

Машиностроение входит в моду

Абитуриенты-2011 выбирают технические специальности

Концу подходит вступительная кампания в большинстве ростовских вузов. Какие специальности сегодня предпочитают вчерашние школьники?

Информацию нам предоставили два крупнейших ростовских вуза — Южный федеральный университет (ЮФУ) и Донской государственный технический университет (ДГТУ), на которые приходится основная масса всех местных абитуриентов: на 12 июля в Донской технический было подано 6000 заявок, в Южный федеральный — больше 14 000. В обоих университетах, кстати, в этом году действует электронная подача заявлений.

В ДГТУ конкурс на экономические специальности не падает уже который год, несмотря на то что экономистов в нашей стране предостаточно. Уже больше тысячи человек подали документы только на специальность «Менеджмент», 990 заявлений — на специальность «Экономика». Конкурс тут — свыше 60 человек на место.

Впервые наблюдается рост спроса на технические специ-

альности. Самые популярные из них входят в так называемый компьютерный блок — это «Программная инженерия», «Компьютерная безопасность», «Информационные системы и технологии». Из чисто технических специальностей лидируют «Авиастроение», «Технология машиностроения», «Сервис, техническое обслуживание автомобилей», «Пожарная безопасность».

Недобра в ДГТУ нет, конкурс на все специальности — от полутора до восьми человек на место.

Около половины заявлений в ДГТУ принято от жителей Ростовской области. Ещё абитуриенты приезжают из северной части Краснодарского края, очень активен в этом году Ставропольский край.

Иностранцев будет больше, чем обычно. ДГТУ официально заявил, что выпускники школ практически всех республик бывшего Советского Союза имеют право учиться на бюджетных местах, и в связи с этим в Донской технический едут из Украины, Белоруссии, кавказских республик.

В ЮФУ также растёт доля иногородних абитуриентов: в этом году их будет 25% от общего числа. Юридические и экономические специальности здесь очень популярны, хотя конкурс тут несколько меньше, чем в ДГТУ. (Это связано, очевидно, с большим количеством бюджетных мест при одинаковом числе заявок.) Например, на такую специальность, как «Управление персоналом», конкурс 35,2 человека на место, на экономику — 12,4. На юридические специальности конкурс чуть больше 6 человек. Очень высокий конкурс на социологию — 18,3 человека на место. Абитуриентов в этом году также очень заинтересовали туризм, политология, перевод и переводоведение, зарубежная филология (английский язык), фундаментальная и прикладная химия, фундаментальная информатика и информационные технологии.

В ЮФУ также растёт конкурс на технические и инженерные специальности. Сегодня это общая тенденция для многих российских вузов. Кроме этого в ЮФУ довольно высокий кон-

курс на такую специальность, как «Нанотехнологии и микросистемная техника».

— Когда обсуждался проект Сколково, многие задавались вопросом: где же готовят соответствующих специалистов? В ЮФУ созданы мощная материальная база и методическая основа подготовки специалистов по нанотехнологиям, — говорит директор центра общественных связей и коммуникативных технологий ЮФУ Владимир Радченко.

Что касается платного обучения, в ЮФУ самыми дорогими являются экономический и юридический факультеты. Обучение на очном отделении экономфака по специальности «Финансовый менеджмент» обойдётся родителям в 110 тысяч рублей ежегодно, «Финансы и кредит» — 130 тысяч. Лидер по дороговизне — юридический факультет, тут любая специальность стоит 150 тысяч рублей в год. Далее следует факультет филологии и журналистики. Будущим «акулам пера» при неудачной попытке пробиться на бюджет (конкурс в этом году чуть меньше трёх человек на место) придётся

платить 69 тысяч рублей в год. Куда сложнее английским филологам, тут сильная конкуренция: конкурс больше шести человек на место, зато коммерческое обучение стоит чуть дешевле — 60 тысяч. На остальных факультетах ЮФУ цены более демократичные — не более 45 тысяч «деревянных» за год.

Кстати, в ЮФУ есть одно преимущество: в случае поступления на «коммерцию» студент все годы обучения будет платить фиксированную сумму, как за первый год. (По университетским правилам, сумма оплаты за обучение для новых студентов повышается в пределах параметров официальной статистики по показателям инфляции. Например, ещё три года назад для журналистов она равнялась 59 тысячам рублей.)

Обучение в ДГТУ куда дешевле. Стоимость самых дорогих специальностей (компьютерная безопасность, реклама и связи с общественностью, экономика, менеджмент, торговое дело) не превышает 45 тысяч рублей в год. Остальные специальности обходятся в среднем в 25-35 тысяч рублей в год.

Петр ЧЕРНЕЦКИЙ

John Deere — надёжный партнёр в вашей команде

В начале июля в Каменском районе Ростовской области на базе СПК колхоза «Колос» прошёл ежегодный полевой показ техники «День поля», организованный компанией АСТ совместно с российской представительством корпорации John Deere. Несмотря на начало уборочной страды, гостями мероприятия стали более двухсот руководителей и специалистов сельхозпредприятий Ростовской, Волгоградской, Воронежской областей, Краснодарского края, а также Республики Адыгея.

Обращаясь с приветственным словом к присутствующим, глава администрации Каменского района Николай Борисович Кольжанов подчеркнул важность проведения подобных мероприятий, способствующих перевооружению парка сельхозмашин предприятий современной техникой, а также получению с их помощью высоких урожаев и рентабельности сельхозпроизводства.

«Дни поля» АСТ традиционно масштабны. Более тридцати единиц самоходной и прицепной техники, среди которых как проверенные агрегаты, заслужившие доброе имя за годы службы в хозяйствах, так и новинки, продемонстрировали свои возможности гостям мероприятия. В поезде принимали участие целые технологические комплексы машин, начиная от почвообработки, сева, ухода за посевами и заканчивая уборкой.

Специалисты John Deere представили на мероприятии несколько технических новинок. Два «жёлто-зелёных» комбайна John Deere — роторный 9570 STS (294 л.с.) и клавишный W540 (255 л.с.) — впервые вышли на российские поля. Существенным преимуществом комбайнов John Deere является низкий процент потерь. На демонстрационном поле этот показатель составил всего лишь 0,8% при рабочей скорости 7 км в час. Являясь конкурентоспособными по цене и производительности среди комбайнов в аналогичном классе, машины хорошо зарекомендовали себя в США, Германии, Франции. Теперь настало время подтвердить свой статус и на донской земле.

— Мы поражены экономическим эффектом и неограниченными возможностями комбайнов. Начиная от комфорта кабины, простоты регулировок, лёгкости управления и заканчивая осветительной оптикой, позволяющей вести уборку даже ночью, — отзывается хозяин полей, руководитель колхоза «Колос» Николай Сялченко. — У нас давно назрела необходимость обновить технический парк предприятия, будем думать, как приобрести полную линейку техники John Deere.

Гостям мероприятия также был показан новый трактор John Deere 6130 D — модель, которая, судя по всему, скоро заво-

юет рынок малых тракторов. Он обладает 4,5-литровым двигателем мощностью 130 л.с. и может применяться как в уходе за посевами, заготовке кормов, так и для транспортных операций. Как всегда, John Deere позаботился о комфорте механизатора: кондиционер, герметичная, эргономичная кабина с увеличенным фронтальным обзором, трансмиссия с электрогидравлическим переключением реверса. Немаловажным преимуществом трактора является его цена — при стоимости порядка двух миллионов рублей он смело может конкурировать с отечественными машинами, при этом значительно выигрывая по качеству.

Большая часть техники на «Дне поля» была «именная», то есть уже выкупленная клиентами и успешно работающая в хозяйствах. Комбайны, например, накануне приобрёл фермер Леонид Леонидович Брицын. «Если рассматривать кратко цену все факторы комплексно: мощность, качество уборки, долговечность, то выгода налицо, — комментирует Леонид Леонидович. — С АСТ, кстати, о цене разговор можно вести в любом аспекте, делают скидки, предлагают различные кредитные и лизинговые схемы продаж. Отлично налажено сервисное обслуживание».

— Наша компания ставит задачу не только продать технику, но и продвинуть то технологическое



Презентация зерноуборочных комбайнов John Deere

решение, которое обеспечит её максимальную эффективность, что и сподвигнет агрария ещё и ещё раз обратиться к нам, — отметил коммерческий директор АСТ Владимир Вертей. — Эта концепция предполагает дальнейшее развитие системы технической поддержки продукта и профессионального обучения персонала. Поэтому в основу развития бизнеса компании АСТ положена работа через сеть авторизованных дилерских центров. Расстояние до нашего самого дальнего клиента не превышает 200 км, что позволяет своевременно реагировать на запросы и оказывать оперативную сервисную поддержку. Также Владимир Владимирович подчеркнул, что, имея развитую

структуру, компания продолжает развивать и оптимизировать сеть филиалов. Уже в сентябре 2011 года начнёт работу пятигорский дилерский центр АСТ. В скором времени должны появиться ещё несколько новых филиалов, один из которых откроется в Ростовской области.

Три часа демопоказа промчались незаметно. Всё это время зрители с неутоленным интересом следили за работой техники. А это значит, первый опыт проведения «Дня Поля» АСТ в Каменском районе вызвал огромный интерес у аграриев. У земледельцев появились ещё одна возможность ближе познакомиться с техникой John Deere и хороший повод обсудить её возможности.