на основных магистралях крупных городов. И, конечно же, успешному проведению международной образовательной выставки способствовала активная рекламная кампания через журнал «Международное образование и карьера», который читают школьники и студенты, руководители и специалисты образовательной сферы, представители власти и бизнеса, а также самый широкий круг людей, интересующихся различными аспектами образования в России и за рубежом.

Безусловно, ежегодные выставки «Образование в России. Образование за рубежом» способствуют развитию социальной активности молодежи и повышению интереса к международному образованию. Очевидно, что инвести-

ции в свое будущее и будущее своих детей в долгосрочной перспективе являются наиболее выгодным вложением. **OS**

Беседовала Анастасия Кисурина

ОТЗЫВЫ ПОСЕТИТЕЛЕЙ



Александр ДМИТРИЕВ, зав. кафедрой «Управление качеством» Самарской государственной областной академии (Наяновой):

— Рад был встретить представителей зарубежных университетов и лично обговорить возможности взаимодействия с целью повысить качество обучения студентов.

Юлиана СТЕПАШКИНА, управляющий директор по частному банковскому обслуживанию «Номос Банка»:

— Сегодняшняя выставка — настоящий праздник. Такое количество посетителей! Особенно порадовали розыгрыши призов от компаний-участников.

Наталья ДОЛЖЕНКО, волонтер:

— Участники выставки — приветливые, улыбчивые — с удовольствием общались с посетителями и отвечали на все вопросы. Оказывается, отправиться учиться в другую страну не так сложно, как кажется!

Мария ФРОЛОВА, студентка СамГУ:

— Здорово, что можно получить столько полезной и качественной информации в одном месте. Среди всех образовательных программ, курсов и стажировок можно действительно найти то, что соответствует не только твоему уровню знаний и финансовым возможностям, но и желаниям, стремлениям и целям.



Анастасия КИСУРИНА, спецкор журнала «Международное образование и карьера»:

— Хочу сказать большое спасибо всем! Сотрудникам «ОПТИМА ЭКСПО» — за их труд, самоотдачу и безупречную организацию столь масштабного события в Самарской области.

Участникам — за их замечательное настроение, сияющие улыбки и желание рассказать как можно больше интересного и познавательного.

Волонтерам — за терпение и искреннюю помочь в проведении выставки.

И, конечно же, отдельные слова благодарности всем тем, кто выделил время в своем графике и посетил замечательную выставку — спасибо за ваши горящие глаза, за интерес и стремление узнать много нового!



СКОРЫЙ «ТАТАРСТАН — ЕВРОПА»

18-19 апреля в Казани, в отеле «Корстон» состоялась международная выставка «Недвижимость и бизнес за рубежом», объединившая профессионалов рынка и их потенциальных клиентов. О том, как встретили «локомотив» зарубежной недвижимости в Татарстане, рассказывает Галина Гурова, директор по экономике и развитию компании «ОПТИМА ЭКСПО» — организатора мероприятия



Галина ГУРОВА

— Галина, международная выставка «Недвижимость и бизнес за рубежом» состоялась уже во второй раз. Почему местом проведения теперь была выбрана Казань?

— Казань — город с очень активной деловой средой. Это понимаешь сразу, как только начинаешь вести переговоры: все предложения принимаются позитивно и конструктивно, люди настроены на сотрудничество. Думаю, с одной стороны, эта готовность к новизне — особенность менталитета, с другой — благоприятный деловой климат вследствие наличия в регионе серьезной денежной массы, как свободной — «на руках», так и инвестированной в прибыльные проекты.

— В Самаре в ноябре 2013 года подобная выставка прошла на ура. Насколько велик интерес к зарубежной недвижимости в Татарстане?

— По сравнению с Самарой мы наблюдали существенно больший поток посетителей. На всех стенах с момента открытия выставки и до ее завершения шли интенсивные переговоры с покупателями. Интерес значительный, рынок огромный, покупательская способность высокая. Сегодня в Казани

ПАРТНЕРЫ ВЫСТАВКИ

Официальная поддержка:

ТПП Республики Татарстан, Гильдия риэлторов РТ, Ассоциация Рестораторов и Отельеров г. Казани и РТ.

Информационная поддержка: более 40 федеральных и региональных СМИ, в их числе — деловая электронная газета Татарстана «БИЗНЕС Online», медиахолдинг «РБК Татарстан», радиостанции «Эхо Москвы в Казани», «Вести FM в Казани».

Генеральные партнеры: федеральный журнал на двух языках «Международное образование и карьера», «Медиа Корпорация «РУСЬ ТВ», журнал «Ваш дом за рубежом».

Стратегический партнер: компания Domus Alliance Russia.

Спонсор: компания «Чайкофф», Казань.

Соорганизатор деловой программы: журнал «Деловой квартал», Казань



редкий, уникальный момент, когда потенциальный спрос массово переходит в покупательскую активность. И при этом предложение пока отстает, местных игроков в сегменте зарубежной недвижимости мало и они неактивны.

— Насколько, на ваш взгляд, актуальны подобные мероприятия в условиях обострения политической обстановки в мире?

— К счастью или несчастью, но политика и экономика часто имеют разнородный вектор. Да, международная ситуация сейчас непростая, но это временное явление. В долгосрочной перспективе всем интересно иметь совместный бизнес, а не затяжную войну. И в этом отношении международные выставки несут особую миссию: объединять по интересам, стирая границы. В целом мы не почувствовали изменения настроений ни со стороны зарубежных партнеров, ни со стороны российских покупателей.

— В рамках деловой программы проводились обучающие мероприятия, в том числе круглый стол «Как начать бизнес за рубежом?», семинар для риелторов «Как продать зарубежную недвижимость?» и другие. В чем их ценность?

— Все мероприятия были бесплатны и открыты для каждого. Эксперты рассказывали об алгоритмах работы, об особенностях бизнеса, о собственном уникальном опыте — о чем не прочтешь в Интернете. Обсуждались такие темы, как «Самые комфортные страны для ведения

Состав участников выставки по странам, %



Сфера деятельности участников выставки, %



40 зарубежных участников
из **15** стран мира
Более **1000** посетителей
за **2** дня

бизнеса российскими гражданами», «Доходность бизнеса за рубежом», «Перспективные рынки и ниши». Были очень яркие презентации: «Черногория. Квартира для мамы», «Стиль жизни в Испании».

— **Какой отклик вы как организаторы получили от экспонентов, посетителей?**

— Самый положительный. Экспоненты отметили и значительный поток целевых запросов, и высокий уровень организации мероприятия. Посетители — сильный количественный и качественный состав участников. Действительно, приглашение представлять свои страны приняли более 40 зарубежных агентств и риелторов. Кроме того, мы рады, что новый для Казани формат международной выставки, без стендовой застройки, был воспринят позитивно.

— **Где и когда состоится следующая выставка, посвященная зарубежной недвижимости и бизнесу?**

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ



Модест САГИТОВ, генеральный директор агентства зарубежной недвижимости «Дом-Монтенегро», Россия:

— Впечатлила география экспонентов: от США до Таиланда. Помимо рабочей экспозиции внимание привлек круглый стол «Как начать бизнес за рубежом?». Планирую участие в следующей выставке с теми же организаторами — теперь осенью, в Самаре.



Юрга СКРАБУЛИТЕ, генеральный директор компании *Domus Alliance Russia*:

— Отличная площадка, высокий уровень посетителей и внимание к каждой детали — работа «ОПТИМА ЭКСПО» нас очень впечатлила!



Эрдинч АЛБАЙРАК, директор по продажам компании *Cebeci Construction*, Турция:

— Спасибо большое за организацию выставки, было очень продуктивно!



Владимир КУТИН, генеральный директор компании *VVDOM LTD*, Турция:

— Хочу отметить грамотную организацию, удачно выбранное место проведения. Большими плюсами были размещение в отеле со скидкой 50 процентов, привлечение в качестве гостей заинтересованных людей.

— Ежегодно в ноябре будет проходить выставка в Самаре (отель «Ренессанс») и каждый апрель — в Казани (ПРК «Корстон»). В этом году в Самаре выставка состоится 21 и 22 ноября. Обещаем насыщенную деловую программу и интересные предложения от экспонентов — следите за новостями на нашем сайте www.optimexpo.ru.

Приходите, участвуйте, мы всегда открыты для сотрудничества! **OS**

Беседовала Оксана Ярун

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «НЕДВИЖИМОСТЬ И БИЗНЕС ЗА РУБЕЖОМ»



выставочная компания
«ОПТИМА ЭКСПО»



21-22 НОЯБРЯ 2014
РЕНЕССАНС-САМАРА

ВХОД ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ СВОБОДНЫЙ

Приглашаем к участию!

- НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ ЖИЗНИ И ОТДЫХА, КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
- ПОКУПКА БИЗНЕСА, ИНВЕСТИЦИИ В БИЗНЕС
- ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА, КРЕДИТОВАНИЕ СДЕЛОК

+7 (846) 270 94 50
skype: optimestate
www.optimexpo.ru

СПОНСОРСТВО: ПРИЯТНО И ПОЛЕЗНО

Спонсорство не альтруизм, не филантропия, не меценатство и имеет мало общего с благотворительностью.

По сути, это предпринимательская деятельность, особый вид инвестиций в проекты для повышения ценности компании, работа на ее имидж.

Но, как и в любой предпринимательской деятельности, здесь есть масса нюансов



Александр ШТАЙНБОК,
руководитель Консалтинговой
группы «Штайнбок и К°»



Нюанс первый. «Вначале было Слово»

Карман мудреца будет доступен, но не дыряв; из него много выйдет, но ничего не выпадет.

Сенека

В ваш почтовый ящик упало письмо с предложением принять участие в качестве спонсора в уникальном проекте, цель которого — объединить, просветить, помочь, спасти, предотвратить и прочее, не менее актуальное и резонансное. И разработчики проекта — люди заслуженные и известные. И от вас нужна всего-то сумма или помочь «борзыми щенками». Но зато отдача от вложений авторы обещают грандиозную.

Вы, человек занятой, быстро отмечаете такое обращение как спам и даете распоряжение электронной почте или секретарю больше вас подобными сообщениями не беспокоить. И напрасно вы так категорично!

Спонсорство — дело взаимовыгодное. Ведь оно зачастую намного эффективнее, чем прямая реклама — раз. Работа идет, как правило, над социально значимым (а значит, интересным большинству СМИ) проектом — два. Ваш имидж подпитывается креативом идеи (принцип переноса восприятия еще никто не отменял) — три. И четыре — о вас говорят не просто как о продавце того или иного товара или услуг (таких много), а как о партнере интересного проекта (а таких — единицы).

При грамотной реализации ваш бренд эмоционально связывается с теми жизненными

ценностями, к которым имеет отношение спонсируемое событие. То есть вы получаете ассоциативную связь, перенос эмоций с события на бренд спонсора — Дэвид Д'Алессандро в своей книге «Войны брендов» называет это «эффект гало» или «эффект нимба».

Например, став спонсором спортивного мероприятия, вы заявляете о том, что ценностью вашей марки является здоровый образ жизни, а выступая спонсором детских праздников, связываете свой бренд с такими ценностями, как семья и дети.

Кроме того, став спонсором какого-то культурного события, вы получаете аудиторию события вне зависимости от ее отношения к вашему бренду и к вашему маркетинговому поводу.

В общем, извлеките из корзины письмо и прочитайте его еще раз, внимательно. Что именно вам предлагаю? И главное — кто для кого?

Нюанс второй. «Согласие есть продукт при полном непротивлении сторон»

В наше время благотворительностью занимаются в основном для приобретения хорошей репутации или людских похвал.

Дарий

Вам могут предложить стать и титульным, и генеральным, и официальным спонсором. Вы можете быть спонсором-участником, информационным и даже бартерным. Разница — в стоимости спонсорского пакета и в количестве (и месте, соответственно) упоминаний. Другими словами, от суммы вложений зависит, как громко и сколько раз о вас крикнут. Еще можно добавить дифирамбы, хотя последнее, на мой

взгляд, несколько топорно и снижает тонкость самой процедуры спонсорства как маркетингового хода.

В спонсорский пакет может входить предложение о размещении на плакатах, растяжках, билбордах, флагштоках, афишах, в рекламных буклетах, флаерах и прочих носителях. Кроме того, возможно упоминание о вас в СМИ при публикациях информации о мероприятии. Иногда в спонсорский пакет включена возможность выступить с приветственным словом на открытии или вручить специальный приз в какой-либо номинации.

На мой взгляд, весьма эффективно бартерное спонсорское участие. Например, если ваша компания занимается инсталляцией и обслуживанием звукового оборудования, то логичным будет участие в ярком фестивале в качестве технического спонсора. Здесь тоже возможны варианты, и логика устроителей понятна: зачем платить авиакомпаниям, службам такси, гостиницам, кафе, когда можно их прорекламировать: покормить обедом гостей за баннер над баром на концертной площадке или дать хорошую скидку на проживание в гостинице за логотип на полиграфической продукции и упоминание по радио. По сути, речь идет о спонсорах отдельных сервисов и внутренних событий. К ним относятся, например, спонсоры билетов, питания и проживания, экскурсий, фуршетов и многое другое.

Информационные же спонсоры — это те, кто может помочь с рекламой проекта: радиостанции, телеканалы, газеты и журналы.

Нюанс третий. «Скажи мне, что ты спонсируешь, и я скажу, кто ты»

Я ищу не того, что прилично тебе принять, но того, что мне прилично дать.

Александр Македонский

Как я уже говорил, любое спонсорство — это работа на имидж компании. А поскольку «короля делает свита», решение стать спонсором того или иного проекта зависит от нескольких факторов.

Для начала оцените, насколько проект соответствует миссии и стратегическим целям вашей



ДОНАТОРЫ — ПЕРВЫЕ СПОНСОРЫ

Еще пятьсот лет назад на католическом Западе появилось такое явление, как донаторство. Донаторы оплачивали изготовление произведений искусства для храмов или жертвовали им самостоятельно заказанные картины. За это донаторов включали в сюжеты — поначалу весьма сдержанно, а в последующем преступая все рамки дозволенного.

В 1526 году Гансом Гольбейном-младшим была написана картина «Мадонна бургомистра Мейера». В картине Мадонну с младенцем окружают шесть членов мейеровского семейства, обступая ее настолько плотно, что переключают все внимание зрителей на себя.



СПОНСОР — индивидуум или группа, которые обеспечивают поддержку, носящую небескорыстный характер. Сэм Блэк, английский специалист по пиару, называл спонсорство одним из видов предпринимательской деятельности.

Спонсирование может быть договорным и обмениваться на рекламирование с целью популяризации товара или юридического лица.

компании. Соответствует ли целевая группа, на которую рассчитано спонсируемое мероприятие, вашей целевой аудитории.

Можно, конечно, ориентируясь на свой личный вкус и предпочтения, принимать решение на основании аргумента «я так хочу». Ведь именно на личных пристрастиях было построено и знаменитое русское меценатство: Третьяков, например, души не чаял в живописи, любил коллекционировать картины, в итоге его галерея — единственное именное учреждение культуры, которое не поменяло названия даже при советской власти.

Но давайте учитывать, что имиджевый эффект такой поддержки может быть низким или нулевым, то есть вложенные средства, согрев вашу душу, не принесут компании ощутимой пользы. Руководитель и круг его близких друзей далеко не всегда являются представителями целевой аудитории, и вкусы их могут расходиться.

Поэтому все-таки определитесь: какие задачи можно решить с помощью спонсорства, что вы в итоге хотите получить? И насколько возможности, предоставленные организаторами события, соответствуют затратам?

Наиболее значимые направления спонсорства:

— спорт (огромная зрительская аудитория, система финансирования, объединяющая как государственные источники, так и множество других);

— культура и искусство (интересные возможности);

— образование и наука (это направление инте-

АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

Спонсорство вполне может быть дополнительным маркетинговым инструментом — все зависит от конкретной ситуации. При этом важно четко понимать, на кого рассчитано спонсируемое мероприятие. Например, поддержка IT-олимпиады для нашей компании была интересна.

Что касается эффективности, определить ее в отношении спонсорства довольно сложно. По сути, можно говорить о целесообразности и результативности. В таком случае экономический эффект от спонсорства — это отношение затрат к полученным результатам. То есть наиболее точную оценку эффективности мы получим, сравнив определенные показатели до спонсорской деятельности и результаты после.

Наша компания оказывала поддержку, например, юношеской футбольной команде. Но это было не столько спонсорство, сколько благотворительность.



Максим
АФОНАСЬЕВ,
генеральный
директор компании
«Аксус-Самара»

речено еще и тем, что довольно привлекательно для СМИ);

— медицина и здравоохранение (направление перспективное и приносящее немалые социальные дивиденды);

— средства массовой информации (любимый вид спонсорства молодых растущих компаний. Актуален для товаров народного потребления);

— места досуга и развлечений (обеспечивает хорошую рекламу);

БЫТЬ СПОНСОРОМ ВЫГОДНО, ПРЕСТИЖНО, ЭФФЕКТИВНО И ПРОСТО ПРИЯТНО



— ярмарки, выставки, фестивали (один из популярных видов спонсорства в России, особенно фестивали);

— конференции, семинары (успешно, если есть ориентация на профессиональную аудиторию);

— защита окружающей среды (актуальный, но не очень развитый вид спонсорства в России);

— шоу-бизнес (предоставляет широкие рекламные возможности, если учитывать состав зрителей шоу-акций);

— мероприятия местного масштаба (помогают наладить отношения не только с местной общественностью, но и с органами муниципальной власти; хорошим потенциалом обладают городские праздники, спортивные состязания, концерты, фестивали);

— web-сайты в Интернете (чаще всего спонсируются тематические сайты).

И это далеко не все. Спонсируют карнавалы и фейерверки, пикники и балы, ужины с танцами, вечера отдыха, показы моделей одежды, премьеры фильмов, благотворительные шоу. Одним словом, спонсируют все.

Нюанс четвертый. «Подайте на домики для бездомных поросят!»

Прежде благотворительность была добродетелью, нынче стала отраслью экономики.

20,000 Quips & Quotes

Быть спонсором — выгодно. Почти так же выгодно, как в свое время уехать осваивать землю на Клондайке. Но разбогатели, мягко говоря, далеко не все. Правильно — надо знать, куда ты едешь и специфику местности. Другими словами, спонсорство, конечно, дело хорошее, но георазведка не помешает.

Поэтому оценивайте спонсорство как капиталовложение. То есть вы должны получить за свои вложенные деньги (товары, услуги и прочее) продвижение бренда (баннеры, титульное спонсорство), маркетинг продукции (реклама, бесплатная раздача пробников, e-mail-рассылки), создание положительного имиджа (массмедиа, титульное спонсорство) и хорошо бы еще доход от продаж (до, во время и после мероприятия). Как минимум два пункта из всего перечисленного должны быть. Например, возможность повысить узнаваемость и известность бренда. Здесь работает правило: если потребитель много раз встречает одно и то же имя в разных местах, то подсознательно его запоминает. И бренд ему кажется уже знакомым, к нему есть какое-то доверие.

А вот повышение продаж будет уже потенциальным, поскольку прямой связи между объемом средств, вложенных в спонсорство, и объемом продаж рекламируемого товара не существует. Более того, измерить и оценить эффективность этих вложений довольно сложно. Поэтому спонсорство — это больше для имиджа и образа бренда, чем для продаж.

И тем не менее быть спонсором выгодно, престижно, эффективно и просто приятно. **OS**

ИСКУССТВО УПРАВЛЕНИЯ КОМАНДОЙ

От правильной управлеченческой политики, проводимой руководством, зависит успех компании.

Об этом в интервью журналу «Международное образование и карьера» рассказывает член правления ООО «Дент-Арт» Наталия Астапова (Самара)



Наталия АСТАПОВА

директор уделяет огромное внимание менеджменту и маркетингу — я имею в виду большой пласт работы: с пациентом вне стоматологического кресла, с администраторами, командой врачей и ассистентов.

— То есть речь идет о создании правильной обстановки в клинике?

— Да, и это важно! Главная задача руководителя — выстраивание доверительных отношений между персоналом клиники и ее пациентами. Для этого необходимо уделять особое внимание профессиональному обучению администраторов — основных проводников принципов и стандартов данной организации. Приятные девочки на ресепшен не просто лицо клиники, они ее броня!

Другое важнейшее направление работы руководителя — создание профессионально мощной команды врачей, которые постоянно учатся, ищут что-то новое для достижения наилучшего результата в лечении пациента.

Руководитель как идеолог, генератор идей должен сплотить врачей, ассистентов и администраторов, а все сотрудники — следовать выбранной политике и решать поставленные задачи только сообща, командой.

Контролируя эту работу, руководитель учитывает массу нюансов: от уровня начинающих и ведущих врачей, отзывов и настроений пациентов, до таких фактов, как оценка ментального возраста самой клиники, осознание ее современного жизненного цикла, репутации, а также рисков, внешних и внутренних. **OS**

Беседовала Людмила Пожидаева

Делитесь улыбкой!

dentart
СТОМАТОЛОГИЯ

Когда стоматология — искусство

www.dentart-stomat.ru
Самара, ул. Галактионовская, 106а
Тел.: (846) 225-90-80, 225-90-88

КАК ПОЛУЧИТЬ ВНЖ?

В условиях глобализации вопросы трудовой, бизнес- и иных видов эмиграции вызывают все больший интерес. Волнуют они и студентов, выезжающих на учебу за границу, и предпринимателей, заключающих международные контракты, и просто состоятельных людей, имеющих планы на «пенсионный» домик у моря

Юрий АСТАПОВ, партнер юридической компании «Бизнес-Доктор»

Каковы основные правовые отличия туристической или, например, бизнес-визы от вида на жительство?

Виза выдается посольствами (консульствами) стран заявителю и предоставляет право одно- или многоразового посещения страны — на определенный срок и в течение определенного времени. Однако никакая виза (ни туристическая, ни бизнес-) не дает права ее обладателю на работу, ведение бизнеса и постоянное проживание в стране в течение длительного периода времени.

В отличие от визы разрешение (вид) на жительство позволяет постоянно проживать на территории государства, при определенных

условиях — осуществлять здесь предпринимательскую деятельность и/или работать по найму.

Почти во всех европейских странах существуют следующие основания выдачи разрешений на жительство (мы не рассматриваем здесь ситуации с предоставлением убежища и подобные): работа по найму, владение бизнесом, учеба, воссоединение семьи.

Некоторые государства (например, Австрия) предоставляют возможность получить разрешение на жительство состоятельным людям в связи с владением имуществом на территории государства. Такие разрешения, как правило, запрещают их обладателям осуществлять предприниматель-



скую деятельность и работу по найму и жестко квотированы.

Для получения права на проживание на любом основании претендент должен иметь жилье в месте предполагаемого жительства на правах собственности или аренды (и, соответственно, нести бремя его содержания), а также социальную страховку. Последняя не нужна лишь в случае получения «рабочего» вида на жительство, так как в этом случае социальная страховка оплачивается работодателем по трудовому контракту. Стоимость страховки зависит от возраста и здоровья заявителя и варьируется от 200 до 700 евро на человека в месяц. **OS**

Окончание в следующем номере

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ



**«Бизнес-Доктор» —
место, где решаются проблемы**

Юридические услуги:

- антикризисное управление
- арбитражный процесс
- гражданский процесс
- налоговые споры
- международные юридические услуги

г. Самара,
ул. Пушкина, 268, оф. 40
Тел./факс +7 (846) 270-46-76
E-mail: info@bizdoctor.ru

www.bizdoctor.ru



ПАРТНЕР ПО БИЗНЕСУ

О том, как глянцевый журнал может стать надежным помощником и партнером по бизнесу, в интервью журналу «Международное образование и карьера» рассказала Мария Тарасова, главный редактор Shopping Guide «Я Покупаю. Самара»



Мария ТАРАСОВА

— Мария, как давно Shopping Guide «Я Покупаю. Самара» присутствует на рынке?

— В Самаре мы уже более 10 лет, а вообще издание существует свыше 18 лет и представлено в 40 крупнейших городах России, а также далеко за ее пределами — в Испании и Андорре, в Казахстане.

Наш слоган — «Первый практический глянец», и тысячи читателей с этим согласятся, ведь каждый из них имеет возможность вдохновляться, желать, выбирать, отдыхать, развлекаться и покупать с помощью нашего издания.

— Издание активно участвует в жизни города...

— Действительно, несколько раз в году мы организуем собственные мероприятия. Традиционно проводим церемонию награждения лауреатов премии «Shopping года» — компании, которые активно работали с нашим изданием, участвовали в совместных проектах. Незабываемым событием стал недавний показ «История одного платья», где известные светские леди Самары представили модели платьев собственного дизайна. Для своих партнеров мы можем организовать событие под ключ.

— То есть вы предоставляете целый комплекс услуг для своих партнеров?

— Сотрудничая с нами, компания может рассчитывать на многотысячную аудиторию издания, на электронную рассылку по нашей клиентской базе, включающей 500 адресов, и даже открыть на портале уарокурау.ру свой собственный сайт, который поможет активно развивать наша команда профессионалов.

Уарокурау.ру дает возможность комплексного продвижения товаров и услуг, бренда наших партнеров. На сайте также можно публиковать новости, информировать клиентов об акциях и распродажах. Покупатели найдут вашу компанию и товары на главной странице в разделе must have, в общих каталогах, на странице своего онлайн-бутика. **OS**

Беседовала Александра Леденева



Я Покупаю
SHOPPING GUIDE

*Первый
практичный
глянец*

Телефон редакции (846) 373-46-10,
www.apress.ru

OPTIMA STUDY

BILINGUAL

INTERNATIONAL EDUCATION & CAREER

www.optimamagazine.ru

Nº3 (14) May - June 2014



*Best wishes
to High School graduates!*

6 | ENGAGING
YOUR
ALUMNI

12 | INVESTMENTS
INTO THE
FUTURE

14 | TATARSTAN—
EUROPE
EXPRESS



International Exhibitions:



Treatment in Russia & Abroad

Kazan

October 17-18, 2014



Real Estate and Business Abroad

Samara

November 21-22, 2014



**Education in Russia.
Study Abroad.**

Kazan

November 14-15, 2014

Welcome to participate!

Free admission for the visitors

Organizers:



EXHIBITION
COMPANY
OPTIMA EXPO



INTERNATIONAL
EDUCATIONAL
CENTRE
OPTIMA STUDY

www.optimaexpo.ru

Information & Analytics bilingual magazine
“INTERNATIONAL EDUCATION & CAREER”
www.optimamagazine.ru

Nº3 (14) May - June 2014

Founder and Publisher:
**International Educational
 Centre OPTIMA STUDY Ltd.**

General Director	Pavel ANTIPOV
Director for Economics	Galina GUROVA
Marketing Director	Leonid ANTIPOV
Sales Manager	Lyudmila POZHIDAEVA
Chief Editor	Oxana YARUN
Designer	Tatiana LUZANINA
Council of Experts	Olga ANDREEVA Vadim CHUMAK Lyudmila KOZHEVNIKOVA Margarita LUKJANOVA Andrey LYMAR Natalia SOBOLKOVA Tatiana TREGUBOVA

Address:

Samara

6 Chasovaya st., 443086, Russia
 Tel. +7 (846) 270 95 80, fax: +7 (846) 270 95 99
 E-mail: magazine@optimastudy.ru

Moscow

PFUR, 6 Miklukho-Maklaya str., 117198, Russia
 Tel. +7 (917) 118-59-40
 E-mail: pavel.a@optimastudy.ru

Saint-Petersburg

Of. 28, 46 Kostromskoi prospect, 194214, Russia
 Tel. +7 (911) 227-60-77
 E-mail: n.sobolkova@gmail.com

Kazan

Of. 519, 2 Nikolay Stolbov st., 420021, Russia
 Tel. +7 (917) 275-67-37
 E-mail: kazan@optimastudy.ru

Ulyanovsk

1A Krasnoarmeyskaya st., 432063, Russia
 Tel. +7 (929) 795-77-70
 E-mail: uln@optimastudy.ru

Bureau in Canada

200 Finch St. W #333 Toronto, ON, M2R 3W4
 Tel. +1 416 273 6646
 E-mail: alex.davidson@lawpoint.ca

Issued since October 2011

Official partner — Association of Russian Educational Advisors (AREA)
 Periodicity: 6 issues per year

Circulation: 10000

Distribution by e-mails: 30000 contacts

Registration number: PI № FS77-46488

Distribution

In Russia:

subscription, direct delivery and electronic distribution to the Universities and High Schools, Regional and City Administrations of Russian Federation (RF), Business communities and NGOs, Embassies and Consulates of foreign countries located in RF.

Abroad:

direct delivery and electronic distribution to the International education providers and partner organizations of OPTIMA STUDY Ltd.

Special thanks to High school №22 for the cover photo.

Dear readers,

Our new issue is coming out in the midst of ambiguous events: on the one hand, the Ukrainian crisis and aggravation of the international situation, on the other hand, the graduation ceremonies at schools. You cannot put the life off till another time, and right now many graduates have to make the main choice in their life — the choice of their professional pathway. In this issue we tell about service industry professions — hoteliers, restaurateurs, tourism managers. The interest towards this sphere is growing all over the world, and Russia experiences a severe shortage of professionals in this area, which adversely affects the image of our country and our daily self-esteem.



The Czech Republic is a very particular educational destination due to the opportunity to get free education in its universities — the column “Country of the issue” will uncover all the secrets of admission, study and graduation. Can you learn Italian at home or is it better to go to the Adriatic — please find the answers in the column “Language of the issue”.

For the English-speaking readers we provide the article on the roots of the Ukrainian crisis and the complicated history of the Crimea. The news feed covers the biggest events of the Russian education and the international activities. What are the reasons for the universities to attract their graduates — ICEF Monitor provides its advice for the professionals of international education market in the article “Engaging Your Alumni”.

We invite you to read the magazine, monitor the news on our website, submit your comments and questions — a word can change the world.

Best wishes for the coming summer,

**Galina GUROVA,
 Editor of the Magazine
 “International Education
 & Career”**

TABLE OF CONTENT

RUSSIAN SCIENCE AND EDUCATION NEWS	3
EXPERT VIEW	
Engaging your alumni	6
POINT OF VIEW	
The Ukrainian crisis: a different opinion	8
COMMUNITY	
Investments into the Future	12
Tatarstan — Europe Express	14
LIST OF ADVERTISERS	17



CZECH DIPLOMA

In 1999 the public higher education in the Czech Republic became free for foreign students. This means, basically, that any applicant regardless of his or her nationality can pass the enrollment competition plus the Czech language test to study on an equality with the Czech applicants. Therefore, the foreigners gain an opportunity to study any course in any state higher educational institution without any tuition fees.

For the recent three years, the number of international students in the Czech Republic grew almost three times. The experts of the "International Education & Career" magazine describe the most attractive courses in the Czech universities and the chances to be enrolled.



LANGUAGE OF LOVE AND SONGS

Charles V, Holy Roman Emperor, is quoted to say "I speak Spanish to God, Italian to Women, French to Men, and German to my Horse." Back at that time Italian was rightly called the language of love, music and songs. Even now, centuries later, Italian pleases the ear and gives delight. No wonder many experts consider it the most beautiful language among thousands of other languages.

Sara Fortuna, Assistant Professor at the Guglielmo Marconi University of Rome, provides interesting facts about the Italian Language, explains why Italian is called "a dialect with a successful career", names Italian-speaking countries and tells how the language develops with the new wave of immigrants from the North Africa and the Eastern Europe coming to Italy.

SERVICE GENERALS

The position of a manager of a modern hotel, a trendy restaurant or a tourist agency is not just very prestigious, but involves great responsibility. As the demand for such specialists will grow steadily in the coming years, those willing to make their career in service industry should think about getting a specialized higher education. Information on the places providing such is given in the article "Service Generals".

However, many students who dream of an international career as a hotelier, are fairly giving their preference to Swiss higher schools of hotel, tourism and restaurant management. To get to know the features and benefits of training in Switzerland, as well as qualities that future experts in these industries should have, read our article "Swiss standard".

But no matter where you get your education, you must consider one thing: hotel and restaurant business is not an area where you first get your manager diploma and only after that start looking for a job. Here in your first years you are given a chance to try your hand at business. Many students start as waiters or maids and by the time of graduation take appropriate administrative positions in restaurants and hotels.



SPONSORSHIP: BUSINESS AND PLEASURE

Sponsorship is not just altruism, not just philanthropy, not patronage and has little to do with charity. In fact, it is a business activity, a specific kind of investment in projects to increase the company's value that works for its image. But as in any business, there are many nuances.

Sponsorship is mutually beneficial. After all, it is often much more efficient than direct advertising – this is point one. Work is usually a socially significant project (and therefore interesting for the most media) – this is two. Your image is fueled by creativity of your idea (perception of the transfer principle has not been canceled) – three. And four – others speak about you not just as a vendor of a product or service (there are many), but as an interesting project partner (and this is a business in a thousand).

Russia grants legal work permits to foreign students



Master and Postgraduate students from different countries. Russia was put on the map by high quality and century long history of education, worldwide degree recognition, strong demand for the Russian graduates in the world and last but not least – the affordability of studying. However, many students were concerned with job opportunities as student visa did not allow them to legally work in Russia. Now even this has been taken care of.

The Federation Council has adopted amendments to the Law on the legal status of foreigners in Russia. Now all foreign students studying in Russian Universities can get legal employment on the basis of their student visa.

Source: http://eeua.ru/news/detail_layout/127

Asia will speak Russian



The Asian countries are experiencing a real boom of learning Russian: dozens of Russian language courses are being launched in Indonesia, India and Mongolia.

Seven teachers from the Universities and schools of Indonesia, Mongolia, India and Vietnam came to Tomsk to master new technologies of teaching Russian as a foreign language. The training was organized by the Department of International and Regional Relations of the Administration of the Tomsk region in the framework of ANMC21. In September, Tomsk will host the meeting of the majors of the main Asian cities.

Training for the foreign visitors is held at Tomsk Polytechnic University and at the Institute of International Education and Language Communication.

Eugenya Sherina, Deputy Director for International Education and Cooperation of the University says, "This is the first time we organize training for the Russian language teachers from far abroad. We focus on how to teach speaking, we introduce the IT solutions and the Russian language testing system developed at the Tomsk Polytechnic University".

Source: <http://ria.ru/tomsk/20140515/1007819043.html>

Fair "Russian Education – 2014" took place in Chennai

May 10 and 11, the annual fair of the Russian Universities took place in the Russian Centre of Culture and Science in Chennai, India. The main aim of the fair is to attract the Indian young people to receive high-quality education at the Russian higher educational institutions, to present the Russian educational market and to develop cooperation between Russian and Indian educators.



This year the fair was attended by the representatives of the National Research University "Higher School of Economics", the State Medical University of Volgograd, the Federal University of Kazan, the State Medical Academy of Kazan, the National Research Polytechnic University of Tomsk and the State Technological University of Kuban.

The representatives of higher educational institutions explained the peculiarities of study at the Russian universities and the enrollment procedures. The visitors could submit their application documents to the chosen university right at the fair. The graduates of the Russian educational institutions were also present at the fair and shared their experience of life and study in Russia.

Source: <http://rs.gov.ru/node/1444>

Solemn meetings in Frankfurt on the Main



May 11, in accordance with the long-standing tradition, Frankfurt on the Main honoured the WWII veterans, survivors of siege and prisoners of concentration camps of the Lands Hessen and Baden-Wurttemberg registered in the General Consulate of the Russian Federation in Frankfurt on the Main. The welcome reception took place in "SAALBAU Nidda".

Ruslan Karsanov, Consul-General of the Russian Federation in Frankfurt on the Main gave a warm welcome to the guests and emphasized that no matter how the facts of that time are interpreted and evaluated, May 9 will always remain the most important celebration for us.

The importance of this event for the participants was evident. After all, no matter how old they are, they keep looking forward to this day and keep coming from other cities to this meeting, the meeting with the anxious time of their youth... The fact that this celebration takes place in Germany is important indeed; these people feel that they are not forgotten. Children honour and congratulate them like back in Russia. This is kind of a meeting with the motherland.

A special concert was organized with the songs, dances and poetry dedicated to the war. Grownups and children attending Russian centres came to Frankfurt from all over the Land Hessen.

Source: <http://rs.gov.ru/node/1466>

Education abroad: trust the professionals

April 2014, the International Educational Centre OPTIMA STUDY was qualified again for formal recognition as an ICEF-screened education agency, which proves that its advisory work in the field of foreign education corresponds to the international quality standards. OPTIMA STUDY received the "ICEF Agency" logo with the individual number 0961.



Every year since 1991, ICEF (International Consultants for Education and Fairs) organizes International Workshops on education abroad in various cities and countries of the world and is entitled to accredit the best world agencies engaged in educational consultancy.

OPTIMA STUDY is a regular participant of ICEF Workshops attended by the leading foreign educators and professional advisors on education abroad screened thoroughly by ICEF. As part of the ICEF workshops and events the OPTIMA STUDY specialists regularly visit educational institutions, meet their management, specialists, professors and students, which helps keep abreast of the news on education abroad. ICEF accreditation demonstrates the international recognition of our company and provides additional benefits and opportunities to our customers.

Please visit our website www.optimastudy.ru for detailed information on various education abroad programs: from language courses to master's programs.

INTERNATIONAL EXHIBITION TREATMENT IN RUSSIA & ABROAD



OCTOBER 17-18, 2014
KORSTON-KAZAN

MEETING POINT –
THE HEART OF RUSSIA

- TREATMENT ABROAD, TREATMENT IN RUSSIA, LUXURY MEDICINE
- MEDICAL TOURISM, HEALTH TOURISM
- INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN MEDICINE

+7 (846) 270 94 50
skype: optimaestate
www.optimexpo.ru

(P)

ICEF Workshops



Global Workshops

For educators, service providers and agents from all over the world

The ICEF Higher Education Workshop, Prague, Czech Republic, Sept 13 - 15, 2014*

For accredited international higher education institutions and higher education-focussed student recruitment agents from all over the world

The ICEF Berlin Workshop, Berlin, Germany, Nov 02 - 04, 2014

For international educators and student recruitment agents from all over the world

Work & Travel Berlin, Germany, Nov 02 - 04, 2014

The global marketplace for work & travel professionals

* Location changes annually



Regional Workshops

For educators and service providers from all over the world and agents from specific countries and regions

The ICEF Bangkok Workshop, Bangkok, Thailand, June 02 - 04, 2014

For international educators and student recruitment agents Southeast and other parts of Asia

The ICEF Latin America Workshop, São Paulo, Brazil, Sept 25 - 27, 2014

For international educators and student recruitment agents from all over Latin America

The ICEF Beijing Workshop, Beijing, China, Oct 15 - 17, 2014

For international educators and student recruitment agents from China and other Asian countries

The ICEF Dubai Workshop, Dubai, UAE, Feb 02 - 04, 2015

For international educators and student recruitment agents from the Middle East, Turkey, Africa and South Asia

The ICEF Moscow Workshop, Moscow, Russia, Mar 27 - 29, 2015

For international educators and student recruitment agents from Russia, Eastern Europe, Central Asia and the Caucasus



Destination Workshops

For educators and service providers from Canada/USA or Australia/New Zealand and agents focussed on these study destinations

The ICEF North America Workshop - Miami, USA, Dec 08 - 10, 2014

Exclusively for educators from the US and Canada and international student recruitment agents focussed on North America

The Australia New Zealand Agent Workshop, Auckland, Apr 28 - 30, 2015*

The region's largest B2B event for buyers & sellers of education, work, youth and student travel

Work & Travel ANZA, Auckland, Apr 28 - 30, 2015*

The regional marketplace for work & travel and tourism professionals

The ICEF North America Workshop - Montréal, Canada, May 10 - 12, 2015*

Exclusively for educators from Canada and the US and international student recruitment agents focussed on North America

* Location changes annually



Agent Roadshows

For international educators and selected agents from key markets

The ICEF Japan - Korea Agent Roadshow, Tokyo & Seoul, Feb 24 - 26, 2015

For international educators and student recruitment agents from Japan and Korea

The ICEF Mexico - Colombia Agent Roadshow, Mexico City & Bogotá, Mar 10 - 13, 2015

For international educators and student recruitment agents from Mexico and Colombia



This ICEF Monitor article sets out some tips and best practices to assist you in evaluating the extent to which your organisation has an effective alumni-based recruitment strategy — one with set goals, tactics, and performance indicators — and one that can be built upon over time for real results



ENGAGING YOUR ALUMNI

Word of mouth advertising

«Most businesses find that their best customers come from other customers' referrals or "word of mouth" advertising. Why would it be any different with international [student] recruiting?» — Don Sears, on Envisage International.

Engaging alumni as a resource to aid in student recruitment is a no-brainer and recognised as such by most post-secondary institutions. Jessica Guiver, author of The International Student Recruiter blog, sums up the value of alumni to recruitment efforts this way:

- Location (alumni are where prospective students are);
- They have first-hand knowledge of the university;
- They are enthusiastic supporters of the institution;
- They want to help and be involved with their alma mater.



UNDERSTANDING YOUR ALUMNI SEGMENTS, AND KNOWING HOW TO MOTIVATE THEM TO REAL ACTION, IS CRUCIAL TO ANY SERIOUS ALUMNI STRATEGY

Guiver's first point is particularly important for institutions with internationalisation mandates: alumni represent a low-cost method of reaching out to potential students around the world, offsetting at

least some of the travel costs associated with student recruitment.

But while virtually all post-secondary institutions would agree that alumni represent exceptional recruitment aids, not all are capitalising on this value. Many take it as a given that proud alumni will speak highly of their school and leave it at that, guessing at more than formally organising, maximising, and measuring alumni impact on recruitment goals.

Organising alumni impact

Not all alumni are created equal. Some have earned higher distinction (grades, awards) at school. Some are more enthusiastic. Some will not do anything on a volunteer basis. Some have just graduated (and thus have fresher memories of their experience and possibly more time on their hands) and others have been out of school for a while (possibly harder to connect with and motivate but potentially more successful in their careers). Some have gone back to countries that have been targeted by your institution as a priority market, and some have not.

Understanding your alumni segments, and knowing how to motivate them to real action, is crucial to any serious alumni strategy. Along this line, the Globalinks Learning Abroad Alumni Association features four levels of involvement: with each successive level, alumni responsibilities go up — as do incentives and rewards.

Also key to organising alumni efforts is creating a dedicated and updated webpage where alumni can find all the information they need to portray your institution in an attractive and accurate light. The Thunderbird School of Global Management provides an excellent example of a comprehensive alumni webpage.

Maximising alumni impact

Some alumni will be so excited about the experience they've had at your school, you'd have to pay them not to tell everyone they know about it. Pride is certainly a wonderful reason for alumni to

tell others about your institution, but there are other reasons that may increase the motivation further: online and offline networking channels and events, continuing education and invitations to prestigious lectures, career development assistance, vouchers for travel and entertainment, technology discounts (see Thunderbird's), etc. To whatever degree your budget allows, make sure it's worth it for alumni — who have busy lives, just like the rest of us — to market your institution.

If an alumnus has graduated from a key institutional programme area you want to really promote and meets other important criteria (e.g., enthusiastic, well-spoken) you may want to custom-design a programme for them with a higher level of responsibility and rewards. This makes sense given the potential return on your investment in this alumnus is higher than with others. Other examples of where it might make sense to custom-design alumni programmes include:

- Alumni who have gone back to a country that is a high-priority target for your institution;
- Alumni who have decided to become financial donors for your institution;
- Alumni who have become very successful in their careers, and whose history of going to your school will help with your brand's image.

In other words, it should not be expected that all alumni will represent your brand to its fullest extent on a volunteer basis. Given that alumni represent word-of-mouth, and powerful word-of-mouth at that, their value should be recognised as formally as any other elements in your marketing mix, and invested in accordingly.

Measuring alumni impact

Similarly, viewed as an element in your marketing mix, alumni impact can be measured. It is not a "maybe it made a difference, maybe it didn't" intangible. Developing measurable performance indicators lets you see what's working and what could be improved upon, what should be repeated and what should be dropped. Some examples of performance indicators (KPIs) in an alumni strategy might be:

- Number of alumni volunteering to promote your institution to some degree;
- Number of donors;
- Number of alumni in your highest level of engagement (i.e., those choosing the highest level of responsibility);
- Amount of donations;
- Number of events/student fairs at which alumni actively promoted your institution;
- Number of communities and countries in which alumni actively promoted your institution;
- Number of alumni testimonials gathered per year;
- Number of alumni email addresses;
- Number of new students reporting alumni had an impact on their choosing to study at your institution;

— Number of communities and countries in which alumni actively promoted your institution.

Identifying and evaluating KPIs also paves the way for goal setting for the next year. Here are just some examples of goals in an alumni programme:

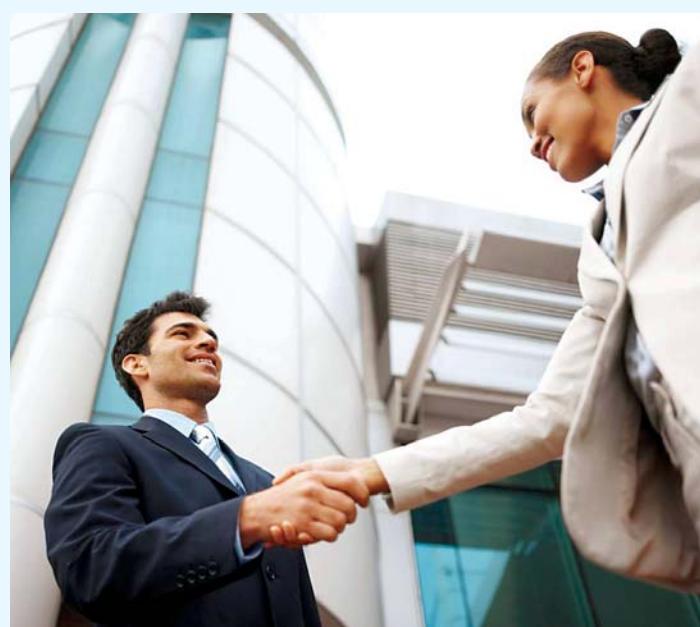
- Increase number of alumni in highest engagement level by x%;
- Increase number of alumni volunteers in x countries by x%;
- Introduce x number of new alumni reward programmes to encourage alumni engagement.

Words to live by

Finally, we'll include a good list put together by Don Sears on the basics of alumni recruitment:

- Make sure they [alumni] are passionate about the school. Passion sells!
- Make sure they have had some level of success. Seeing a living breathing success story sells!
- Manage expectations up front. You want to make sure that the alumni immediately knows what you are going to be asking them to do and what budget they have to work with for certain events.
- Keep them informed about things happening at the school and upcoming or recent changes. For example, the school is investing in a new sports complex or library.
- Build a website that you can direct potential students to that has their local alumni contact information.
- Use social media to communicate your messaging and build a community.

Do you have examples of, or stories about, excellent ways alumni have helped to recruit international students to your institution? Is your institution doing something innovative and effective in leveraging alumni? Let us know by adding your experiences in the Comments tab below. **IOS**



Source: <http://monitor.icef.com/2012/09/engaging-your-alumni-in-international-student-recruitment/>

The Ukrainian crisis has exuded an unprecedented and rapidly snowballing surge in political, economic, financial, cultural, ideological and simply emotional struggle. In no small measure, unprofessional and adverse speeches, judgments, public appearances of people that are far from understanding the question led to the current situation. In spite of their nature, these statements actively circulate in the domestic media

Galina SADOVAYA, PhD in History



THE UKRAINIAN CRISIS: A DIFFERENT OPINION

Relating to the national question, famous filmmakers and musicians, failed political scientists and politicians, artists, bloggers, journalists, i.e. essentially amateurs, express incorrect and sometimes offensive ideas. Moreover, these are insulting not only for the Ukraine but also for Russia and the Western powers. Finally, it turns out that public opinion is shaped not by professionals, that is, informed people, but by those familiar to a simple man in the street because widely seen on TV, in movies or at concerts.

The fight for the Ukrainian land

Over the centuries, relations between Russia and the Ukraine have always been unique and extremely important for both states. Indeed, the two countries share the very same roots: the Kievan Rus. The story of the latter is well known, but despite this it still causes a lot of debate and controversy, which is putting oil to the nationalism's flames. One can even ask what the very name of the state contains more, 'Kievan' or 'Russian'?



PORTFOLIO

Galina Mikhailovna SADOVAYA

PhD in History

1971 to 2013: Associate Professor, Department of General (Foreign) History of Kuibyshev (Samara) State University.

Honored Worker of Higher Vocational Education of the Russian Federation.

Honored Worker of Samara State University.

Research interests: history of Germany in the 19th and 20th centuries, history of First World War, history of contemporary Europe. Published 3 monographs and more than 30 scientific articles.

For example, why not to start with the 12th century, when the period of Kievan Rus' prosperity was followed by the period of fragmentation. During this time, a multitude of new principalities, namely those of Chernihiv, Polotsk, Smolensk, Ryazan etc. has emerged on its territory, and the already difficult situation was aggravated by the Mongol invasion. At the turn of the 15th century the principality of Kiev with its capital (along with many others) lost its independence and never existed as a state anymore. It was absorbed by the Grand Duchy of Lithuania emerged in the mid-13th century on the territory of modern Belarus and Lithuania, as well as partly the Ukraine, Russia, Latvia, Poland, Estonia and Moldova.

On the other hand, this period witnessed the rise and elevation of Muscovy, the "collection" of the Russian state. The period of struggle for land between the Grand Duchy of Lithuania (later, the Rzeczpospolita) and the Muscovy began. As a result of rivalry between two great kingdoms, the separate lands of Kiev, Galicia-Volyn, Chernihiv, Smolensk, Pereyaslavl, Polotsk, Turov and Murom disappeared from the map. In the Northeastern and Northwestern Rus, the Russian (Great Russian) nationality began to emerge. Simultaneously, Ukrainian and Belarusian peoples began to consolidate on the lands of the Grand Duchy of Lithuania and Poland. Quite possibly, this is since when the historical memory of Ukrainian people retains hostility to "Muscovites." The emergence of the Ukrainian nationalism is probably to be found in those times.

Then, the Grand Duchy of Lithuania united with the Kingdom of Poland, forming in 1569 the Rzeczpospolita (Polish – Lithuanian Commonwealth),



a federation that in the 16th and 17th centuries participated in military conflicts with almost all its neighbors, naturally including Russia. In the years 1654-1655, as a result of a successful war with Poland, Russian troops occupied Smolensk, Mogilev, Vitebsk, Polotsk, Pinsk, Minsk, and Grodno. It is in this period that the so-called reunification of Russia and the Ukraine took place. More precisely, in 1653 Bohdan Khmelnytsky, the Hetman of the Army of Zaporizhia, took Russian citizenship, thus making the territories of modern Ukraine under his control (the Cossack Hetmanate) de facto Russian. However, ironically, only seven years later (1660) his own son Yuri concluded a treatise with Poland, which nullified the reunion of the Ukraine and Russia.

The fight for the Ukrainian land has exacerbated the relations between Russia and the Ottoman Empire, the latter trying to turn Ukraine into a vassal principality. The tension in these relations decreased only by the year 1681, when in the Crimean town of Bakhchisarai a 20-year peace treaty was concluded. According to it, the Turkish-Russian border was drawn by the Dnieper River, and Kiev remained Russian. Five years later, in turn, Russia and the Rzeczpospolita signed the "Eternal Peace" declaring that the Left-bank Ukraine with Kiev, the Zaporizhia, Chernihiv-Severskie lands with the towns of Starodub and Chernihiv, as well as Smolensk and the surrounding areas will ever belong to Russia.

The 20th century

If we turn to more recent history, it is first necessary to recall the events of the early twentieth century. After all, it was the First World War that broke out in 1914 that put the question of the right of nations to self-determination on the agenda. The ideas of Vladimir Lenin and the US president Woodrow Wilson, which got quickly popular, played an important role in the implementation of the new concepts of international relations. Both leaders clearly opposed the war as a way of addressing national issues; they were against

secret treaties, against colonies, for the independence of oppressed peoples, and for peoples' participation in deciding the fate of their countries.

Following the Russian Civil War and foreign intervention, western parts of the Ukraine and Belarus went to the newly formed independent states, mainly Poland and Czechoslovakia, while eastern parts of the Ukraine and Belarus were annexed to Soviet Russia. Once again, Ukraine witnessed fierce struggle against the domination of Russia.

Ukrainian Central Rada (the parliament), formed immediately after the February Revolution in Russia, coordinated the development of the Ukrainian national movement. In April 1917, it proclaimed Ukraine's autonomy, and later, after the October Revolution of 1917, the creation of the Ukrainian People's Republic having federated connections with Russia. After the dissolution of the Constituent Assembly in Russia, the Ukraine announced its state independence.

Bolshevik-minded Rada deputies moved to Kharkiv, where on December 12th (25th) 1917 they created their own government, the People's Secretariat of Ukrainian People's Republic, not subordinate to the Rada. A number of Soviet and non-Soviet republics was proclaimed, then merged in March 1918 into one Ukrainian Soviet Republic with its capital in Kharkiv and the revolutionary government — the People's Secretariat. And meanwhile, on January 27th (February 9th) 1918, the representatives of the Central Rada signed in the town of Brest-Litovsk a separate peace treaty with Germany and Austria-Hungary, under which Ukraine was occupied by Austro-German troops. In April 1918, under pressure from the German occupation forces, Ukrainian Soviet Republic ceased to exist.

AFTER ALL, IT WAS THE FIRST WORLD WAR THAT BROKE OUT IN 1914 THAT PUT THE QUESTION OF THE RIGHT OF NATIONS TO SELF-DETERMINATION ON THE AGENDA



In the spring of 1919, the Soviet regime returned to the Ukraine. Ukrainian Soviet Socialist Republic was proclaimed as a federal republic on March 10th, 1919 at the III All-Ukrainian Congress of Soviets in Kharkiv; at the same time, the first Constitution of the Ukrainian SSR was adopted.

Throughout the years 1919 and 1920, the Republic remained the scene of clashes between the Bolshevik, Ukrainian, White Guard, Polish and other military formations. Poland sought to restore the Rzeczpospolita within the boundaries of 1772;

on May 6th, 1920 Polish troops entered Kiev. The Soviet-Polish war lasted only until October 1920. On March 18th, 1921 a peace treaty between Russia

and Poland was signed in Riga, in which Soviet Russia recognized the annexation of Western Ukraine and Western Belarus to Poland.

Once again, Ukraine was occupied during the World War II. But even then, the nationalist forces have not managed to consolidate and create the state entity "Ukraine" with the help of Nazi invaders.

After the war, the republic has successfully developed within the USSR until the collapse of the latter. On August 24th, 1991 the Supreme Council of the USSR adopted the Act of Independence of the Ukraine confirmed by a popular referendum. On the same day, the country finally officially acquired its conventionally used name: the Ukraine. For political reasons, the Russian Federation did not raise the issue of borders and visas, and the Crimea, transferred in 1954 from RSFSR to USSR, remained in the new historical conditions as part of a foreign state.

TO MAKE THE RIGHT DECISIONS, IT IS NECESSARY TO KNOW THE HISTORY INSTEAD OF SOLICITING IT AS A WITNESS OR A LAWYER



The Russian authorities have not officially raised the issue of return of the Crimea until the events of March 2014. But to do so, there were more favorable times, for example, in 1991-1992. On December 8th, 1991, together with the Ukraine and Belarus, the Russian Federation signed the Bialowieza agreement on the dissolution of the USSR and the creation of the CIS. On December 10th, the Supreme Council of the Ukraine ratified the agreement. During the demarcation, the frontier between the states was drawn by residential settlements with predominantly Russian population on both sides.

The latest events

In the autumn of 2013, there was another tensing in relations between Ukraine and Russia, which took the most acute form. Present danger lies in the fact that the EEC countries, and this with the consent of the Ukrainian authorities, actively promoted indulging nationalist sentiments coming from the west of the Ukraine and from Kiev, as opposed to the pro-Russian eastern and southeastern Ukraine. Diehard radical nationalists were supported by the United States.

As history shows, it is often the winning option to play the nationalist card for rallying state authorities and people. But we cannot ignore the fact that we live in the 21st century; this is no August 1914 or September 1939.

To make the right decisions, it is necessary to know the history instead of soliciting it as a witness or a lawyer. To seek support for practical action today in terms of the historical experience of 12th to 20th centuries is simply dangerous. This is unconstructive both for the Ukraine and Russia and tenses the situation even more.

Throughout most of its history, the Ukraine never existed as an independent state. Therefore, national feelings are very aggravated, and the Ukrainians are sensitive to any infringement upon the sovereignty and integrity of their state, only obtained in the recent past. The latest events incorporating the Crimea into Russia quite naturally caused a rush of indignation and a splash of hostility to Russia. And the worst thing is the loss of overall confidence in Russia that will remain for a long time.

The wrongs done to the Ukraine will long impede the improvement of bilateral relations, and no billions will be able to gloss them over. For Russia, there is no other choice in relations with the Ukraine but a full-fledged, equal, good neighborly and peaceful cooperation. **OS**

KAZAN
November 14-15, 2014

**International Fair
«Education in Russia.
Study Abroad»**

www.optimaexpo.ru

**MEETING POINT –
THE HEART OF RUSSIA**

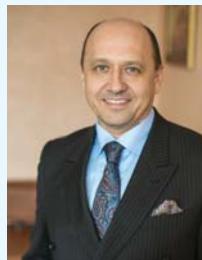
SAMARA-ULYANOVSK
March 24-26, 2015

Conveniently following the ICEF Moscow Workshop

March 25-26, Samara and Togliatti hosted the III International Fair "Education in Russia. Study abroad" which was a great success and opened the possibilities of international education for the citizens of the Samara region. Pavel Antipov, the General Director of the OPTIMA STUDY Group of Companies, in his interview for the magazine "International Education & Career" described the peculiarities of organizing this momentous event.



INVESTMENTS INTO THE FUTURE



Pavel ANTIPOV

— Pavel, what were the objectives of the Fair? Did you manage to achieve them?

— The Fair "Education in Russia. Study abroad" hit the top in terms of the number of the participants: over 30 universities, colleges, schools and language centers from 15 countries of the world. Several leading Russian educational institutions also took part.

Thousands of citizens of the Samara region and the neighboring regions obtained firsthand information about various foreign and Russian educational institutions, their entry requirements, study process and career opportunities for the

graduates. Representatives of some foreign educators came together with their students and the numerous visitors were excited to learn about their experience.

The fair became a platform for active business communication between the Russian specialists and their foreign colleagues. Their negotiations tackled the issues like dual degree programs, joint research, student and scientific exchange, increasing the number of foreign students in Russian universities, internships and further training for the Russian specialists abroad.

— Did you manage to create a comfortable work environment for the participants? The majority of them arrived from abroad, which should have

PARTICIPANTS' IMPRESSION



Christopher NEAL, Executive Vice President, Institut auf dem Rosenberg (Switzerland):

— We are very pleased to participate in the events organized by OPTIMA STUDY. Our relations with Pavel Antipov and his team have always been positive and efficient. Institut auf dem Rosenberg has already hosted a few students from Samara, and we hope to welcome more.



Marina LAWRENCE, Manager of the International Centre, Centennial College (Canada):

— Parents and students at the fair were determined to study abroad and I had the impression that they were very much aware of the Canadian educational system. The fair was organized perfectly, and I felt comfortable in every respect. I will definitely come again next year!



Irina KIM, Manager of the International Department, Westminster International College (Malaysia):

— It was very nice to work in such a friendly environment with professional and well-organized people.



Tatyana KHRISTOFI, Marketing Specialist, Malvern House Cyprus & UCLan Cyprus (Cyprus):

— We have been cooperating with OPTIMA STUDY for a few years already, and I would like to emphasize the supreme professionalism of all the company employees and their caring attitude to their customers and partners.



Svetlana KOMAROVA, Head of the Department of International Cooperation, Samara State University of Economics (Samara):

— I was impressed with the interesting and diverse range of participants, the great number of visitors and the interest of the foreign participants towards the Russian education, which allowed to establish a lot of new relations.

definitely created particular challenges for the organizers. What should be taken into account when hosting foreign visitors?

— We have extensive experience in organizing major international fairs, conferences, seminars and trainings, but we constantly learn and improve, trying to pay attention to every minor detail.

The employees of the exhibition company OPTIMA EXPO are real professionals with education, training and experience in event management gained in Russia and abroad. All this, together with the true team spirit, allows us to maintain the highest standards when holding international fairs.

Foreign participants are used to the high service standards. Therefore, we have to think about all the details. Logistics, residence, restaurant menu, business program, exhibition work Station layout, even the local souvenirs – we have to plan everything in advance. The fact that more than a half of our participants attend our fairs every year shows the high professional level of our events.

— The recent fair attracted the record number of visitors. How was the advertising campaign organized? Have you noticed the growth of interest to education abroad in the Volga district during the period when you have been holding specialized fairs in this region?

— We believe that the Internet and social media are becoming the most efficient advertising resource. Billboards near the major roads remain effective. No doubt that the active advertising campaign in the magazine "International Education & Career" contributed a lot to the success of the fair, as the target readers of this magazine include mainly students, schoolchildren, heads and specialists of educational sphere, representatives of state authorities and business, as well as other people interested in various aspects of education in Russia and abroad.

Indeed, the annual fairs "Education in Russia. Study abroad" make the young people more active and increase the interest towards international education. Obviously, the investments into the own future, the future of the children are the most profitable in the long run. **OS**

By Anastasia Kisurina



VISITORS' IMPRESSION



Alexander DMITRIEV, Head of the Quality Control Department of the Samara State Regional Nayanova's Academy:

— I was happy to meet the representatives of foreign universities and discuss personally the possibilities of cooperation in order to increase the quality of students' education.

Yuliana STEPASHKINA, Managing Director for Private Banking at Nomos Bank:

— Today's fair feels like a real celebration! So many visitors! I especially enjoyed the prize drawing by the participants.

Natalia DOLZHENKO, Volunteer:

— Participants of the fair are amiable and smiley people, they were eager to communicate with the visitors and answer their questions. It turns out, that going to study abroad is much easier than one may think!

Maria FROLOVA, Student of the Samara State University:

— This is amazing, that I could gain so much useful and high-quality information in the same place. The educational programs, courses and internships are so diverse, that you can really find the one to correspond to your knowledge, finance, ambitions and targets.



Anastasia KISURINA, Special correspondent of the magazine International Education & Career:

I would like to thank everyone! OPTIMA EXPO team – for their efforts, devotion and excellent organization of such a large-scale event for the Samara region.

Participants – for their great mood, shining smiles and their readiness to tell many interesting and useful things.

Volunteers – for their patience and sincere help in holding the fair.

And of course I thank everyone who managed to find time and visited this wonderful fair – thank you for your keen interest and eagerness to learn new things!

TATARSTAN-EUROPE EXPRESS

April 18-19, Kazan, Korston Hotel: International Fair "Real Estate and Business Abroad" brings together the market professionals and their potential customers. Galina Gurova, Director for Economy and Development of OPTIMA EXPO, the organizer of the event, tells how Tatarstan met the locomotive of real estate abroad



Galina GUROVA

— **Galina, this is the second International Fair "Real Estate and Business abroad". Why was Kazan chosen to be the venue?**

— Kazan is a city with an extremely active business environment, and this is something you get to feel once you start doing the talks: your proposals are taken in a positive and constructive way, and the people are all for cooperation. I think this readiness to novelty is in their mentality, on the one hand, and on the other, a favorable business climate is based on a considerable mass of money, both 'free', or cash, and invested in some profitable projects.

— **This fair took place in Samara in November 2013 and it was highly acclaimed. How big is the interest to foreign real estate in Tatarstan?**

— In comparison with Samara, we saw a lot more visitors. From the moment the fair was opened and until the very end there were intensive talks with customers on all work stations. The interest is substantial, the market is great, and the buying capacity is high. Kazan is now seeing a unique moment when the potential demand turns into a massive buying activity. At the same time, the offer is falling behind, there are few local players in the segment of real estate abroad, and they are not active.

— **In your opinion, how big would be the demand for such events in an environment of aggravated political conditions internationally?**



— For the better or for the worse, politics and economics often have opposite vectors. Yes, the international situation is far from being simple, but this is a temporary condition. In the long run, everyone would be more interested to have business relations rather than a lengthy war. In this way the international fairs are the advocates of a special mission: they bring people by interests and wipe out the borders. In general, we felt no change of moods neither from the foreign partners nor from the Russian customers.

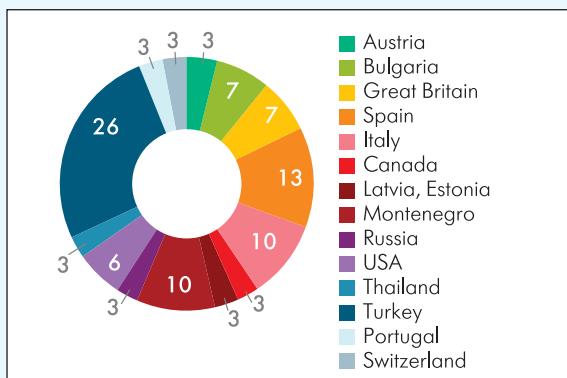
— **The business program included some training sessions, including the round table "How to start business abroad?" and the seminar for realtors "How to sell foreign real estate?" and some others. What is their value?**

— Those events were free for everyone: we invited all those interested in foreign real estate and business. Our experts went into details of work algorithms, business specifics — their own unique experience, and some things you cannot read

Representation of business, %



Participants of the Fair Representation of countries, %



PARTNERS OF THE FAIR

Official Support:

Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Tatarstan, Guild of Realtors of the Republic of Tatarstan, Association of Restaurateurs and Hoteliers of Kazan and the Republic of Tatarstan.

Informational Support: over 40 federal and local mass media including the Tatarstan business online paper "BUSINESS online", "RBC Tatarstan" media holding, "Echo of Moscow in Kazan" and "Vesti FM in Kazan" radio stations.

General partners: federal bilingual magazine "International Education & Career", "Media Corporation RUs TV", "Your property overseas" magazine.

Strategic partner: Domus Alliance Russia.

Sponsor: "Chaikoff", Kazan.

Co-organizer of the business program: "Delovoi Kvartal" magazine, Kazan

FACTS & FIGURES

40 foreign exhibitors from
15 countries of the world
Over 1000 visitors in 2 days

about on the Internet. Among the things discussed, there were "Most comfortable countries for the Russian citizens to do business", "Business profitability abroad", "Prospective markets and niches", in one word, the things that were interesting, useful and up-to-date. There were some bright presentations, like "Montenegro: a Flat for Mum", "Lifestyle in Spain" and others.

— *What was the feedback that you, the organizers, got from the exhibitors and visitors?*

— Most positive: the exhibitors noted the high number of targeted enquiries and the high level of the event organization. The visitors spoke about a strong, large and quality representation of participants. Indeed, over 40 agencies and realtors came to represent their countries on our invitation. Other thing, we are glad that Kazan saw a new format of the fair, without traditional booths, and this was also accepted very well.

— *What will be the time and venue of the next fair dedicated to real estate and business abroad?*

FEEDBACK



Modest SAGITOV, CEO, Foreign Real Estate Agency "Dom-Montenegro", Russia:

— We are impressed by the geography of participants, from the USA to Thailand. Apart from the exhibition itself, I want to mention the round table "How to start business abroad". I am planning to be involved in the next fair organized by the same company, this time in autumn in Samara.



Yurga SKRABULYTE, CEO, Domus Alliance Russia:

— A great venue, a high level of visitors and attention to every detail: we are impressed by the work Optima Expo have done!



Erdinch ALBAYRAK, Sales Director, Cebeci Construction, Turkey:

— A great thanks for the organization of the fair, it was very productive!



Vladimir KUTIN, CEO, VVDOM LTD, Turkey



— I would like to mention the good organization and the well selected venue. A great advantage was the accommodation at the hotel with a 50% discount, and involvement of interested people as guests.

— The fair in Samara is annual and takes place in November at the Renaissance Hotel, and it will take place every April in Kazan (Korston Hotel). The Samara Fair will be held on 21 and 22 November, and we promise a packed business program, very interesting proposals from our exhibitors. Stay tuned to our web site, www.optimaexpo.ru.

You are welcome to visit and participate! We are open for cooperation! OS

Interview by Oxana Yarun

INTERNATIONAL EXHIBITION REAL ESTATE AND BUSINESS ABROAD



**NOVEMBER 21-22, 2014
RENAISSANCE - SAMARA**

**MEETING POINT –
THE HEART OF RUSSIA**



- FOREIGN REAL ESTATE FOR LIVING AND FOR HOLIDAYS, COMMERCIAL REAL ESTATE
- INVESTING IN BUSINESS
- LEGAL SUPPORT, BANKING SERVICES

**+7 (846) 270 94 50
skype: optimaestate
www.optimaexpo.ru**



**our readers
are
your students**



Circulation:
10000
hard copies

E-mailing:
30000
subscribers



Website,
Android
& iOS versions
30000
visits a month

Develop the Russian market with us!



**Hit your
target market!**

5 REASONS

**to advertise in the
magazine “International
Education & Career”:**

1.

Uniqueness:

The only bilingual
periodical in Russia dedicated
to the International education

2.

Accessibility:

Large circulation, free
distribution + active promotion
in social media and free access
to all issues on the website

3.

Efficiency:

You will reach
90 000 of your target customers
interested in education abroad

4.

Special services:

Follow-up promotion through
professional agents

5.

Longevity:

Long-life span
magazine format

List of Educational Providers — Advertisers of the Magazine "International Education & Career"

AUSTRALIA

Charlton Brown



CANADA

Apex Language and Career College
Bronte College
Canada Point
Centennial College
CLLC
College of New Caledonia
Columbia International College
Conestoga College Institute of Technology
and Advanced Learning
Cornerstone Academic College
Dwight School Canada
Fanshawe College
George Brown College
Hudson College
ILAC — International Language Academy of Canada
ILSC Canada
International Language Institute
Niagara College
SAIT Polytechnic
TRENT University
VGC Language School
York University English Language Institute



CHINA

Harbin Institute of Technology
The University of Nottingham Ningbo China



CYPRUS

CIU Cyprus
European University Cyprus
Middle East Technical University



CZECH REPUBLIC

Go Study Group s.r.o.
Julia's School
Prague Educational Center
Prague Student s.r.o.
Smart School s.r.o.



FRANCE

Alliance Francaise Paris Ile-de-France Association
Burgundy School of Business
Campus France
Centre International de Langue Et Civilisation,
Jean Monnet University



GERMANY

Carl Duisberg Centren



ITALY

International House Milan
Marconi University



MALAYSIA

Westminster International College



MALTA

Russian boarding School in Malta
Skylark



NORTH CYPRUS

Cyprus International University
Eastern Mediterranean University
European University of Lefke
Girne American University
Near East University



POLAND

International Language School of Poland



RUSSIA

Alliances françaises de Russie
Center of Culture and Languages "InspanArte"
Center of Foreign Languages "Open World"
Center of Professional Education
International Market Institute
Language Assistant
Language School "Windsor"
MATI - Moscow State Aviation Technological University
Oxford English Center
Peoples' Friendship University of Russia
Red Apple School
Russian State University of Trade
and Economics Samara Institute (Branch)
Samara Academy of Humanities
Samara Medical Institute "REAVIZ"
Samara State Aerospace University
Samara State Transport University



SWITZERLAND

BHMS — Business & Hotel Management School
Cezar Ritz Colleges
Institut auf dem Rosenberg
Oxford International College Switzerland
SEG — Swiss Education Group
Surval Montreux



THAILAND

Webster University Thailand Campus



UK

Bellerbys College
Cavendish School of English
INTO University Partnerships
ISIS Education
London School of Business and Finance
Malvern House London Ltd.
Norwich Institute for Language Education
University of Sunderland



USA

Heartspring School
Lotus STEM at Yale University
McCallie School
Walnut Hill School for the Arts



INTERNATIONAL

Embassy English
European University
International Association of Universities (IAU)
Kings College
Malvern House
Study Group

