

Новости Хельсинки

Ваш навигатор по Финляндии и Европе



www.novosti-helsinki.com

февраль-март 2014 Цена € 3,50



Какой бизнес предпочесть

стр. 2

Семейные ценности

стр. 5

Самая скорая помощь

стр. 6



Какая красота!

стр. 9

Квартирный вопрос

стр. 11

Кто не рискует



ИГОРЬ ТАБАКОВ

Если верить данным социологии и статистики, то «срез» практически любого общества выглядит примерно так:

- около 80% населения – это средние люди, которые будут добросовестно работать при нормальных условиях;
- 15% не работают. И не будут работать нигде и никогда;
- и только 5% являются генераторами идей, в том числе, организаторами собственного бизнеса.

...Человек наблюдательный, проходя по улицам Хельсинки, наверняка заметит, что, пару месяцев назад вот на этом, например, углу было кафе, а сейчас – магазин дамского белья. Кстати, нередко хозяин остается прежний. Просто когда-то он закрыл неприбыльный магазин, открыл ресторан, увидел, что тот тоже не особо profitable, и начал торговать, ну хотя бы, рыбой, а потом перешел и на одежду.

Кстати, в Финляндии большую часть ВВП создает именно малый бизнес: на пять миллионов населения страны приходится 220 тысяч мелких предприятий. По данным ассоциации предпринимателей, они составляют более девяноста

процентов от общего количества фирм. И, наверное, сейчас именно они помогают экономике держаться «на плаву». Ну, хотя бы тем, что исправно платят налоги и создают рабочие места. В то время как крупные фирмы, в том числе и «бренды» страны, персонал увольняют, пополняя тем самым ряды безработных.

Между прочим, немалый процент этих маленьких фирм создано иностранцами. Может быть потому, что, как выяснилось в результате социологического опроса, проведенного компанией Taloustutkimus, «финны не заинтересованы в предпринимательстве. Нега-

тивное отношение к частному бизнесу связано с ответственностью, финансовыми рисками и дефицитом личного времени. А потому местные жители предпочитают работу по найму. Этого мнения придерживаются две трети финнов. Впрочем, большая часть респондентов согласна с тем, что предпринимательство все-таки стоит продвигать».

Хотя одного только желания стать владельцами собственной фирмы отнюдь недостаточно: для этого нужно еще обладать определенными чертами характера. Например, любопытством. Ведь не каждый готов всю жизнь развиваться,

учиться узнавать что-то новое, а это в современном бизнесе необходимо. Более того, нужно быть человеком общительным и уметь быстро заводить новые контакты.

А еще быть готовым к тому, что уровень жизни придется снизить. Ведь любой бизнес требует вложений и, пока он не «раскрутился», владельцу ни в отпуск не уехать, ни даже в выходные не отдохнуть: ведь мало, кто успеет сделать тысячи разных дел в течение «нормированного» рабочего дня.

И самое главное: придется брать ответственность за собственные решения исключительно на себя. Причем не на

словах, а на деле. В этом, наверное, и есть основное отличие от просто наемного работника.

Ну и, наконец, предприниматель должен быть азартным человеком, уметь рисковать и не впадать в депрессию из-за проигрыша. Не зря говорят, что «бизнес захватывает человека сильнее даже самой увлекательной игры». А еще, что «открывать его нужно там, где вы видите неудовлетворенных клиентов». Например, никак не можете найти туристическое бюро, которое точно понимает, что конкретно вам нужно. Открывайте свое. И то, что вы не знаете, как выглядит система бронирования отелей, билетов и вообще ничего не понимаете в самолетах, не проблема. Кстати, по мнению миллиардера Ричарда Бренсона, «суть бизнеса заключается не в соблюдении формальностей, поиске выгоды, практическом результате, получении прибыли, стремлении продать, коммерческой игре или чем-то еще. Это, прежде всего то, что вам не безразлично».

Впрочем, существует и такая точка зрения: «Если вы ведете бизнес в Финляндии, то кормите всех, кроме себя». Или «это очень тяжелая для серьезного бизнеса страна, все уже давно поделено, и без поручительства (читай, блатных связей) вы никак не подымитесь с отрицательного баланса, несмотря на успехи в первое время»...

Но вышесказанное вовсе не значит, что здесь нет успешных предприятий, созданных без всякого «блата» и начавших свою деятельность с нуля. Так же, как, впрочем, и «неудачников», успевших за короткий срок понаделать долгов, разориться и разочароваться как в финском предпринимательстве, так и в жизни вообще.

Тем не менее, «далеко заплывает лишь тот, кто готов рисковать. Безопасные лодки не отходят далеко от берега». Истории российских и финских предпринимателей читайте в этом номере. 🐾



ИГОРЬ ТАБАКОВ

Пациенты без границ

Считается, что именно это уже стало девизом здравоохранения в двадцать первом веке. Ведь если у больного нет возможности вылечить болезнь в своей стране, он едет туда, где ему помогут.

А так как Финляндия, во-первых, является одной из ведущих европейских стран по качеству лечения, особенно в области онкологии, нейрохирургии и кардиологии, а во-вторых, находится так близко от России, то правительство страны приняло решение о запуске проек-

та FinlandCare, направленного на привлечение российских пациентов. Участниками программы являются как частные, так и государственные клиники. У кого получается лучше, и кто идет верным путем? Выбирайте сами, мы побеседовали с представителями обеих «лагерей».

Кстати, еще одна «новинка сезона»: начиная с этого номера о болезнях и способах их лечения начинает рассказывать врач и руководитель медицинского центра MedFin Валерия Севастьянова.

БИЗНЕС

Стартовый набор

Мы уже писали о том, как открыть свое дело в Финляндии, не поссориться с налоговой, а при желании и забросить предпринимательство, не потратив на ликвидацию фирмы большую часть заработанных за последние десять лет денег. Теперь наш корреспондент Алексей Табаков задался вопросом о том, какой бизнес предпочесть и куда это может привести. А если вы еще не нашли свое призвание, то просто выберите один из предложенных ниже вариантов. Он наверняка сработает. Или нет. Рассказывает, как и всегда, ведущий эксперт центра предпринимательства Хельсинки Тойво Утсо.



Открыть ресторан в Хельсинки – дело не только прибыльное, но и приятное – вкусная, а иногда и полезная пища, благодарные посетители, среди которых обязательно окажется парочка местных знаменитостей, можно носить белый колпак и солидный жилет...

По крайней мере, так все было в теории. На практике, через четыре года в индустрии общепита владелец одного из заведений со свежим кофе и десятком столиков в центре города бросил попытки открыть настоящие итальянские шеф-поварские усы, зато оброс бородой, побрился наголо и теперь играет бэк-метал. И ест исключительно дома.

На пятимиллионную Финляндию приходится 320 тысяч предприятий, причем 270 тысяч из них вполне активны и иногда даже что-то зарабатывают.

Интересно, что почти 94% это микро-бизнес, с менее, чем десятью работниками. Нередко это обозначает, что владелец является и работником, и боссом, и уборщиком, и всем остальным.

Из тех, кто решил заняться бизнесом в Хельсинки, лишь 8% производят что-либо. Желающих гораздо больше, но свободной земли нет. Почти одинаковое количество предпринимателей отдалось строительству и торговле, 16 и 17 процентов соответственно. А большая часть – четверо из десяти – занимаются тем, что в статистике скрывается под определением «разное». В том числе, и тремя самыми популярными видами деятельности, которые обычно предпочитают русскоязычные предприниматели.

Ресторанный бизнес ценится прежде всего за кажущуюся простоту. Даже человеку, обделенному кулинарными талантами, представляется несложным следующий набор действий – купить ресторан, нанять поваров с официантами и начать зарабатывать. Действительно, стоит пройтись по

центру – пустых кафе почти нет. Однако и найти помещение в оживленном месте сейчас практически невозможно.

Кроме того, тем, кто не обладает достаточным капиталом для осуществления новейшей концепции в кормлении населения, не стоит рассчитывать на кредит. У каждого банка хватает клиентов, открывших несколько лет назад «лучшую пиццерию в городе» и теперь все чаще пропускающих выплаты. Дело даже не растущей конкуренции (хотя как должные зарабатывать четыре пиццери на одной улице, не ясно), а в увеличивающейся арендной плате и отсутствии новых идей. Например, на весь Хельсинки приходится одна блинная. На предпринимательские курсы приходят ежегодно несколько человек, собирающихся открыть вторую. Пока не удается.

Но самый главный нюанс, который не учитывают ресторана-

торы – это традиционная бюрократия в этой области. Пока соберутся все необходимые бумаги, пока на них появятся нужные подписи, у владельца могут просто напросто закончиться деньги на аренду помещения. К тому, же получить лицензию на алкоголь новичку совсем не просто, даже бар порой продает только пиво или слабоалкогольные коктейли.

Продержитесь год? Возможно, тогда сможете торговать и более крепкими напитками.

Строительный бизнес – одна из немногих областей, где компаниям, открытым иммигрантами, кризис пошел скорее на пользу. Во-первых, тем, что многим большим финским фирмам пришлось пойти на сокращения, а высококлассным специалистам искать работу. Во-вторых, все чаще и чаще сами финны, особенно из частного сектора, предпочитают

рабочих из России и Эстонии – так дешевле и, зачастую, лучше и гораздо быстрее. Ведь не все согласятся работать лишние 4-5 часов, чтобы доделать проект. Ну, и, наконец, крупные застройщики нередко нуждаются в тех, кто будет заниматься так называемыми «вспомогательными работами».

Но столь высокий процент строителей-предпринимателей обусловлен в первую очередь тем, что порой это становится единственным способом устроиться на работу. Ведь наемному работнику надо платить страховки, увеличивающие его реальную стоимость почти на треть, да и уволить его совсем непростое. А строитель-предприниматель связан с большой компанией простым контрактом и ничем больше.

В последние годы подобная практика распространилась на многие области, от косметических услуг (хотя парикмахеры уже довольно давно снимают одно кресло в салоне) до IT и дизайна.

Впрочем, не стоит забывать, что строительный бизнес до сих пор «славится» серым трудом.

Третий по популярности бизнес у русских – это **уборка помещений**. Разумеется, лучшие контракты достаются таким крупным компаниям, как, например, SOL. Но подобно строительной индустрии, гиганты используют помощь десятков мелких компаний.

Правда, выгодным это сотрудничество назвать сложно – если средняя оплата по контракту составляет 30 евро, то SOL предлагает не больше во-

семнадцати. Однако в Финляндии с каждым годом все больше и больше прибегают к услугам частных уборщиков, так что небольшая фирма, заполучившая 8-10 клиентов, сможет зарабатывать не меньше того же ресторана. При условии, что объектов для уборки немного, они большие и не раскиданы по половине страны. Даже несколько нуждающихся в уборке помещений, которые находятся на разных концах Большого Хельсинки, способны увести бюджет в минус одной только транспортной между ними.

Чтобы избежать этого, многие компании в этой сфере объединяются, и на локальном уровне вполне способны составить конкуренцию кому угодно.

Но главный совет – заключать контракт на длительный срок. Так молодая компания хоть как-то сможет спрогнозировать будущее.

Что интересно, бизнес под руководством иммигрантов с каждым годом увеличивает долю на финском рынке.

С одной стороны это вызвано тем, что множество небольших фирм, принадлежащих финнам, прекращают работу просто потому, что владелец выходит на пенсию, а продолжать его дело никто не стремится. Потомки, видящие, что за 30 лет тяжелого труда путь к первому миллиону не особо продвинулся, предпочитают найти оплачиваемую работу без нервов и со стабильностью. Множество бутиков в «старом городе» уже давно не приносит прибыли, и их владельцы приходят на работу каждый день просто потому, что привыкли.



БИЗНЕС

Конкуренция в бизнесе



«Что не убивает меня, то делает меня сильнее».
Фридрих Ницше

Для людей, реально занимающихся бизнесом, всевозможные курсы и семинары, скорее всего, лишь повод пообщаться с «коллегам». Ведь собственный опыт ничем не заменишь, ошибки тоже у всех свои, и ни в одной инструкции, увы, не прочтешь, как в каждом конкретном случае добиться успеха. Тем не менее, одна лекция на вечерних курсах в столичном центре для предпринимателей YritysHelsinki стоит, наверное, того, чтобы рассказать, о чем там говорилось. Выступающий, Timo Suokas, знает о бизнесе не понаслышке, так как сам в течение двадцати пяти лет занимался им. А речь шла о том, можно ли выжить в конкурентной борьбе.

Итак, пункт первый и, наверное, главный не только в предпринимательстве: четко определите свою цель и начинайте двигаться к ее достижению. Самое важное: эта цель должна быть одна. Ведь «когда человек не знает, к какой пристани он держит путь, для него ни один ветер не будет попутным».

Вот приехал человек, допустим, из России, открыл фирму...

Зачем? А чтобы иметь легальную причину для переезда в Финляндию. Его основная цель: получение ПМЖ. Поэтому придется «сжать зубы» и четыре года работать только на это, оставив все прочее на потом. К сожалению, мало кто это понимает, и потому начинает «распыляться». Например: как бы побольше денег заработать, как бы поменьше их отдавать финскому государству в виде налогов и прочих выплат, как бы не по-

терять свой бизнес в России... и так далее, и тому подобное. Все это, разумеется, цели весьма достойные, но к главной не имеют никакого отношения.

Да, если вы мечтаете разбогатеть, то в Финляндию ехать не обязательно, здесь это редко у кого получается, тем более, у иностранцев. И, между прочим, Генри Форд, например, вообще считал, что «самый рискованный бизнес – делать что-либо ради чистой наживы. Это напоминает азартную игру, играть в которую редко удается больше, чем пару лет».

В современном обществе потребления, где предложение многократно превышает спрос, тяжело придумать что-то совсем новое и уникальное. Но зато можно постараться стать лучшим в своем деле и именно этим привлечь клиентов. Timo Suokas уверен: главное, не то, что вы делаете, а как. И для кого конкретно? То есть, определите свою целевую аудиторию и работайте на нее.

По мнению Timo, еще одним преимуществом является уникальность услуги или товара, который вы предлагаете. Ведь самое главное – и трудное! – получить клиента во второй раз, только тогда он может стать постоянным.

Вы не можете работать на всех подряд, поэтому определите, что вы хотите. Стать самыми быстрыми, дешевыми, что-то еще? Кстати, насчет «дешевости». Если вы выходите на финский рынок со слишком низкой ценой на свои товары или услуги и пока не имеете репутации, то будущие потребители могут решить, что «тут явно что-то не так». С точки зрения финского – да и любого другого! – потребителя нереально иметь хорошее качество при низкой цене.

Поэтому услуги должны быть не дешевле, а лучше. Как этого добиться, каждый решает самостоятельно и в зависимости от ситуации.

Только в качестве примера. Дано: две фирмы, предоставляющие услуги такси. У первой семь машин, у второй – одна, но клиентов у нее, тем не менее, больше. Потому что водитель говорит на нескольких языках. Или две парикмахерские, расположенные рядом. Но лишь в одной постоянно сидит народ, так как во время ожидания мастера здесь всегда можно пролистать свежую прессу.

В общем, если вы предлагаете то же, что и тысячи других фирм, вы должны делать что-то больше их. Самое трудное это «немного» найти.

Цена, качество, доступность, сервис – все относится к тем категориям бизнеса, которые могут скопировать конкуренты. Что является поистине неповторимым, так это ваш бренд.

То есть, «гарантия качества, должного сервиса, истинной ценности товара, проверенные временем и в результате неоднократного использования». Покупатели ваших товаров или услуг должны чувствовать: они вам небезразличны. Только тогда они поверят: «это, действительно моя компания, которая обслуживает меня».

Проанализируйте, что и как делают ваши конкуренты. Ну, по крайней мере, те, что более успешны. И сделайте свой «пакет», в который входят не только услуги, но и ваша личность, ваши способности... Может быть, даже слабости.

Имейте в виду, что люди по своей природе ленивы и предпочтут скорее получить все сразу в каком-нибудь одном ме-

сте, чем обращаться для этого в разные организации. Поэтому предлагайте им сразу «2, 3, 4... в одном». Если не можете все сделать самостоятельно, объединитесь с другими. Например, четыре небольшие финские фирмы разного профиля деятельности зарегистрировали общую торговую марку, тем самым добавив себе солидности и, главное, значительно расширив аудиторию потенциальных клиентов.

Плюс, конечно, должен быть гибкий ценовой график. Если человек пришел к вам в первый раз, предложите ему скидку, допустим, в 15% месяца на три. А потом, когда он уже убедится в качестве ваших товаров или услуг, вернитесь к обычной цене.

Если у вас принята почасовая оплата, вы должны четко определить, сколько времени это займет. Причем эти «часы» должны быть реальными.

Еще в качестве примера. Потребовался бизнесмену как-то юрист, чтобы выяснять нечто непонятное в регистрационной палате. И договорился он с ним именно на основе почасовой

оплаты. В данном случае время шло с того момента, как юрист вышел из подъезда своего дома и снова в него зашел. Так как жил он в Хельсинки, а регпалата находилась в Котке, то считалось и время, затраченное на дорогу. И вот пока юрист ехал, бизнесмен случайно нашел русскоязычного сотрудника, который ему за пять минут все вопросы прояснил и даже помог решить. Заметьте, бесплатно. Юрист приехал к шапочному разбору, а тут еще все поезда отменили. Пришлось пять часов сидеть на вокзале, беседа у погоде. Тем не менее, счет был выставлен из расчета, что все эти почти 12 часов юрист работал на благо клиента. Плюс 24% НДС. Нужно ли говорить, что больше с этим юристом бизнесмен дело иметь не захотел?

К сожалению, большинство бизнесменов, работающих в сфере B2B, ограничиваются арендой офиса в центре города и покупкой дорогого костюма. При первой встрече с клиентом это, наверное, и произведет впечатление. Но вот дальше...

Можно сколько угодно писать на сайте якобы «отзывы о нас» типа «фирма с человеческим лицом» или «их бизнес на высоте», но клиентов это не привлекает. И, хотя первый ваш клиент всегда: «а сколько это стоит?», реально вопрос цены всего лишь на пятом месте. Зато на первых четырех: безопасность, качество, ваша репутация и умение выполнять обещания.

Не забывайте и об эмоциональной составляющей. Клиенты должны вам верить на сто процентов. Да и вообще, «очень многие люди всю неделю ждут пятницу, весь месяц праздника, весь год лета, и всю жизнь счастья». Докажите, что только у вас они смогут его получить.

Даже если у вас все хорошо, и потребители валом валят, не останавливайтесь на достигнутом. Вы должны постоянно чему-то учиться, делать новые вещи, предлагать новые услуги. Кстати, по мнению людей, сумевших в свое время заработать миллионы, бизнес, скорее непонятно, зайдет в тупик, если сосредоточиться не на покупателях, а только на конкурентах.

Introducing Breaking Finland News, Events, Directories and Classifieds.



TIMES DEMAND IT.

FINNBAY

www.finnbay.com

БИЗНЕС

Закон в помощь



ИГОРЬ ХИТРУХИН

Неизвестно, когда работать юристом в Финляндии будет проще – сейчас или двадцать с лишним лет назад. Впрочем, тогда Игорь Хитрухин, в отличие от большинства героев наших материалов, не рассматривал переезд в Финляндию как основу для открытия собственного дела. Да и девятнадцать лет назад к такому развитию событий.

Бывший выпускник юридического факультета МГУ и работник прокуратуры Московской области (карьеру в самой Москве в те годы для человека, женатого на финке, была почти невозможна) прибыл в страну почти без знания языка и с полностью отсутствующим местом работы. В то время не существовало так называемой визы «А» с возможностью незамедлительно начать трудовую деятельность, поэтому фрилансеру необходимо было собрать как минимум три заявления от потенциальных нанимателей, которые обязались предоставить работу.

Одновременно с этим будущий председатель фирмы Nordlex начал преподавать русский язык финским предпринимателям, поступил в аспирантуру юридического факультета Хельсинкского университета, читал лекции при университетском научном Лахтинском центре и нашел работу в школе и на почте.

А первым местом работы по специальности стало известное юридическое бюро, которое уже в начале девяностых начало работу с российским рынком. А именно: открывало туда дорогу крупнейшим финским компаниям.

В 93-м Игорь перешел в новую компанию, где и про-

работал до ее закрытия. После чего было решено создать собственное юридическое бюро, главной особенностью которого стала работа с русскоязычными клиентами, причем не только в Финляндии.

Одной из причин такого шага можно считать накопившийся опыт. Второй – что таких компаний на тот момент было мало. А специфика работы заставляла приспосабливаться. Тем более, что финские адвокатские конторы не очень-то и хотели обслуживать русских. Наверное, в том числе, потому, что те обычно требовали назвать точную сумму, в которую обойдется ведение дела. Здесь же принята почасовая оплата, и никто заранее не скажет, сколько времени тот или иной случай займет.

Впрочем, и сейчас многие, не разобравшись, выбирают юриста исключительно по критериям цены: обзванивают все «русскоязычные» бюро и ищут, где подешевле. А скупой, как известно, платит дважды. Поэтому люди «опытные» идут за помощью к адвокату исключительно по рекомендации знакомых, друзей или коллег.

Впрочем, настороженное отношение к российскому клиенту все еще остается. И, если в начале двухтысячных это происходило из-за недостатка средств для оплаты работы юриста, то теперь неадекватно играет тот факт, что денег у них, наоборот, много, а «чистоту» проверить нелегко. На этом обжигалось немало местных юридических бюро.

Сейчас юристам, с одной стороны, сложнее. Во-первых, кризис не позволяет содержать своего «советника по закону» многим средним и малым компаниям, и они переходят на аутсорсинг. А, во-вторых, русскоговорящие «юридические фирмы» растут в Финляндии, как грибы после дождя. И то, что у многих нет профильного образования, а законодательство «выучено» исключительно во время работы, например, патрульным, никого не смущает. Впрочем, и количество дел особо не выросло.

Поэтому, с точки зрения чистоты бизнеса, юридическая деятельность становится действительно выгодной, если удается заключить контракт с крупной фирмой: Nokia, каким-нибудь большим заводом... Или с государственным организациями, типа МИДа или VR. Там всегда работы много.

Обычному же адвокату придется сидеть и ждать, когда

зайдет кто-то с улицы за консультацией, и сводить концы с концами. В принципе, можно работать одному, берясь за все вопросы сразу...

– Но нереально досконально знать все. Юрист может быть хорошим специалистом только в какой-либо определенной области: например, в семейном или уголовном праве, в налоговых или таможенных вопросах – считает Игорь Хитрухин. – Поэтому я предпочитаю, чтобы у нас работало несколько юристов со специализацией в самых разных областях. Ну и, конечно, обязательно должен быть человек, знающий русский менталитет и понимающий, что нужно клиенту. Например, иногда я отправляю его на предварительные переговоры с переводчиком. А потом мой юрист приходит и возмущается: «Он спрашивает, как не платить налогов в Финляндии, а я не могу нарушать закон». Но, когда начинаешь сам разговаривать с клиентом, выясняется, что он просто уже заплатил налоги в России, а теперь, естественно, не хочет платить их второй раз в Финляндии. Кстати, в маленьких городах, налоговые, действительно, часто даже не знают закона о двойном налогообложении, и человека, продавшего ту же недвижимость за рубежом, вынуждают заплатить налог еще раз. Уже в Финляндии. Некоторые платят.

А бывает, что иногда даже солидные государственные организации не торопятся вы-

полнять решения своего же суда. Вот, например, финские пограничники аннулировали жителю России многократную визу по совершенно необоснованным причинам. Он с нашей помощью подал жалобу в административный суд, и тот постановил: визу восстановить. С этим решением человек уже два раза приходил в консульство, но ему все два раза опять отказывали. А когда мы подали на это жалобу в МИД, тот ответил чисто формально: это, мол, ответственность визового отдела консульства и подавайте жалобы туда.

Негативные эмоции и у клиентов, и у самих юристов вызывают и ситуации, когда суд, например, постановил, что ответчик должен оплатить счет, возместить ущерб и т.п., а у того нет средств (или он тщательно их скрывает). И истец получает жалкие 50 евро в месяц, что, конечно, совсем не та «справедливость», которую он ожидал.

Да и сами клиенты не всегда отличаются кристальной честностью, и также порой забывают оплатить счета за юридические услуги. В частности, фирма Nordlex занимается защитой человека, которого таможенники обвинили в контрабанде сигарет. Мало того, еще и арестовали автомобиль, который клиент одолжил для этой поездки у тещи. Его единственного из всей группы оправдали, машину вернули, он благополучно из Финляндии уехал, но уже полгода «забывает» заплатить адвокатам.

– Часто бывает, что приходит человек с делом, и, после предварительного расследования мы видим, что оно заведомо проигрышное. Любое юридическое бюро, дорожащее своей репутацией, обязано его об этом предупредить, – уверен Игорь Хитрухин. – Но сначала дело нужно изучить, а это тоже работа. Поэтому нередко, когда мы честно заявляем, что не стоит даже и браться, клиент на это жалобу в МИД, тот тогда вам должен деньги заплатить» забывая, что изначально сам согласился на изучение документов, а это далеко не «сказку» на ночь почитать.

По мнению главы Nordlex, прежде всего юрист должен быть порядочным человеком. Ведь часто клиенты рассказывают ему то, о чем не знают даже близкие родственники. И люди должны быть уверены: эта информация отсюда никуда не уйдет, и никто ей не воспользуется в «корыстных» целях. Или, если предполагаемым ответчиком может стать кто-то хорошо знакомый, лучше от такого дела отказаться. Ведь на юридическом языке это называется «конфликт интересов».

Безусловно, работая в Финляндии, нужно очень хорошо знать финский язык, в том числе, «законодательный». Ну и, естественно, сами законы. И базовое юридическое образование должно быть обязательное, даже если оно не финское. Главное, чтобы оно все-таки было. 🐶

Ирина Табакова



ИГОРЬ ХИТРУХИН

БИЗНЕС

Семейные ценности

Что обычно приходит в голову при словосочетании «семейный бизнес»? Небольшой ресторан, где глава семейства рубит мясо на кухне большим тесаком, а остальные домочадцы обслуживают клиентов, стоят за кассой, и, конечно, присутствуют на фотографиях над барной стойкой. Или адвокатские конторы и похоронные бюро с обязательной приставкой «...и сыновья». Человек с богатой фантазией вспомнит прачечную или отель (желательно где-нибудь в горах). Человек практичный задумается о тех непонятных магазинчиках, которые торгуют всем, причем количеством этого «всего» на полках неизменно в течение поколений.

Однако суровая реальность временами гораздо интереснее. Своим опытом поделились владельцы фирмы, существующей на финском рынке уже почти десять лет, что, кстати, на семь лет больше, чем 70 процентов местных компаний. И за этот срок из новичков, занявших офис в бизнес-инкубаторе, стали крупными игроками в области продаж запасных частей и расходных материалов для импортного горнодобывающего оборудования. Причем тут уже пришлось учиться почти всему с нуля (включая словарный запас). После успешного старта добавился еще один пункт – обслуживание проданного оборудования.

За девять лет компания с локального уровня вышла на рынки России, Казахстана, Белоруссии, Украины, Швеции, Южной Африки, Англии, и Европы. Столь обширная география заставляет проводить в поездках больше времени, чем в офисе. Например, привезти американского партнера на завод в Казахстане. Или совершить тур по ряду заводов в Индии и Китае. И при



ИГОРЬ ТАБАКОВ

двая вторая книга из разряда «Как заработать первый миллион к вечеру вторника». У президента компании ушел не один год, чтобы понять механизмы работы местного рынка, перестроить свой российский опыт, найти контакты, подтянуть язык. После переезда в Финляндию в 1998, только в 2004 году Александр Соловьев зарегистрировал компанию FINSAD. Первым видом деятельности стали пиломатериалы из России. Некоторый опыт в этом имелся, да и хотя бы одна из стран была хорошо известна. Однако уже через несколько лет произошла смена курса, и FINSAD перешел на продажу горнопромышленного оборудования. Причем тут уже пришлось учиться почти всему с нуля (включая словарный запас). После успешного старта добавился еще один пункт – обслуживание проданного оборудования.

Поэтому просить кредит лучше всего на определенный проект. С конечной целью, запланированным итогом и расписанными рисками. О последнем большинстве, как правило, умалчивает. Либо нескромно

этом играть роль посредника между заказчиками и поставщиками из абсолютно разных бизнес-культур.

Основная трудность, с которой сталкивается иностранец-бизнесмен в Финляндии – это язык. Особенно в такой области надо иметь хороший запас слов и знать техническую характеристику на финском и английском языках. Второе: необходимо завоевать доверие к себе, чтобы финны поверили, что шальные 90-е уже прошли и русские тоже умеют честно и корректно вести бизнес. И, конечно, нужно хорошо знать законодательство Финляндии и культуру ведения бизнеса в Европе.

Естественно, без денег такой бизнес невозможен. Кстати, выяснилось, что кредит получить не так сложно, как обычно думают. Просто большинство «отказников» берет его на бизнес в целом. Ну, вот нужно мне столько в ресторан и точка. Платить там купить, все дела, а прибыль будет астрономической, вот видите, у меня в бизнес-плане написано...

Поэтому просить кредит лучше всего на определенный проект. С конечной целью, запланированным итогом и расписанными рисками. О последнем большинстве, как правило, умалчивает. Либо нескромно

Зато после возникновения конфликтной ситуации государство кардинально меняет свою позицию. На помощь ра-

пишут что-то типа «конкурентов не имеется, проект абсолютно уникальный, гибкость и инновации...». Когда банк видит, что человек сам не до конца понимает, что с его бизнесом будет происходить – денег он не даст. Поэтому нужно рассматривать банк в первую очередь как инвестора, – считает один из владельцев, Дмитрий Соловьев. – А у того первый и главный вопрос «Почему вы думаете, что сможете потратить наши деньги лучше, чем мы сами?».

Так же стоит заручиться поддержкой Finnvega, чей главной обязанностью является разделение рисков как банка, так и клиента. А в новом бизнесе их не избежать. Например, это может быть неплатежеспособность покупателя. И, если в сфере услуг ущерб в первую очередь репутационный, то неплатенная доставка двух десятков грузовиков способна пробить в бюджете компании дырку порой гораздо больше этого самого бюджета.

Также стоит обратить внимание на составление контракта и его перевод. Неверное понимание даже одного предложения грозит очередными потерями. Прибавим сюда ошибки, связанные с изучением новых систем налогообложения, трудового законодательства или таможенных правил.

Поэтому банк-кредитор и Finnvega должны стать вашими союзниками, консультантами, а еще лучше – друзьями.

...Семейный бизнес имеет множество достоинств и помимо неисчерпаемых тем для разговоров за столом, однако рано или поздно может появиться необходимость нанять работников. А может, и несколько десятков. И тут для начала следует обратить внимание на существующую систему практики. Впрочем, при должном усилии и некоторой удаче из практиканта можно «вырастить» специалиста под конкретные нужды компании.

Однако порой на собственном опыте приходится убеждаться, что часто люди приходят на работу только получать зарплату. То есть, сам факт своего появления в офисе оценивают как бытовой героизм, заслуживающий поощрения.

Кстати, в момент приема человека на работу государство полностью на стороне работодателя. Включаются многочисленные механизмы помощи, компенсируется часть зарплаты, принимается активное участие биржа труда...

Зато после возникновения конфликтной ситуации государство кардинально меняет свою позицию. На помощь ра-

ботнику подтягиваются профсоюзы (а суд в 90% случаев встает на их сторону) и уволить того становится почти невозможно. Видимо, один раз «сбагрив» сложного подопечного, служба занятости всеми силами пытается не допустить его возвращения под родное крыло. Поэтому любой фирме стоит тщательно изучать будущего работника. Может быть, даже начиная со школьного диплома и заканчивая резюме. В последнем случае вполне возможны подделки, поэтому, започувив бывшего топ-менеджера Nokia не особо радуйтесь, лучше позвоните прошлому работодателю.

Финский рынок – это твой рынок. Огромное количество россиян, открывших компанию в Финляндии, не обращают на него внимания, предпочитая работать со знакомой Россией. Нельзя назвать это ошибкой, но недооценивать финских покупателей не стоит, особенно в сфере B&B.

Пользуйтесь преимуществами финской компании и российского рынка. Казалось бы, совет противоречит предыдущему, но, тем не менее, финская фирма гарантирует изначальное доверие к вам со стороны других европейских. Да и знания российского рынка ценятся среди таких партнеров. К примеру, одним из самых амбициозных проектов для FINSAD Group стала продажа полуотснн грузовиков из Норвегии в Россию для работы в экстремальных условиях. И норвежская сторона сделала свой выбор, в том числе, на основании российско-финского происхождения компании.

Если вы работаете в качестве посредника, постарайтесь отойти от практики каменной стены между продавцом и покупателем и страхом «как бы они за спиной не договорились». Переходите на трехстороннее общение, это сэкономит вам массу времени, усилий и денег. В конце концов, чем прозрачнее ваш бизнес – тем лучше он развивается.

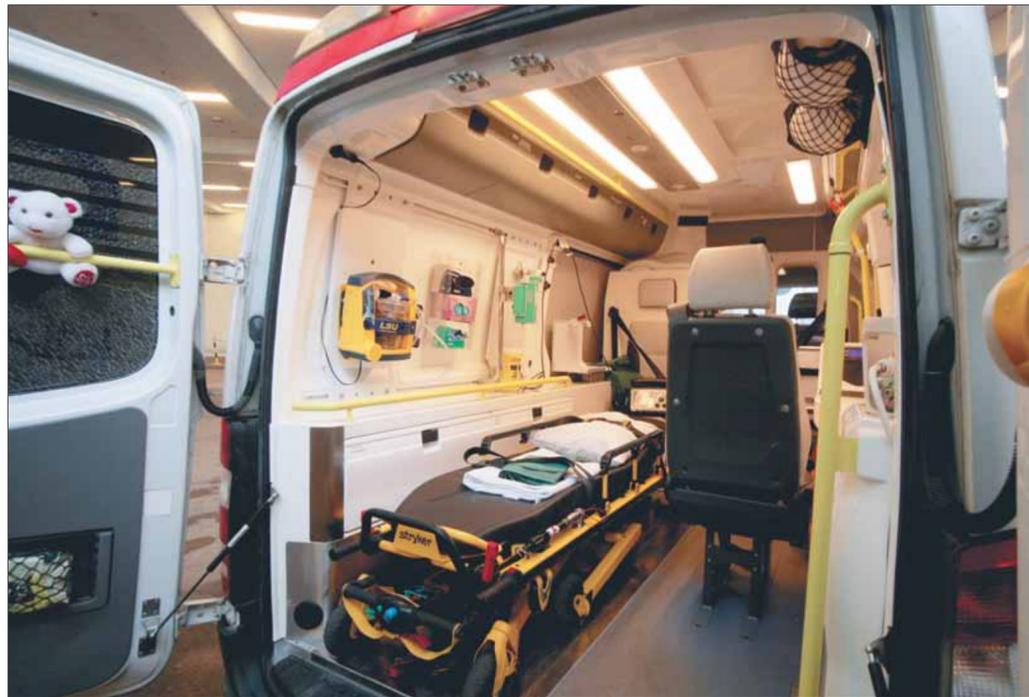
Найдите баланс «давления» на клиента. Многие считают (и небезосновательно – прим. ред), что если на финна не давить, то результата можно ждать и не дожидаться. Однако имейте в виду, что у местных предпринимателей есть своя «зона комфорта» и переступить ее не стоит.

Если есть возможность, то найдите себе офис. В первую очередь ради себя, потому что справиться с кучей отвлекающих факторов при работе на дому сложно даже самому целеустремленному человеку. И не стоит забывать, что офис – это лицо компании. По крайней мере, для клиентов. 🐶

Алексей Табаков

МЕДИЦИНА

Самая скорая помощь



быть максимум в 30 минутах езды.

Как мы уже упоминали – заболевания головного мозга и нервной системы с каждым годом заставляют все большее количество людей во всем мире отходить от решения проблемы способом «полежи и до завтра пройдет» и обращаться за помощью к специалистам. В том числе, финским.

Клиника нейрохирургии больницы Teele место уникальное. И дело даже не в том, что сюда приезжают за опытом врачи со всего мира или проходят практику сотни студентов. Журналисту здесь побывать тоже интересно. В то время, пока мы беседовали с нейрохирургом Юрием Кивелевым, на огромной панели демонстрировали операцию по удалению опухоли мозга в прямом эфире. Все четыре операционные работают с восьми утра до 4-5 вечера, пять дней в неделю. И все остальное время – если требуется срочная операция, а таких в практике клиники почти 45%.

За год здесь проводится более трех тысяч операций, поэтому очередь есть всегда, и нельзя сказать, что она коротка. Однако такое количество пациентов помогает поставить на поток даже проведение самых сложных операций. Например, только за год более 500 человек получили помощь в лечении цереброваскулярных заболеваний с помощью этой фирмы некая. Впрочем, можно получить консультацию, альтернативное заключение специалиста, причем цена на эти услуги фиксированная и не зависит от специалиста.

С каждым годом сюда приезжает все больше и больше пациентов из России, причем большая часть с самыми сложными заболеваниями. Самая первая пациентка, которая воспользовалась услугами НУКСin, приехала из Воронежа.

Обычно в клинике люди находят от надежды и больше. Во-первых, из-за карантинных норм пациент проводит здесь как минимум четыре дня до операции. Еще столько же после. Столь небольшой срок объясняется не столько большой очередью, сколько практикой заставить пациента двигаться как можно быстрее. При операции на мозге это значительно ускоряет процесс выздоровления. И, если врачи видят, что больная спускается в кафетерий за очередным пончиком, значит, его можно выписывать.

в очередь на основании срочности. Что касается россиян, то, когда есть уже готовые снимки, результаты анализов и решение российского врача, операция организуется довольно быстро.

Пациенты из России начали открывать для себя новый рынок около пяти лет назад. Цены здесь ниже, чем в Германии или Израиле, добраться можно за ночь на поезде или в течение часа на самолете. Впрочем, самое, наверное, для больного главное, что в некоторых областях Финляндия заняла лидирующие позиции. Например, в нейрохирургии... А среди тех же россиян – это одна из самых частых причин обращения к врачу наряду с сердечными заболеваниями.

Инициативу НУКСin можно объяснить и тем, что все больше и больше врачей уходят в частный сектор. Врач, подписавший контракт с НУКСin продолжает работать на том же самом месте, но получает оплату за каждый прием или проведенную операцию. Это позволяет создать сеть из всех необходимых специалистов: нейрохирургов, урологов, онкологов, педиатров... Причем сделать это довольно небольшими силами. Компания заключает соглашения только с теми специалистами, услуги которых необходимы. Иногда с целыми отделениями. Для

диагностических обследований порой используются частные клиники.

Однако стоит заметить, что НУКСin работает только с серьезными ситуациями, и приехать на простое обследование «для профилактики» (как любят многие туристы) с помощью этой фирмы нельзя. Впрочем, можно получить консультацию, альтернативное заключение специалиста, причем цена на эти услуги фиксированная и не зависит от специалиста.

Помимо сложных операций и запутанных диагнозов, НУКСin предлагает и принятие родов. Специализируется на этом больница в городе Хювinkя, в получасе езды от Хельсинки. Среди «местных» она считается одной из самых лучших для будущих мам.

Наблюдение начинается уже на 12 неделе беременности. Помимо высококвалифицированного персонала и самых современных родовых залов, больница предлагает по возможности семейные палаты, где новорожденный круглые сутки находится вместе с мамой. Первичный прием возможен в любое время, во время которого состоится встреча как с лечащим врачом, так и с акушеркой. Начиная с 36 недели будущей маме необходимо перебраться поближе к больнице, то есть

Финская государственная система здравоохранения является эффективной, высокотехнологичной и высококачественной. По крайней мере, так считает министерство здравоохранения. И обычно умалчивает о том, что к несомненным плюсам как минимум прилагается крайне невысокая стоимость обслуживания. А к существенным минусам тот печальный факт, что не слишком инициативный или напористый человек способен прождать необходимую операцию большую часть жизни.

Поэтому большинство работающих финнов (и живущих здесь иностранцев) предпочитают частный сектор, а работодатели всегда предоставляют страховку. Ведь мало кому захочется ждать своего работника несколько месяцев, пока тот погружается в дебри государственной медицины. Да и будущие врачи все чаще смотрят в сторону частного сектора. Ситуация складывается не самая приятная, а поскольку в Финляндии теперь даже государственная служба должна зарабатывать, то округ Хельсинки и прилегающая к нему провинция Уусимаа решили запустить проект для страны уникальный. А именно, лечение на уровне университетских больниц для частных клиентов. В том числе, из России.

НУКСin это международное отделение НУКС (Центральная Университетская больница Хельсинки), начавшее свою работу в марте 2013 года. Причем до сих пор штатных сотрудников здесь всего пять, и все они на административных должностях. Кто же проводит все операции, выписывает направления, берет анализы... в общем, лечит? Ведущие врачи государственных клиник на своем месте, используя то же самое оборудование, что и всегда, но не в рабочее время. А точнее, после четырех или по выходным дням. Проще говоря, клиент НУКСin получает ровно такое же обслуживание, как и любой местный житель, пользующийся государственной медициной. Однако гораздо быстрее. Человек, получивший направление на операцию, становится

МЕДИЦИНА

Ласковый убийца



Представляешь, – удивленно и даже обиженно заявила одна моя московская знакомая, – у меня нашли повышенный холестерин! Откуда он взялся, как ты думаешь? Я уже лет десять ем ничего жирного, жареного и вообще вредного! Ну что я могла ответить этой умной, образованной женщине, которая, как и большинство из нас, обращается к медикам, только когда сильно прижмет? Что «плохой» холестерин, к сожалению, накапливается не только в крови у тучных и одышливых лентяев, которые день и ночь пролежат бока на диване и лопают жареные котлетки, но и у тонких, звонких и стремительных?

Главное коварство гиперхолестеринемии – того самого пресловутого «повышенного холестерина» как раз и состоит в том, что внешне он никак себя не проявляет, тайно и методично создавая при этом бляшки на сосудистых стенках. Несчастные сосуды, сначала мелкие, а потом и крупные, закупориваются, вызывая инфаркты, инсульты и множество иных роковых последствий – ведь сосуды пронизан весь наш организм. В последнее время выдвинута теория, что гиперхолестеринемия провоцирует появление тяжелой формы старческого маляра – болезни Альцгеймера. Даже неполная закупорка сосудов может вызвать серьезные осложнения, например, атеросклероз бедренных артерий, гарантирующий боли при ходьбе, или ослабление эрекции.

Самое обидное, что большинство людей, прекрасно осведомленных об опасностях, связанных с повышенным содержанием «плохого» холестерина, почему-то относятся к этому крайне легкомысленно. Чему тут удивляться, если само это понятие весьма расплывчато. В России, например, повышение уровня холесте-

рина в крови до 7 единиц считается вполне нормальным, ну разве что очень дошлый врач порекомендует сесть на диету, а у нас здесь уже цифра 6 в графе «холестерин» заставляет медиков немедленно бить тревогу, особенно если у пациента хоть кто-то в роду умер от раннего инфаркта. Объективности ради следует заметить, что в Финляндии борьба с «плохим» холестерином поставлена на государственный уровень. Об этом много говорят в СМИ, поэтому большинство финнов приучены проходить проверку сразу после того, как им исполнилось 30 (в России – только после 40, да и то не всегда). Более того, финские производители буквально «повернуты» на производстве продуктов питания с пониженным содержанием жира, выпускаются целые линии, с помощью которых можно реально снизить уровень гиперхолестеринемии, получая при этом удовольствие. Некоторые законопослушные родители, начитавшись «противохолестеринных» статей, иногда от страха заходят даже слишком далеко в своем стремлении «очиститься» и исключают масло из питания детей в очень раннем возрасте, забывая, что холестерин играет важную роль в формировании нервной системы. Друзья мои, во всем нужна мера! И эту меру может определить только врач, которому доподлинно известно, насколько для конкретного человека опасно то или иное повышение уровня холестерина.

У каждого из нас свой запас прочности, но мы не можем точно спрогнозировать, как долго наш организм может противостоять нашествию «плохого» холестерина. Опасно ведь не только бляшки, но и любая шероховатость стенок сосудов, которая с такой легкостью образуется при избытке

холестерина в крови и, в свою очередь, способствует разрушению тромбозитов. Умные тромбозиты, необходимые для свертываемости крови, призваны защищать нас от кровопотери. Что же происходит при разрушении таких нужных клеток? Внутри сосуда образуется тромб, а это очень опасно! Он может оторваться и начать смертельную «прогулку» по организму. Попадает, например, в легочную артерию, и целое легкое разрушится.

Далеко не всегда гиперхолестеринемия связана с нарушением обмена веществ, некоторые причины возникновения этой болезни до сих пор не изучены. Так что если вы правильно питаетесь и ведете здоровый образ жизни, а в крови обнаружен повышенный холестерин, немедленно начинайте принимать лекарства. А уж если у ваших родителей были инфаркты или ишемическая болезнь сердца, опасность возникновения гиперхолестеринемии возрастает многократно. Особенно это касается мужчин.

К сожалению, порой совершенно невозможно заставить вполне здорового человека начать необходимое лечение. Один мой пациент – жизнерадостный, веселый, замечательный профессионал и умница, в крови которого было найдено повышенное содержание холестерина – лечился категорически отказываясь. «Вы перестраховываетесь, доктор, – легкомысленно отмахиваясь он от моих попыток его взрастить, – У меня же желудок болит, причем здесь холестерин?» Он умер в одночасье. Решил бы как долго наш организм может противостоять нашествию «плохого» холестерина. Опасно ведь не только бляшки, но и любая шероховатость стенок сосудов, которая с такой легкостью образуется при избытке

шпигованы холестериновыми бляшками, и какой-то одинокий тромб, путешествуя по венам и артериям, попал в образованный ими узкий проход и перекрыл движение крови.

Так что не ждите от своего организма тревожных звоночков, помните: очень важно выявлять повышенный холестерин своевременно и с помощью достоверных тестов. На начальной стадии болезнь можно, конечно, попытаться скорректировать диетой или народными средствами, типа красного риса или льняного семени. Да, иногда диета помогает, особенно если гиперхолестеринемия вызвана нарушением обмена веществ, а вы резко изменили свой образ жизни, похудели, стали заниматься спортом. Но обычно такие способы малоэффективны. Кстати, выработка холестерина в печени происходит ночью, поэтому если вечером очень захочется сыру, лучше съешьте его утром!

Если анализ показал повышение уровня холестерина в крови, обратитесь к специалисту. И начинайте пить таблетки! Некоторые люди годами травят себя никем не проверенными биодобавками, теша себя мыслью, что они таким образом борются с «вредным» холестерином, потому что им кто-то вдалбил в голову, что лекарства очень вредны. У нас в Финляндии проверяют функцию печени через один два месяца после начала приема препаратов. Если она реагирует нормально, последующие проверки уже не обязательны. Современные средства от холестерина довольно дешевые – 3-х месячный курс стоит около 20 евро, чрезвычайно эффективны и очень редко вызывают побочные эффекты.

Внужена многих из вас расстроит: приготовьтесь к тому, что лекарства придется принимать постоянно и довольно долго, иногда всю оставшуюся жизнь, обязательно делая анализ на содержание холестерина не реже 1 раза в год. Некоторые из моих пациентов отказывались от приема препаратов, узнав, что уровень холестерина нормализовался. Не вздумайте экспериментировать: уже через пару недель после отмены таблеток холестерин опять взлетит до прежнего уровня, ведь бляшки начинают рассасываться не раньше, чем через полгода интенсивного лечения. Избавиться от них гораздо сложнее, чем приобрести.

Могу только добавить, что лекарства от холестерина в Финляндии не только дешевле, но и стопроцентно качественные. 🐱

Валерия Севастьянова,
руководитель медицинского центра MedFin.



Алексей Табаков

Телефон из Финляндии
010 328 1900
Из-за эрекции
+358103281900
(в том числе,
и на русском языке)
e-mail: info@hyksin.com
www.hyksin.com

БИЗНЕС

Какая красота!



о том, для чего предназначена та или иная процедура, и как вы будете ее проводить, но и почему она должна действовать. Так что не забудьте выучить состав всех ингредиентов.

Но главное, что стоит помнить желающему заняться красотой: лучшая реклама – это твоя работа. Лучшая и самая доступная, особенно, если вы не располагаете внушительными суммами.

Кстати, с расходами все обстоит тоже по-разному. Например, для работы с ресницами нужно помещение, кушетка, специальная лампа и материалы. Многие приспособливают для работы свою квартиру, но все же гораздо лучше снять отдельное помещение. В среднем оно обойдется в 900 евро в месяц, и стоит сразу же объяснить арендатору, что вы будете делать. Обычно никто не возражает, а по правилам для «сухой» работы (как ногти и ресницы) необходимо всего два источника воды.

Место для «офиса» стоит выбирать тщательно: если не в самом центре, то хотя бы с несколькими видами общественного транспорта в шаговой доступности.

И лучше избегать чисто жилых улиц – в лучшем случае единственными вашими клиентами станут только местные жители. А вот студенческие районы, наоборот, очень привлекательны: несмотря на бедность, деньги «на красоту» всегда найдутся, а сарафанное радио здесь работает особенно эффективно.

Но, конечно, идеальным вариантом будет помещение в торговом центре. Да, это дороже и конкурентов немало, однако уровень праздношатающихся потенциальных клиентов всегда стабильно высокий.

Цены на оборудование так же различаются кардинально. Ту же лампу можно приобрести как за 39 евро, так и за 200. Это же относится и к материалу. В начале Ольга размещала свои контакты на doska.fi, распечатывала флаеры, нанимала знакомых, чтобы те их расклеивали по университету...

В итоге оказалось, что новых клиентов приводят старые. Студентки демонстрировали качество работы своим мамам, тем своим подругам, коллегам...

И база потихоньку росла. Собственно в этом и заключается основная проблема новичка – найти первых трех-четыре постоянных клиентов, и удержать их. Удалось время работы с ресницами и сделать хорошие фотографии, потому что второго шанса здесь почти нет. Один довольный клиент способен похоронить весь бизнес в самом начале.

И дело не ограничивается только качеством работы. Финны – люди дотошные, поэтому стоит быть готовым к тому, что придется рассказать не только

Следующей остановкой стал самый центр Хельсинки – Кампи. Здесь она и начала серьезно заниматься своим бизнесом. Что интересно, реклама в этой области работает немного по-другому. Объявления в официальных источниках неэффективны. Хотя бы потому, что их в разделе «Красота» десятки, если не сотни, и шанс, что будущий клиент хотя бы его заметит (не говоря о том, что выберет) математически невелик. В начале практики Ольга размещала свои контакты на doska.fi, распечатывала флаеры, нанимала знакомых, чтобы те их расклеивали по университету...

В итоге оказалось, что новых клиентов приводят старые. Студентки демонстрировали качество работы своим мамам, тем своим подругам, коллегам... И база потихоньку росла. Собственно в этом и заключается основная проблема новичка – найти первых трех-четыре постоянных клиентов, и удержать их. Удалось время работы с ресницами и сделать хорошие фотографии, потому что второго шанса здесь почти нет. Один довольный клиент способен похоронить весь бизнес в самом начале.

И дело не ограничивается только качеством работы. Финны – люди дотошные, поэтому стоит быть готовым к тому, что придется рассказать не только

Следующей остановкой стал самый центр Хельсинки – Кампи. Здесь она и начала серьезно заниматься своим бизнесом. Что интересно, реклама в этой области работает немного по-другому. Объявления в официальных источниках неэффективны. Хотя бы потому, что их в разделе «Красота» десятки, если не сотни, и шанс, что будущий клиент хотя бы его заметит (не говоря о том, что выберет) математически невелик. В начале практики Ольга размещала свои контакты на doska.fi, распечатывала флаеры, нанимала знакомых, чтобы те их расклеивали по университету...

В узлом городе N было так много парикмахерских заведений и бюро похоронных процессий, что, казалось, жители города рождаются лишь затем, чтобы похоронить голову вежливее и сразу же умереть. (12 стульев, Илья Ильф и Евгений Петров)

Хельсинки, в отличие от города N, гораздо более жизнелюбивы и похоронные бюро заменили огромным количеством баров, пабов, трактиров и даже парочкой погребков. В конце концов, та-

БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
ЗАЛОГ УСПЕХА ВАШЕГО БИЗНЕСА
БЫСТРО. НАДЕЖНО. ПРОФЕССИОНАЛЬНО.
+358 (0) 407224728,
+358 (0) 468181414
ARTOFBUSINESS@ELISANET.FI

ПОСУТЧНАЯ АРЕНДА КВАРТИР В ЦЕНТРЕ ХЕЛЬСИНКИ
МИНИМАЛЬНЫЙ СРОК – ДВА ДНЯ.
СТОИМОСТЬ ОТ 100 ДО 135 ЕВРО
В СУТКИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА ПРОЖИВАЮЩИХ И СЕЗОНА.
ПОСМОТРЕТЬ КВАРТИРЫ МОЖНО НА САЙТЕ:
WWW.INFINLAND.RU
TEL. +358 (0) 503273299
E-MAIL: VIORIKKA.BU@GMAIL.COM

Лучшее туристическое агентство – infomir@infomir.fi

БИЗНЕС

Философия здоровья

Мы организовали медицинский центр Euro-medfin летом 2004 года. Изначально планировалось развивать два направления работы: эстетическую инъекционную медицину и предоставление медицинского обслуживания для русскоговорящих пациентов.

Оказалось, что получить разрешение на открытие медицинского центра в Финляндии довольно просто: нужно иметь соответствующую лицензию врача и подходящее помещение. Но вот потом обнаружилось, что, как в китайской поговорке: «открыть магазин легко, держать его открытым: вот искусство». Особенно в чужой стране.

...Первым неприятным сюрпризом для нас стало то, что тогда в Финляндии основная масса населения негативно относилась к эстетической медицине, особенно к ботоксу. К тому же, у нас еще не было большого опыта в этой работе и оказалось, что клиентов получить чрезвычайно сложно. А вторым: что большинство потенциальных платежеспособных русскоговорящих клиентов уже имели медицинское обслуживание через те фирмы, где они работали.

Кроме того, не имея бизнес-образования и больших средств, мы столкнулись со сложностями в вопросах рекламы. Было так много излоузий, и каждый раз за то, чтобы избавиться от них, мы платили деньгами. Я имею в виду, что мы делали ошибки, учились на платных семинарах по развитию бизнеса, по налогодобложению. И сначала неправильно определили целевую аудиторию. До сих пор не понимаю, как мы умудрились выжить.

Вот, например. Закончив обучение по инъекционной эстетической медицине мы начали судорожно искать клиентов, а потому и участвовать в kauneus ja terveyst messut. Идея сама по себе была неплохая, но... мы решили показывать мастер класс. Тогда, как я уже говорила, о мезотерапии в Финляндии знали только русские. Мы купили во Франции красивый пистолет и начали процедуру прямо на выставке.

Делала я. Мезотерапия – это множественные поверхностные уколы питательными препаратами. После анестезии процедура не болезненная, но выглядит со сторо-



ны не очень привлекательно. Так как уколов много, лицо пациента все в крови. И вот когда я сделала очередной сеанс и обернулась, то увидела толпу финнов вокруг. У всех ужас на лице. Понятно, что финских клиентов на мезотерапию мы тогда так и не получили.

Или однажды пришла идея, что нашими клиентами должны быть люди нетрадиционной ориентации, и мы решили поучаствовать в круизе, который организовывался специально для них. Сняли каюту для процедуры, развезли флаеры по всему кораблю... И опять ни одного посетителя. Нам даже не пришлось в голову, что люди поехали отдыхать и веселиться, и не хотят думать ни о каком лечении. Единственным результатом поездки стало письмо из министерства здравоохранения Финляндии с требованием объяснить: что мы, собственно, делаем на этом корабле. Оказывается, для оказания медицинских услуг нужно было получить разрешение.

После подобных неудач с «эстетикой» мы решили более активно развивать медицинскую часть нашей клиники. Параллельно я проходила специализацию. Сейчас половина всех клиентов клиники – именно русскоязычные. Более того, люди начали специально приезжать к нам из России для обследования и лечения. А так как все врачи и медсестры нашего центра с одной стороны лицензированы в Финляндии, с другой говорят на русском, то клиентам проще обращаться именно к нам.

Уже несколько лет мы обслуживаем не только частных лиц, но и предприятия. По правилам Финляндии каж-

дый работодатель должен организовать медицинскую диспансеризацию для своих работников. А более дальновидные также заботятся и о лечении их болезней, что позволяет поставить человека в строй намного быстрее.

Впрочем, сейчас самой популярной процедурой в нашей клинике стало удаление родинок радиохирургическим методом. Процедура почти безболезненная, на лице не оставляет следов, а на теле остаются пятнышки по размеру родинки, которые просто более светлые, чем остальная кожа. Люди приезжают не только со всей Финляндии, но даже из Ирландии и Швеции.

Кроме того, у нас ведется гинекологический и урологический прием, в том числе ультразвуковые исследования, проводятся небольшие хирургические вмешательства, и можно сдать все лабораторные анализы. В случае, если необходимо оперативное вмешательство, мы даем направления в государственные или частные структуры финского здравоохранения.

Кстати, о самой этой структуре. Она состоит из государственного сектора и частного. И, когда возникает проблема со здоровьем, человек может обратиться в оба.

Впрочем, на мой взгляд, разумнее купить страховку по здоровью, которая стоит от 250 до 550 евро в год, и иметь возможность лечиться в частном секторе. Или ходить к врачу, который обслуживает вашу фирму, чтобы избежать ненужного, а иногда и опасного ожидания.

«терпит» оставить опять же на поликлинику.

Если проблема не очень острая, пациент может ждать приема врача в государственной поликлинике месяц, а иногда и больше. Оценку «остроты» делает секретарь или медсестра, поэтому ситуация требует операции, в любом случае должен сначала взять определенные анализы и дождаться их результата прежде, чем отправить пациента в специализированную клинику. Иногда процесс чересчур затягивается. Например, на осмотр к гинекологу попасть в государственной структуре невозможно без очень серьезных симптомов. Что касается частного сектора, то врач примет в тот же день. В крайнем случае, в следующий. Следовательно, в случае необходимости и к специалисту пациент попадет в течение недели.

Врач частного сектора не имеет права направлять пациента в лабораторию или на рентген в государственные поликлиники, но может направить его на дальнейшее обследование, например, гастроскопию, оценку ситуации специалистом государственной структуры или сразу на операцию.

Впрочем, на мой взгляд, разумнее купить страховку по здоровью, которая стоит от 250 до 550 евро в год, и иметь возможность лечиться в частном секторе. Или ходить к врачу, который обслуживает вашу фирму, чтобы избежать ненужного, а иногда и опасного ожидания.

Валерия Севастьянова,

руководитель
медицинского центра
MedFin

Euromed
Medical center

Itamerenkatu 11-13, 00180, HELSINKI, Finland
phone: +358 407 712 121
fax: +358 (0) 975 30 173
info@euromed.fi www.euromed.fi

Алексей Табаков

Отдых в Финляндии – globe@bridgeinfo.ru

БИЗНЕС

Квартирный вопрос

Елена Матвеева по образованию юрист и семнадцать лет назад была владелицей собственной, весьма успешной фирмы в Архангельске. А потом муж открыл компанию в Финляндии, и семья переехала в Хельсинки.

— Тогда еще не было многочисленных «интеграционных» программ, адаптироваться было не так просто. Да и некогда: дети маленькие, работы в фирме достаточно, — вспоминает Елена.

— Честно говоря, не оставалось времени и на общение с местным населением. Поэтому, когда семь лет назад мы развелись, я оказалась в непростой ситуации. Без друзей, языка, с двумя детьми, потерянной профессией. В общем, одна. А большинство русских женщин так воспитаны, что привыкли: за них всегда должен отвечать мужчина. Здесь это не так.

В принципе, она могла сразу сесть на «социалку» и провести так всю жизнь. Но бывшей business woman во-первых, это показалось скучным. А во-вторых, в тот момент супруги «делали» ребенка, а потому нужно было доказать и у нее есть достаточно средств, чтобы его прокормить. Поэтому Елена открыла магазин женской одежды в новом торговом центре Kamppi, а потом и в Kämp Galleria.

Заниматься новым бизнесом было чрезвычайно интересно, если бы не одно существенное «но» — он постоянно требовал слишком много вложений: аренда, реклама, закупки... Поэтому, после подсчетов всех плюсов и минусов решено было фирму закрыть. К счастью, быстро нашлась работа — секретарем в частном медицинском центре. По словам Елены, это очень помогло ей и в адаптации, и в изучении финского языка, который приходилось ежедневно совершенствовать на практике. Но никакого развития — ни личного, ни карьерного — секретарская должность не предполагала.

— И однажды я поняла, что так не могу. Я все-таки юрист, а это не столько работа, сколько образ мысли, — считает Елена, — Поэтому начала искать то, что хотя бы близко к моей бывшей профессии. И решила стать риэлтером. Тем более, что в свое время я уже помогала сотрудникам супруга решать их квартирные вопросы.

Сначала Елена «устроилась» в Kiinteistömaailma. Слово «устроилась» взято в кавычки, так как система финских риэлтерских агентств зарплаты не предполагает: человек получает только часть вознаграждения за продан-



ный объект. Kiinteistömaailma, Huoneistokeskus и прочие крупные представители real estate являются сетевыми предприятиями. То есть, сеть делает весь маркетинг, можно пользоваться общей базой и продавать отсюда любой объект.

Кстати, только неспециализированный человек уверен, что риэлтерская деятельность в Финляндии не требует никаких финансовых вложений: продавай себе дома или квартиры и клади денежки в карман. На самом деле, чтобы стать «хозяйном» (не путать с агентом!) нужно либо отделить офиса в сети той же Kiinteistömaailma, либо иметь как минимум сто тысяч евро. Сюда входит аренда, телефоны, копировальные машины, компьютеры, мебель... И если вы думаете, что все это можно приобрести подешевке, например, в IKEA, то заблуждаетесь. «Сеть» не позволит вам этого сделать, так как все должно «соответствовать уровню и не уронить престиж».

От какого проданного объекта фирма получает примерно

от 3 до 4 %, часть из которого «заслужил» агент.

Но, если вы решились им стать, нужно быть готовым, что, по крайней мере, до первой стоящей сделки (а это минимум полгода) вас кто-то должен кормить, поить и одевать. Или же у вас должны быть сбережения на этот срок. Да и потом особо шиковать не будете. Продавая в среднем по четыре объекта в месяц, риэлтер после уплаты всех положенных процентов, налогов и НДС кладет в карман от двух до двух с половиной тысяч евро. Иногда больше или меньше: все зависит от стоимости домов или квартир.

Между прочим, несмотря на отсутствие зарплаты, ненормированный рабочий день и показы, которые здесь принято проводить по воскресеньям, устроиться агентом в сетевое предприятие не так-то просто. Для этого нужно соответствовать сразу нескольким критериям. И главных из которых: своей внешностью и поведением вызывать у клиента доверие. А так же иметь опыт работы в продажах или иных товаров или услуг, владеть хотя бы английским языком (русский приветствует!) и быть готовым «учиться, учиться и еще раз учиться». Помимо непосредственно практики, придется пройти базовые курсы, которые стоят от пяти сот евро (в сети, впрочем, может заплатить «хозяин» офиса), вызубрить тысячестраничное «применение закона», и курсы LKV, после которых человек становится уже квалифицированным агентом. Последние проводятся при Торговой палате два раза в

год, а с 2016 как минимум половина сотрудников офиса должна будет ими являться: в противном случае предприятие не сможет работать. Само собой разумеется, что риэлтер должен хорошо говорить и писать по-фински.

— Но, несмотря на все «сетевые» преимущества, в крупных агентствах есть свои недостатки, считает Елена. — Вот, например, обращается ко мне покупатель с просьбой продать, допустим, дом в Котке. По правилам сети «территория поделена», и я обязана передать клиента другому риэлтеру в Котке. Да, я получу небольшую часть комиссии, но с русскими это не работает. Если человек вышел на меня и мне поверил, то к другому агенту идти не захочет. И никогда не поймет, почему я его «передаю». Значит, я его потеряю. А вместе с ним и еще минимум десять потенциальных клиентов, так как человек расскажет, что я его бросила. Хотя это не так. Поэтому я и поменяла Kiinteistömaailma на небольшое семейное агентство: там подобных ограничений нет.

В 2013 году средний срок продажи квартиры в столичном регионе составлял в августе 53 дня, в сентябре — 47. В других — соответственно 71 и 65. То есть, исходя из зарегистрированных сделок, объект продается в среднем два месяца. В реальности, гораздо больше. Так как сначала человек пытается продать его самостоятельно, чтобы сэкономить на комиссионных. А когда не получается, обращается в агентство. И не всегда только в одно.

Кстати, насчет комиссионных. Многим кажется, что аген-

ту деньги достаются «даром». Ну, подумаешь, в Интернете объявление разместил, да пару раз на показы пришел... Но никто не думает, сколько работы нужно проделать до того, как рекламу объекта опубликовать, и до того, как показать ее первому потенциальному покупателю. И сколько бумаг нужно собрать, чтобы ответить на все интересующие вопросы. Например, какой ремонт предстоит в доме, сколько это будет стоить каждой квартире, ну и так далее, и тому подобное.

Именно поэтому агент подписывает с клиентом договор поручения. После его заключения агент обязуется продать объект или, соответственно, найти для покупки дом или квартиру. И на основании этого же договора клиент обязан агенту за его работу заплатить.

— Но до всего этого самое главное: определите, чего вы хотите. Дом, квартиру, какой метраж, в каком районе и на какой бюджет, — советует Елена. — А то очень часто люди, особенно молодых клиентов, так как человек рассказывает, что я его бросила. Хотя это не так. Поэтому я и поменяла Kiinteistömaailma на небольшое семейное агентство: там подобных ограничений нет.

В 2013 году средний срок продажи квартиры в столичном регионе составлял в августе 53 дня, в сентябре — 47. В других — соответственно 71 и 65. То есть, исходя из зарегистрированных сделок, объект продается в среднем два месяца. В реальности, гораздо больше. Так как сначала человек пытается продать его самостоятельно, чтобы сэкономить на комиссионных. А когда не получается, обращается в агентство. И не всегда только в одно.

Кстати, насчет комиссионных. Многим кажется, что аген-



Ирина Табакова

"ЭТО ЖЕ ФИНЛЯДИЯ"

Мокрое дело



пугающей темнотой, видневшейся из выдранной вчерашним дворником стены ванны, что была вероятность его там потерять. Поэтому под ванну полез маленький и ловкий таец. Он-то нам и сообщил, что ванна привинчена болтами к стене.

— Я бы, — сказал таец, снимая пыль с ушей, — этому товарищу, который привинтил ванну, сломал бы по очереди обе руки.

Сомалиец с ним согласился, и подал ему нужный гаечный ключ. Таец пустился в опасное путешествие во второй раз. Через несколько минут выяснилось, что ванна прикручена гораздо больше, чем на один болт. Такая обстоятельность вызвала негодование восседавшего на троне-унитазе финна. Он слез с трона и выдрал ванну из металлического каркаса, который и в самом деле оказался прикрученным на еще один болт в совсем уж недостижимой части ванны.

Под ванной была обнаружена самая настоящая антисанитария. Пока финн и сомалиец выносили ванну с каркасом, таец пробивал сливное отверстие ножом, а потом сбегала за банкой с какой-то отравой, которой и засыпал чуть освободившийся слив. Там что-то зловец зашипело, но вода проходить стала значительно лучше.

Остаток дня я провел, ползая по полу ванной с тряпками, губками и мощными антибактериальными средствами. Не могу сказать, что душ стал как новый, но все-таки пользоваться им теперь значительно приятнее.

А на следующей неделе опять придется звонить тexasкому парню на Тойоте, потому как у меня на кладовке до сих пор чужой замок висит. Надеюсь, что он сделан не так отвратительно, как ванна, и взломать его получится с первой попытки. Ну, а если нет — тогда на помощь придет уже известная мне команда.

Алексей Абагов

разные. Например, собираются люди продавать квартиру в провинции и, взяв кредит, купить аналогичную в Хельсинки. Покупатель найдет, вариант в столице тоже. Но в последний момент родственник, который обещал стать поручителем по кредиту, от своих слов отказывается. Кстати, именно поэтому прежде, чем затевать переезд, первым делом нужно сходить в банк и решить вопрос: дадут ли вам кредит вообще, и если да, то какую конкретно сумму. А еще очень часто продавцы чересчур завышают цену на свою недвижимость. Вот, например, дама, владелица элитной квартиры в центре Хельсинки, увеличила ее как минимум в два раза. А узнав, что недавно гражданин России купил в Хельсинки дом за двадцать миллионов евро, почему-то решила, что он захочет купить и ее квартиру, и потребовала еще повысить стоимость до 40 000 евро за квадратный метр. Никто, естественно, не возьмется продавать такую квартиру, так как это нереально. Поэтому для оценки стоимости вашего жилья лучше сразу пригласить риэлтера к себе, эта услуга обычно бесплатна.

Кстати, богатые россияне редко обращаются в финские фирмы напрямую, предпочитают искать варианты через московских или питерских посредников, которые, естественно, тоже получают свой весьма неплохой процент. Да, по закону Финляндии запрещено брать деньги за один и тот же объект 2 раза — и с покупателя, и с продавца.

Или — что тоже бывает нередко — переезжают в Финляндию ингермаландцы. Так как едут они сюда сразу на ПМЖ и на полное социальное обеспечение, то многие сразу признаются: «Наверное, я там работать не буду». Зачем в таком случае обращаться к коммерческому агенту? Ждите жилья, которое вам предоставит и оплатит финское государство.

Елена помогает не только купить-продать, но и снять квартиру. Правда, тоже предупреждает: нужно быть готовым к тому, что арендатору придется заплатить депозит в размере двухмесячной оплаты. Это своего рода страховка для арендодателя на случай всевозможных проблем, так что перечислить эти деньги до переезда все равно придется.

Ну и, конечно, агенту всегда нужно думать о своей репутации и не сдавать клиенту квартиру с клопами и картонными стенами как в общежитиях монаха Бертольда Шварца. Даже если у человека совсем небольшой бюджет. Еще раз повторим: Финляндия — страна маленькая, и сарафанное радио здесь работает очень быстро.

Во-вторых, ванна была далеко не джакузи — маленькая, неудобная, квадратная и пластмассовая. Лежать в такой ванне мог разве что йог, сложенный по периметру пластикового недоразумения. Сидеть, впрочем, в такой конструкции тоже не представлялось возможным — струи душа находились в дру-

Недавно мне из жилконторы опросник пришел. Вопросы там разные насчет дома и квартиры. Крестики ставить, кружочками обводить. Нравится ли мне квартира, спрашивают. Доволен ли ты, например, ванной? Каждый ли день душ принимаешь? А с ванной, действительно, история вышла.

В каждом дворе всегда найдется соседка, которая знает все про обитателей дома. Именно она и поведала о том, что до меня в квартире жила весьма беспокойный темнокожий товарищ. В конце концов, предел терпения финских соседей все-таки настал, к подъезду подогнали большую машину, вещи бытового дебошира и его самого увезли в неизвестном направлении.

После такого жильца, по словам всезнающей соседки, пришлось вызывать фирму по уборке квартир и отмывать каждую полку каждого шкафа. Тут я вступил в разговор и сказал, что да, действительно, заметил, что квартира отмыта до блеска и сам жилец вряд ли бы сумел так сделать. Единственное, что меня смущало, так это ванна.

Во-первых, меня сильно озадачила сама факт ее наличия. Не много встречал я квартир в Финляндии, где была бы установлена ванна. Чаще всего все-таки на ее месте гордо возвышается душ.

Управляющий меня выслушал, вошел в положение и пообещал ванну забрать.

Мой управляющий — крутой чувак. Он ездит на черной тонированной Тойоте системы пикап (не путать с методами съема девушек!), как настоящий тexasский рейнджер, и вообще похож на Чака Норриса. С по-

мощью одной только отвертки он способен разобраться с плоскими парнями по прозвищу зазор, протечка и поломка.

Однако в случае с моей ванной, оставшейся мне в качестве подарка от предыдущего жильца, одной лишь отверткой справиться не удалось даже моему рейнджеру. Он злобно цыкнул зубом, подмигнув, и опытной рукой подел работчим инструментом одну из створок пластиковой ванны. Крышка с треском вылетела, но сама ванна не подалась. Пообещав прислать еще нескольких рейнджеров, он укатил на своей тонированной тачке.

На следующий день ко мне пришла целая бригада по выносу ванны — финн, сомалиец и таец. Про себя я отметил, что компания напоминает сломанный светофор. Финн, по всей видимости, самый главный, уселся, как на трон, на унитаз, а сомалиец и таец заставил лезть под ванну, узнать, где и на чем она держится.

Впрочем, затем сомалиец было решено под ванну не пускать, он настолько сливался с

«МИДИ ПО-МОРИОКИ»
ПРИГЛАШАЕМ НА ОГНЕ СВЕЖИЙ ОМАР
«ХЕЛСИНКИ» И ПАСТУШЬИХ КРЕВЕТОК
В ЧЕШНОМ МАСЛЕ С ПЕРЦЕМ ЧИЛИ
НОЖКИ КОРОЛЕВСКОГО КРАБА
С РАСТОПЛЕННЫМ УРОСНЫМ МАСЛОМ
ЛОСЬСЬ КОПЧЕНЫМ С ДОВОЛЕНИЕМ
ВИСКИ,
КАЛЬБИ СОУС И РИЗОТТО С СПИСИЧКАМИ

АЛЬБЕРТИНАУТИ 3А, 00180 ХЕЛСИНКИ
ТЕЛ.: (09) 643 455, ФАКС: (09) 647 780
RIVOLI@RIVOLIRESTAURANTS.FI
ПОНЕДЕЛЬНИК-ПЯТНИЦА 11-24
СУББОТА 17-24 ВОСКРЕСЕНЬЕ 13-1

«ЛУБЯВКА С ОСЕТРИНОЙ»
«ГРИВНОЙ ЖОЛЬЕН»
«КОЛАСКИ ИЗ МЕДВЕЖАТИНЫ»
«НАСТОЯЩИЙ РУССКИЙ БОРЩ»
«ПЕЛЬМЕНИ И БЛИНЫ»

РАНАРАЛАНКАУТИ 3, 00160 ХЕЛСИНКИ
(ЗА УСПЕШНЫМ СОБОРОМ)
WWW.RESTAURANTBELLEVUE.COM
INFO@RESTAURANTBELLEVUE.COM
ТЕЛЕФОН + 358(0) 9 179560
ВТОРНИК-ПЯТНИЦА С 11 ДО 24 СУББОТА 13-24
(МАЙ-АВГУСТ ПО СУББОТАМ С 17 ДО 24)

Дары моря и лучшие блюда Италии

БИЗНЕС

Когда тебя понимают



ваюсь, чтобы вас удовлетворил такой перевод. А уж о профессиональности и говорить нечего. Так вот, даже мы, выпускники иняза – это лишь исходный материал для переводческого корпуса. В мое время в Москве были двухгодичные курсы переводчиков для работы в ООН и дипломатических представительствах СССР. В итоге – семь лет интенсивной учебы. А настоящим переводчиком становишься лишь через некоторое время. Для работы за границей не прошедшим эти курсы устраивались драконовские экзамены, хоть и готовились они не для дипломатического корпуса, а для хозяйственных нужд. И лишь после этого нас отправляли по местам.

Правда, военное ведомство поступало со всей армейской решительностью. В Советском Союзе готовилось множество зарубежных специалистов. Сейчас либералы обзывают их террористами и бандитами, и прочее, и прочее. (А какая империя без греха? Укажите такую обитель!) Но готовили их на совесть. Нас, «испанцев» призывали на полгода, а то и на два года для работы... с португальским языком. Переквалификация происходила до смешного просто: пару недель новоприбывший переводчик присутствовал на занятиях, переводимых уходящим коллегой, а потом – вперед и с песней.

Чаще всего переводчики-самоучки, да и не только они, путают виды перевода: последовательный и синхронный. Иногда можно услышать гордое: «Я вчера целый день был на синхронном переводе. Водил клиента по делам. Запутался». Верно здесь только последнее: перевод был последовательный, то есть, человек усердно и безжалостно. И языка у нас было по 20-25 уроков в неделю. Да, нас научили бегло говорить на любые темы, более того, без труда слушать и понимать каждое слово в футбольных репортажах, когда скорость говорения превосходит скорость любого пулемета. Но все же в нашей речи как письменной, так и устной оставался и остается налет чужеземности, этакий легкий шарм в акценте. А теперь вернемся к заблуждениям. Почему-то все считают, что знать язык и быть переводчиком – это одно и то же. Чтобы уверить вас в неправоте этого тезиса, ходить далеко не будем. Попросите вашего взрослого ребенка, говорящего одинаково легко как по-фински, так и по-русски, перевести для вас какой-нибудь документ. Вместо четкой и ясной русской речи вы услышите что-нибудь вроде «ну, это значит, что надо, там... эта... сходить туда и ... да... и еще принести какой-то тодистус... или что такое...» и так далее. Сомне-

Якуб Лапатка знает, о чем говорит. Много лет он проработал в бюро переводов, в Хельсинкском университете, издал в переводе на русский и белорусский языки одиннадцать книг. А скоро выйдут «Грамматика финского языка», «испанско-белорусский словарь» и «Калевала» в переводе на белорусский язык. Всего же в США, Польше, России и Испании опубликованы его переводы с русского, финского, английского, французского, немецкого, испанского, болгарского и нескольких других славянских языков.

Поэтому хочу поговорить о близком. О знании иностранных языков.

Как часто мы слышим восхищенное: «Он в совершенстве знает английский, французский и далее по списку язык! Она на нем говорит, как поэт!» Правда здесь только одна: человек бегло болтает на иностранном языке. Но о знании и совершенстве говорить ни в коем случае нельзя. Ведь что значит знать язык в совершенстве? Это значит – читать, писать и говорить на нем так, чтобы никто из носителей языка не заподозрил в тебе иноземца. То есть, вы правильно строите фразы, употребляете ходовые слова и выражения, а ваше произношение не хуже, чем у дикторов национального или, на худой конец, регионального радио. Вот в этом случае можно говорить о знании языка в совершенстве. А много ли выпускников иняза в такой степени владеет своим профильным языком? Думаю, что не очень. Не говоря уж о выпускниках спецшкол или курсов.

Кстати о курсах. Недавно в Питере увидел объявление, гласившее: «Разговорный английский язык за пять дней!» Я проучился в инязе пять лет, но не могу сказать, что испанцы признают во мне своего

Человеку свойственно заблуждаться. Свежая мысль, не правда ли? Разовьем ее дальше.

Человек заблуждается всегда и практически во всем. Перечислить все человеческие заблуждения я не в силах.

EXPRESS

Транспортно-экспедиторские услуги:

- Доставка грузов из Финляндии в Россию
- Консолидация грузов в Хельсинки и в Лаппеенранта
- Оформление документов.

tel.: +358407096999; info@f1express.fi; www.f1express.fi

БИЗНЕС



стандарты. Переводчик не выслушивает оратора, а следит по заранее подготовленному тексту за речью и выдает перевод в микрофон одновременно (синхронно) с речью выступающего. Тексты речей выступающих могут быть переведены заранее, но могут быть и на иностранном языке, тогда переводчику приходится делать перевод «с листа». Садиться за оратором, за его речью, не отставать и не перегонять выступающего – все это требует огромного напряжения, поэтому синхронисты в кабине меняются через 20-25, а то и через 15 минут.

Надо сказать, что большинство частных клиентов – люди вполне вменяемые, и работать с ними не тяжело. Но есть некоторые категории заказчиков, я бы сказала, садистов. Это знатоки и знатоки-зануды. Отличие их состоит том, что знатоки будут усиленно демонстрировать свои знания, провоцируя переводчика на вопрос «А что же ты сам не сделал эту работу?» Они будут доказывать, что лучше было бы

написать, к примеру, не «телега», а «повозка» или «подвода», не «посмотрел», а «взглянул» и т.д. Иногда можно доказать свою правоту, но в большинстве случаев лучше удовлетворить их самолюбие. Знатоки-зануды, как правило, синонимов не признают. Если в словаре написано «телега», то ни о какой «повозке» речи быть не может. Обычно самая большая точность требуется при переводе официальных документов – договоров, доверенностей и т.п. Здесь ошибки быть не должно. Но, если говорить о точности перевода, то ее вовсе не существует. Один и тот же текст разные переводчики переведут по-разному. Пример тому – перевод Библии и Нового Завета. Эти книги переводят на разные языки в течение двух тысяч лет – и все по-разному. Известен только один случай, когда семьдесят переводчиков, работая в строгой изоляции друг от друга, сделали совершенно одинаковый, слово в слово, перевод Библии. Речь идет о так называемой Септуагинте, или

Библии семидесяти толковников примерно III-II столетие до н.э. После этого подобное не удавалось никому. Даже латинский канонический текст Вульгаты, Библии, переведенной в начале пятого столетия нашей эры блаженным Иеронимом, не совпадает с текстом т.н. Новой Вульгаты, т.е. новым переводом, утвержденный папой Иоанном-Павлом Вторым в качестве канонического текста в 1979 году. Не нужно даже знать латынь, чтобы увидеть разницу. Переводчики тоже бывают разными. И, если вы вдруг увидите, что некогда переведенная вами фраза «Стол стоял посреди комнаты», звучит как «Стол стоял на середине комнаты», не возбуждайтесь эры блаженным Иеронимом, и не огорчайтесь. Это все об одном и том же. Разность переводов может вызвать такие катаклизмы и свары, которые будут длиться столетиями. И примером тому – раскол православной церкви. Патриарх Никон исправил пере-

Maxtrade OY продажа готового бизнеса в Финляндии

Удача в бизнесе под ключ

В чужой стране, (пусть и такой близкой как Финляндия) лучше купить готовый бизнес, чем создавать свое дело с нуля. Впрочем, это касается только здорового бизнеса: без долгов, неуплаченных налогов и прочих неприятностей. А выяснить финансовое положение и надежность будущих инвестиций можно только двумя способами: набить шишек или с самого начала обратиться к профессионалам. Maxtrade OY – ваш надежный партнер. Мы работаем на финском и европейском рынках более 15 лет, сотрудничаем с ведущими кредитно-финансовыми учреждениями, предоставляем полный спектр услуг не только в сфере покупки готового бизнеса, но и любой недвижимости: и жилой, и коммерческой. Мы готовы оперативно найти подходящий объект, предоставить всю необходимую информацию, организовать просмотр, подобрать ипотечный или бизнес кредит, провести сделку купли-продажи, застраховать бизнес или недвижимость. И на этом перечень наших услуг не заканчивается.

Наш офис расположен в Центре Международной Торговли (WTC)
www.maxtrade.fi
info@maxtrade.fi
Tel.: +358 (0)9 278 31 57
Fax: +358 (0)9 278 31 58
Mob.: +358 (0)40 5777 932

ЕЛЕНА МАТВЕЕВА
Консультант по продаже недвижимости

+358 400 521 646
ASUNTOTUOMARIT LKV, UNIONINKATU 10 B, 00130
ELENA.MATVEEVA@ASUNTOTUOMARIT.FI

Через тернии



Тот, кто не учится на своих ошибках – обречен на их повторение. Мысль мудрая и в бизнесе особенно полезная. Правда, для большинства начинающих предпринимателей первая ошибка становится последней, и, сильно обжегшись, они теперь ищут трудоустройство исключительно в качестве наемного работника. Впрочем, есть владельцы фирм, которые продолжают двигать свое дело до тех пор, пока оно не начнет приносить миллионы. Или не закончатся деньги. Просто им нравится сам процесс. Томмо как раз один из таких.

Всю жизнь был потенциальным наследственным бизнесменом, – рассказывает Томмо, – еще мой отец собирался скоординировать несколько ближайших к Хельсинки ферм, за счет количе-

ства продукции демпинговать и начать поставлять свежее мясо, овощи и молоко крупнейшим ресторанам, а затем и в государственные учреждения. Однако на второй по счету ферме работники оказались в настолько плохом расположении духа, что избili будущего мясного магната тятками. Таким образом, полгода в больнице и перманентная хромота открыли некоторые минусы частного предпринимательства. А дед Томмо собирался организовать сеть доставки алкоголя в Финляндию, страдающую под гнетом сухого закона. Но не смог найти первоначальный капитал на закупку алкоголя, а позже вообще женился. Всевозможные дяди и двоюродные сестры тоже пытались начать свое дело, но, судя по всему (Томмо не замечал их имен на первых полосах газет) не особо преуспели.

К своему будущему Томмо отнесся с традиционной финской расчетливостью и поступил на отделение предпринимательства и международного бизнеса. Первый год ему очень нравилось, как студенты зачитывают друг другу доклады о своем блестящем будущем и иногда учат нечто, относящееся к бизнесу. А потом он внезапно ушел в армию, где и провел больше трех лет. Однако наследственное стремление к предпринимательству, да и полученная

в наследство квартира в итоге направили Томмо по нужному пути.

Первым опытом стал ресторан домашней кухни. Не то чтобы Томмо умел готовить, но помещение на продажу было очень уютным, в двух кварталах располагалось озеро, в которое каждый вечер романтично опускалось солнце. Собственно городок Пиексаяки отличался тем, что это озеро находилось в двух кварталах практически от всего. Шеф-повар был найден моментально, и казался идеальным кандидатом на этот пост. Румяная бабушка с тремя сыновьями и кучей внуков по ее слухам вот уже седьмой десяток лет специализируется на домашней кухне, а однажды, восхищенный едой, ей жал руку президент.

Грандиозное открытие прошло с необходимым размахом. Собрался чуть ли не весь городок, жители наслаждались бесплатным кофе, весело смеялись дети. Впрочем, ближе к ночи все переросло в некрсивую попойку. В конце кто-то разбил стулом витрину и уронил вывеску. Следующая неделя прошла спокойно – единственными посетителями были внуки шеф-повара, которые самовольно заселили в ресторан кошку, так как дома родители ее держать не позволяли. Каждую ночь в четыре утра кошка начинала носиться по ресторану, периодически завывая.

Иногда она неслышно поднималась в конторку, где стояла кроватка Томмо, и кусала его за ногу.

Страдая от постоянного недосыпа, он каждое утро открывал заведение и смотрел на входную дверь. Но клиенты не появлялись уже две недели. К тому же выяснилось, что бабушка относится к приготовлению домашней пищи с невольной провинциальной жителям ненавистью. Румянец сходил со щек, с кухни постоянно доносились ругань, процесс затягивался на неопределенное время, а по вкусу блюда годились только для заключенных исправительной колонии. При чем не финской: здесь узники наверняка пожаловались бы на «пытки и нарушение прав человека». В супах постоянно плавали чьи-то внутренности, маленькие рыбки превращались под ее руками в пепел на костях, а мясо она категорически готовила отказывалась.

Причина таинственного отсутствия местных жителей выяснилась только через месяц. После работы они забивались бары и вели там долгие философские беседы. В ходе одной из них Томмо поведали, что его заведение без солидного запаса алкогольных напитков нужно их городу исключительно как место обитания кошки.

После этого полученное бизнес-образование позволило

Томмо практически немедленно провести грамотный ребрендинг и превратить уголок домашней кухни в провинциальную кофейню. Были заказаны великолепные красные диванчики в стиле пятидесятых и увесистые сахарницы. Бабушка была изгнана, а на ее место наняты несколько местных красавиц...

Идея была достаточно проста: если мужская часть населения проводит время в пабах или дома, то почему бы дамам не получить место, где можно посидеть, обсудить последние новости культуры, почитать модные журналы и выпить замечательного кофе со свежей выпечкой. И поначалу все пошло неплохо. Сарафанное радио позволило собирать почти три десятка ежедневных посетителей, а через месяц к Томмо переехал местный книжный клуб...

Затем была небольшая бар в Ювяскула.

– Это самый стабильный бизнес в мире, – вспоминает Томмо. – Постоянные посетители, кажется, здесь поселились, а до них сюда приходили последние два или три поколения. Каждый вечер у меня сидело 23 человека. Приходили они двумя большими компаниями, плюс несколько одиночек и пар. По ним можно было сверять часы. И заказывали всегда одно и то же, и в одинаковом количестве. В выходные смотрели скачки и хоккей, в будни третий канал. В какой-то момент я понял, что бухгалтер может просто распечатать годовой отчет за 1996 год и поменять дату – никакой разницы не будет.

Потом возникла идея начать проводить бизнес-консультации. Возникла она довольно случайно. Один хороший друг занимался продажей недвижимости, а его клиент заинтересовался возможностью открыть свою фирму в Финляндии. Пунктуальный немец вовремя предоставил необходимые документы, лично объездил все инстанции (по крайней мере, добрался уже до магистрата) и очень неплохо оплатил не особо тяжелую работу. Друг получил комиссию, начал грезить о будущих счетах на десятки тысяч за «деловое сопровождение», а через месяц привел еще одного клиента. Им оказался серб, выправкой и манерой выражаться похожий на командующего крупными воинскими соединениями. Во время первой встречи он постоянно покровительственно хлопал Томмо по плечу и обещал научить северную страну вести «бизнес по-мужски». В письмах постоянно называл Финляндию «Land of opportunity». Заовоевывать местный рынок серб решил сетью автомастерских, в которых будут работать его многочисленные племянники. Темными ноябрьскими днями консультант с клиентом колесил

«Я памятник воздвиг...»

Городские власти планируют установить в Хельсинки монумент в честь участников Зимней войны. Правильно, так и надо. Так-то у нас русофобии в обществе нет. Да и про события те забывают что-то стали. Хотя мало ли в городе символов, не менее достойных памятника? Вот, например:

Во-первых, на центральной городской площади можно установить памятник **Человеку с лыжными Палками и в Каске**. Вы наверняка видели таких сторонников здорового образа жизни. Может быть, даже сами увлекаетесь такой ходьбой, когда никто не видит. Увлекаетесь, а? Памятник может представлять собой фигуру неопределенного пола – эта категория в финском языке отсутствует не случайно, да и политкорректность опять же обязывает – в резиновых сапожках, бодро вышагивающую по дороге. На голове – каска, на случай, если вдруг что-нибудь упадет. За спиной, на непродуваемо-непрочной куртке надежно закреплен рюкзачок. Кстати, по-моему, это как раз с Зимней войны и осталось – ходят, как будто хоть сейчас опять партизанить готовы. Удачный проект, по-моему, я бы советовала местным дизайнерам обратиться на него внимание – и без разжигания старых обид, и основная тема присутствует.

Во-вторых, можно поставить памятник **Старому Студенту**. Есть тут такая фишка, что студентами люди бываю до пенсии, и потом сразу же после получения диплома уходят на заслуженный отдых. Я понимаю, устали, это же нелегко столько лет учиться. Недавно в канцелярии мне попался один такой кадр. Старик сказал, что начал учебу еще до Зимней (вот и опять основная тема соблюдена!) и до сих пор никак не может закончить. Дело в том, что в погоне за инно- и нано-финны каждый год меняют программу, и где уж старику за ними всеми угнаться. Впрочем, в этом есть один несомненный плюс – ему приятно осознавать, что устаревают в этом мире не только он.

В-третьих, можно поставить памятник **Финским Врачам**. Тут вообще все просто, для этого нужно оставить пустое место. Потому что врачей здесь нет. Приходишь в поликлинику по месту жительства, а тебе говорят: «Врачей нет». Такое ощущение, что все врачи ушли на фронт (тыфу ты, опять эта Зимняя!). К просочившимся же, к настоящим, к попавшим все-таки на прием, врачи относятся по закону военного времени. А именно, как к дезертирам, выпрашивающим больничный или как к симулянтам, накручивающим себе симптомы, чтобы этот самый больничный был подлиннее.

В-четвертых, можно поставить памятник **Гороховому Супу**. Нельзя его обходить вниманием. Дело в том, что это блюдо подается во всех учреждениях Финляндии каждый четверг. Это с Зимней войны осталось (да что ты будешь делать, опять эта Зимняя!) – чтобы не забывали потомки, пичкают их гороховым супом в школах,



ИГОРЬ ТАБАКОВ

гимназиях, ВУЗах, в столовых на рабочих местах. Каждый фильм, по полу разбросаны конверты из социалки. Отдыхает, набирается сил. Все правильно, действует по принципу «вдруг война, а я уставший» (да привязалась же эта Зимняя!), заодно тренируется на военных играх.

В-пятых, в городе просто обязан быть памятник **Социальщику**. Выглядеть такой персонаж может следующим образом: довольно молодой человек в вечерний час лежит на диване – видно, что недав-

но проснулся – играет в компьютерные игры или смотрит фильмы, по полу разбросаны конверты из социалки. Отдыхает, набирается сил. Все правильно, действует по принципу «вдруг война, а я уставший» (да привязалась же эта Зимняя!), заодно тренируется на военных играх.

Алексей Абатов

Настоящий греческий ресторан в торговом центре Кампи Работает ежедневно (кроме воскресенья) с 11 до 24 часов. Меню на русском языке Urho Kekkonen katu 1 A телефон: +358(0)9664047 www.minos.fi ravintola@minos.fi

Минос

Кухня Эллады в центре Хельсинки

НОВОСТИ ХЕЛЬСИНКИ РЕКОМЕНДУЕТ

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

• На работу в Финляндию

• «Прошу политического убежища»

• Цена свободы



«Новости Хельсинки»

Не влезает в сумку? Порезали палец, переворачивая страницу? Просто лень идти за новым номером? Скачайте любой выпуск «Новости Хельсинки» в PDF-формате на нашем сайте или читайте лучшие статьи онлайн:



www.novosti-helsinki.com



Информационный центр Turku Touring обслуживает клиентов по адресу Aurakatu 4.

У нас вы можете брать брошюры и буклеты обо всей Юго-Западной Финляндии, приобрести бонус-карту TurkuCard, билеты на круизы и экскурсии, футболки на тему Турку, путеводители и карты. Мы также сдаем в аренду коттеджи и летом велосипеды.
www.visitturku.fi телефон +358 50 5590503

Вашу рекламу увидят именно те, кто вам нужен
www.novosti-helsinki.com
+358(0) 458798768,
+358(0) 404629714

YRITYSHelsinki



EnterpriseHelsinki – региональный центр для предпринимателей

- Информационные лекции «Как начать свой бизнес».
- Вечерние курсы:

А так же

- Бизнес-консультации для предпринимателей
- Услуги для компаний, имеющих высокий потенциальный рост
- Услуги бизнес-инкубатора для инновационных компаний

Лекции, курсы и индивидуальные консультации бесплатны, но только по предварительной записи.

Проводятся так же на английском и финских языках.
www.yrityshelsinki.fi
Kaisaniemenkatu 6 A, 6-й этаж
PL 37, 00099 Helsingin kaupunki
Тел. +358(0)9-310 36360,
Факс +358(0)9-310 36369
e-mail: yrityshelsinki@hel.fi
с 8:30 – до 16:30



ВАШ СКЛАД В ФИНЛЯНДИИ

в городах Хельсинки и Лаппеенранта



EXPRESS
 +7 911 000-90-70
 +3 584 070-96-999
info@f1express.fi
www.sklad.fi
www.f1express.fi

МЕЖДУНАРОДНОЕ ЮРИДИЧЕСКОЕ БЮРО


NORDLEX

КОРПОРАТИВНОЕ, НАЛОГОВОЕ, СЕМЕЙНОЕ И ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО. ТРУДОВОЕ ПРАВО.
 УЧРЕЖДЕНИЕ КОМПАНИЙ И ФИЛИАЛОВ, ПОДГОТОВКА ДОГОВОРОВ.
 ВЕДЕНИЕ ДЕЛ В ФИНЛЯНДИИ И РОССИИ.
 ВЕДЕНИЕ СУДЕБНЫХ ПРОЦЕССОВ. АРБИТРАЖ.

Yrjönkatu 29 A 2, FIN-00100 Helsinki, Finland
Telephone +358 9 6869 080 info@nordlex.fi

Helsinki–Moscow–St. Peterburg–Tallinn **nordlex.fi**

Откройте для себя отдых Вашей мечты!



Tel (+351) 289 500 300 www.pinecliffs.com
info@pinecliffs.com
(можно обращаться на английском или русском языке)



Pine Cliffs Resort – один из ведущих роскошных семейных курортов в Европе, отмеченный многочисленными премиями. Расположенный в первой линии на вершине утесов, откуда открывается захватывающий вид на Атлантический океан, он по праву считается жемужиной Алгарве, южной провинции Португалии.

Pine Cliffs является комплексным курортом, управляемым компанией Starwood Hotels and Resorts, через бренд Luxury Collection. Курорт предлагает различные варианты размещения, инвестиционные возможности и роскошный образ жизни для всей семьи.

На территории комплекса предлагается широкий выбор возможностей владения недвижимостью, включая полную собственность (Pine Cliffs Residences, Pine Cliffs Terraces, Pine Cliffs Villas), долевую собственность (Pine Cliffs Townhouses, Pine Cliffs Terraces) и клубное членство (Pine Cliffs Vacation Club).

Инфраструктура курорта очень разнообразна: спортивные сооружения в виде поля для гольфа, теннисных корт, бассейнов; средства для водных видов спорта; а также рестораны и бары с международной и местной кухнями. Для юных посетителей курорта имеется детская деревня «Пиратский порт», а для взрослых – салон красоты, оздоровительный клуб, магазины и бутики.

Здесь действительно есть все для незабываемого отдыха!

www.novosti-helsinki.com
editor@novosti-helsinki.com
Издатель: 12 CHAIRS OY,
Телефон: +358 (0)458798768, +358 (0)404629714
Реклама: oy12chairs@yandex.ru
Главный редактор – Ирина Табакова.
Специальный корреспондент – Алексей Табаков
Дизайн и Верстка – Марина Кутафина
Название, слоган, текст, фотографии, рекламные блоки являются объектами авторского права. Перепечатка и использование без разрешения редакции запрещены. © Новости Хельсинки.
подписка: editor@novosti-helsinki.com
или по телефону: +358(0)458798768

www.novosti-helsinki.com
editor@novosti-helsinki.com
Publisher: 12 Chairs OY,
Tel. + 358 (0)458798768, +358(0) 404629714
Advertisement enquiries: oy12chairs@yandex.ru
Editor-in-chief – Irina Tabakova
Special correspondent – Alexey Tabakov
Design&layout – Marina Kutafina
All pictures, articles, slogans, advertisements, graphics are subject to copyright. No reprinting or reproduction is allowed without permission © «Новости Хельсинки».
Subscription: editor@novosti-helsinki.com
+358(0)458798768

Новости Хельсинки

Ваш навигатор по Финляндии и Европе



www.novosti-helsinki.com

