

Новости Хельсинки

Ваш навигатор по Финляндии и Европе



www.novosti-helsinki.com

февраль-март 2015 Цена € 3,50

Куда
податься



стр. 2

Путешествие
за здоровьем

стр. 8

Забота по
контракту

стр. 11

Безработная
жизнь

стр. 12



Планета Лансароте

стр. 14

Ветер странствий



ИГОРЬ ТАБАКОВ

Туристы — безусловно, самые, приятные люди на свете. Они доброжелательны, любознательны и чрезвычайно выносливы. Кто еще готов так подробно осматривать все до одной достопримечательности и в холод, и в жару, да еще после бурно проведенной на дискотеке ночи? Или после двенадцатичасовой дегустации октоберфестовского пива?

Туристы безропотно сидят сутками в душных аэропортах в ожидании очередного стыковочного рейса, дремлют ночами на неудобных креслах самолетов, стиснутые упитанными попутчиками, преодолевают сотни тысяч километров, меняют часовые пояса, климат и континенты...

И все это лишь для того, чтобы своими глазами увидеть очередной красивый кусочек планеты. Хотя, казалось бы, можно было бы о нем и в интернете прочитать, и фильм в YouTube посмотреть, не тратя драгоценное время и немалые деньги.

К сожалению, никакая, даже самая талантливая книга или потрясающий фильм не могут передать главного — ощущений. Только когда ты сам плаваешь в Индийском, например, океане или слушаешь по его ночам тяжелый рок, то проникаешься особой энергетикой. И понимаешь его отличие от обыкновенного моря, пусть на первый взгляд такого же теплого, бирюзового и прозрачного...

Или, допустим, бокал холодного рейнского полусладкого рислинга, который вечером выпиваешь на центральной площади средневекового рейнского же городка? Согласитесь, что у совершенно такого же напитка, который вы дегустируете у себя дома на кухне, вкус будет совсем иной.

Перечислять эти ощущения можно до бесконечности, а любой заядлый турист наверняка сможет назвать немало причин, которые срывают его с привычного места и уносят в очередное странствие.

Которое, кстати, говоря в большинстве случаев, наверное, не состоялось бы, если бы предварительно другими

людьми не была собрана информация обо всем том, что необходимо путешественнику: как добраться, что посмо-

треть, где переночевать и поесть, ну и так далее.

Эти «другие» работают как в государственных департаментах по туризму, так и в частных агентствах и даже как энтузиасты-индивидуалы. Кстати, работа эта весьма тяжелая и отнюдь не всегда благодарная.

Например, менеджер по туризму должен знать массу информации о стране, в которую направляет путешественников, (а если не знает, то придется придумывать, надеясь, что его слова все-таки совпадут с реальностью).

Кроме того, именно в туризме чаще, чем где-либо еще, происходят всевозможные «неприятности»: то чартерный рейс отменяют, то мест в отеле не хватит, и это в тот момент, когда туристы уже туда прибыли, то автобус сломается (или попадется водитель, не знающий местного языка,) то кто-то обнаружит, что потерял паспорт прямо перед пограничным контролем...

Или, не дай бог, в стране начнется военный конфликт, и принимающая сторона в связи с этим «забудет» встретить туристов, а обратный самолет только через неделю...

В общем, в жизни путешественников и в деятельности тех, кто их этим счастьем обеспечивает, случается всякое. Все подробности — в этом номере. 🐾



**ВАШ СКЛАД
В ФИНЛЯНДИИ**

в городах Хельсинки
и Лаппеенранта

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

ТУРИЗМ

Куда податься?

По словам Марка Твена «только о двух вещах мы будем жалеть: что мало любили и мало путешествовали». А поскольку с каждым годом открывать для себя новые географические горизонты становится одновременно и проще, и сложнее, то выбирать точку назначения приходится, опираясь на множество факторов. Цена, направление, удобство самого путешествия и выбор услуг... Поэтому в этот раз «Новости Хельсинки» решили поговорить с людьми, которые стараются, чтобы вы как можно больше увидели и запомнили.



Александр Акуленок – директор туристической фирмы «VIKING TRAVEL»

Во-первых, можете ли вы как-то объяснить массовое банкротство российских туркомпаний? Санкции, «нестабильная политическая обстановка» и ослабление рубля, на самом деле, наверное, только «ширма». Мы весь год ездили по Европе, российские туристы везде самые желанные гости, с визами никаких проблем, отели, например, в той же Германии дают очень хорошие цены (от 35 евро в сутки), что гораздо ниже, чем в том же Подмосковье. Во-вторых, почему эти банкротства произошли в самый разгар сезона, когда масса туристов находится как раз за рубежом? И заработки у туркомпаний в этот сезон приличные? И, в-третьих, что такое вообще туристический бизнес? То есть, на чем фирма зарабатывает: на разнице в ценах, которую дают отели и которую компания берет с клиента, или на чем-то другом?

– На мой взгляд, к банкротствам привела целая цепочка событий, причем начало ее в довольно плохом зимнем сезоне 2013 года или даже раньше. Нестабильная политическая обстановка и курс рубля, конечно, тоже повлияли, но в последнюю очередь. А среди основных причин я бы назвал ценовые войны с целью захвата доли рынка, неоправданно высокие комиссионные, которые туроператоры дают агентствам, чтобы те продавали их продукт, всевозможные скидочные акции, например, ранее бронирование, когда поездка продается со скидкой 20, 30, 40%, то есть, либо ниже себестоимости, либо с нулевой прибылью, ну и еще ряд факторов экономического характера. Представьте себе оператора, который, готовясь к летнему сезону выставляет акцию раннего бронирования,

тратит на рекламу значительные средства, борется с конкурентами, поэтому продает через агентства свой продукт со скидкой. Все эти факторы играют только в минус туроператору, снижая экономические показатели. Добавьте сюда содержание офисов, зарплаты сотрудников (штат часто был сформирован в «тучные годы» и не оптимизирован под день нынешний), предоплаты партнерам, выплаты по кредитам (если таковые есть), новые направления, которые в начале выхода на новый рынок часто убыточны. И на все это наложите падение спроса из-за той самой нестабильной политической обстановки и падения курса рубля... Получается замкнутый круг: чтобы маховик повернулся нужны поступающие в кассу деньги, а при падающем спросе их количества становится явно недостаточно, что и ведет к невозможности оплачивать даже текущую операционную деятельность.

Банкротство такого крупного и старейшего туроператора как «Нева» тоже не способствовало увеличению спроса. Дальше-больше...

Это, конечно, упрощенная модель и в каждом конкретном случае наверняка были свои тонкости.

– Насколько этот бизнес выгоден? Учитывая расходы на аренду офиса, зарплату сотрудников, маркетинг и рекламу?

– Я практически ответил на этот вопрос выше. Прибыльность туристического бизнеса не очень высокая. Естественно, у каждого туроператора есть свои флагманские направления, работающие давно и обеспечивающие стабильность работы компании, есть поиск других ниш. Эксперименты могут быть как сверхприбыльными (некоторое короткое время), так и убыточными. Все как в любом другом бизнесе.

– Если, допустим, кто-то захочет открыть турфирму в России, то какой минимальный стартовый капитал для этого потребуются? И как быть, в среднем, он окупится, и можно выйти на прибыль?

– Для турагента выход на рынок в настоящий момент предельно прост и дешев. Регистрируете юридическое лицо, оплачиваете все необходимые

государственные пошлины, открываете счет, арендуете помещение (или у вас есть свое), заключаете договора с операторами, которые вам кажутся интересными (или их программы востребованы) и вы готовы к работе. Никакого дополнительного лицензирования не нужно. А дальше начинается самое интересное – создание сайта (без этого работать сейчас практически невозможно) поиск клиентов при помощи рекламы, знакомств и прочее. Можно пойти к крупному туроператору и взять франчайзинг, но нужно иметь ввиду, что, если в районе, где расположен ваш офис, уже есть фирма, представляющая данного оператора, то получить франчайзинг очень сложно или невозможно. Значит, нужно искать другого, часто конкурирующего. В общем, после регистрации компании начинается творчество и удача, а это не у всех получается и не всем сопутствует. Поэтому выход на прибыльность на начальном этапе зависит от умения найти востребованный продукт, наличия опыта, не обязательно в туризме, работоспособности, крутых знакомств и той самой удачи.

– Какова, в среднем, зарплата работника туристической фирмы? В чем состоит обязанность рядового сотрудника, сопровождающего гида, руководящего менеджера?

И какие требования к ним предъявляются при приеме на работу?

– Зарплата, естественно, зависит от региона, где работает фирма, от профессионализма, от размеров компании, в которой он работает, от схемы вознаграждения и других условий, которые в каждой фирме свои. Зарплата рядового сотрудника, не имеющего достаточного опыта, начинается от 400-500 евро, а дальше, в зависимости от перечисленных выше факторов, может расти, причем значительно. Но в любом случае, уровень зарплат даже в Москве достаточно низкий.

Я бы разделил всех сотрудников на продавцов и службы, их обеспечивающие (маркетинг, реклама, визовое оформление, бухгалтерия и прочее). Все-таки главный человек в офисе – продавец. Какие бы усилия по рекламе вы не предпринимали, какие бы чудесные программы не предлагали, если у вас пло-

хой продавец, то эффективность усилий и затраченных средств будет нулевой. Поэтому мы набираем в штат только профессионалов, так как от их контакта с покупателем в конечном итоге зависит результат. Ну и, естественно, стараемся, чтобы они росли качественно, отправляем их в рекламные туры за счет компании, поддерживаем их участие во всевозможных обучающих семинарах и прочее. Второй по значимости человек – гид-сопровождающий. Это по сути лицо компании в поездке. Именно от его работы зависит, какое впечатление люди вынесут не только о стране, в которой побывали, но и от фирмы, которая их туда отправила.

А задача управляющего менеджера грамотно скоординировать работу всех служб, учесть интересы всех подразделений. Когда компания работает слаженно и бесконфликтно, то она на многое способна. Для нас важно, чтобы люди ходили на работу с удовольствием. Ведь угрюмый, замкнутый человек вряд ли способствует увеличению продаж.

– Вы, как директор, приходите на работу, допустим, в 10 часов утра. Что конкретно вы делаете до 6 часов вечера?

– Есть какие-то рутинные вещи, которые делаешь ежедневно, в основном, документооборот, бухгалтерия. Вся остальная офисная работа связана с продажами компании: обсуждением с ответственными за маркетинг и рекламу текущих планов, новых продуктов и направлений, изучение предложений партнеров, встречи с ними, выполнение обязательств перед журналистами, в конце-концов.

– Почему у одних турфирм никогда нет отбоя от клиентов, а другие сидят в пустом офисе? Имеет ли в этом случае значение грамотная реклама? И что значит – грамотная? Например, стали ли бы вы развешивать объявления в московском метро, потому что там каждый день ездят сотни тысяч людей?

– В пустом офисе можно сидеть не только потому, что рекламы нет. Может, она идет массировано и на нее тратятся огромные деньги, но идет она не там. Бессмысленно рекламировать в бане детские подгузники.

Конечно, одному из тысячи человек это будет интересно, но даст ли такая реклама результат? Поэтому, чтобы понять, где ее давать нужно сопоставить: какой продукт и на какую целевую аудиторию вы предлагаете. Если удалось максимально совместить эти две вещи – клиент придет. Также важно выбрать носитель рекламы. Например, еще 5-7 лет назад реклама в печатных изданиях была эффективнее всех других видов. Сейчас это в прошлом и лидирует интернет. Важный показатель: цена контакта, а для этого нужно отсеивать отклики на твою рекламу. А давать объявления в метро с целью привлечения клиента я бы не стал: стрельба из пушки по воробьям. Такая реклама работает в основном на бренд, его узнаваемость. Конечно, в итоге это сработает, если все сделано грамотно, но это будет в перспективе, причем отдаленной.

– Говорят, что лучшая реклама – «сарафанное радио». Какую роль оно играет в туристическом бизнесе?

– Как и во всяком бизнесе, предоставляющем услуги. Если кому-то понравилось, как его обслужили в магазине плюс товар качественный, человек, естественно, поделится положительным опытом со своими знакомыми. И это работает. Но не нужно забывать, что один удовлетворенный твоей работой расскажет десяти другим. А один обиженный «уведет» не менее ста потенциальных клиентов. Поэтому крайне важно, что называется, держать марку компании на всех этапах обслуживания.

– И что на этом рынке значит репутация? Например, в Финляндии, где почти все друг друга знают, один довольный клиент может «заработать» весь бизнес. А в России? В частности, в Москве и Санкт-Петербурге, где находятся ваши офисы?

– Репутация – она и в Африке репутация. Не бывает так, чтобы ты подвел своих клиентов или агентов, и это осталось незамеченным. Дорогостоять, когда ты любому можешь сказать, что никогда не бросил своих туристов и не подвел партнеров. Мы даже в экстренных случаях стараемся максимально исполнить взятые на себя обязательства. Никто из наших ту-

ТУРИЗМ

ристов даже и не догадывался, что из-за банкротства «Невы», а потом и «Лабиринта» мы были вынуждены пойти на материальные потери, но отправили своих туристов в те программы, которые мы делали совместно с этими компаниями. Так что репутация для нас не пустой звук.

– В чем, в основном, заключаются жалобы клиентов? Ведь всегда найдутся те, кому что-то не нравится. Что именно? И как вы такие ситуации «разруливаете»?

– Конечно, бывают разные варианты. Объективные, когда из-за каких-то технических сложностей, например, не пришел трансфер. Здесь все понятно: услуга не оказана, значит, 100% возврат и компенсация. А есть субъективные, когда поле для творчества, в смысле бичевания туроператора, безгранично. Как в том анекдоте: то тихо свистишь, то низко летаешь. Вообще говоря, до недавнего времени, особенно в небольших городах, судебные разбирательства по жалобам туристов чаще всего решались в их пользу, даже если «нарушение» со стороны туроператора было не очевидным. Некоторые люди этим активно пользовались. К счастью, сейчас ситуация меняется.

Естественно, доводить дело до судебного разбирательства не хочется ни туроператору, ни клиенту. Поэтому урегулирование разногласий – это череда компромиссов между сторонами.

Например, единственная претензия этого летнего сезона – размещение в коттедже в Финляндии, когда клиент требовал возврата трети стоимости поездки. Он высказал претензию, что недалеко от дома, где они жили, находилась ферма, и при определенной

розе ветров соответствующий запах мешал отдыху.

Кроме того, рыбы в озере, по его мнению было мало, то есть, не то количество, на которое он рассчитывал. Да и подъезд к коттеджу был по грунтовой дороге, о чем клиента не предупредили, и, с его слов, если бы пошел дождь он бы не доехал до коттеджа. Ну и еще парочка таких же аргументов. В общем, к качеству размещения никаких претензий, только к окружающей обстановке. На которую мы повлиять не имеем возможности. Тем не менее, мы разобрали все пункты претензии и сообщили, что не видим никаких нарушений условий договора с нашей стороны. Но, чтобы у туриста не сложилось впечатление, что нам все равно, как он сообразил, мы предложили небольшую компенсацию, и клиент с этим согласился. Таким образом, спор был урегулирован.

– В связи с этим, каковы самые неприятные стороны турбизнеса?

Я бы немного переформулировал вопрос. Если ты занимаешься каким-то видом деятельности долго, тебе приятно ходить на работу и не хочется менять сферу приложения своих сил, значит, ты на своем месте. Тогда нужно говорить не о неприятных сторонах, а о сложностях, с которыми сталкиваешься.

Основная из них – кадры. Мы работаем с людьми и продаем не просто услугу. Мы продаем впечатления и воспоминания. Если все сделано хорошо, то человек, проводя время в поездке, получает приятные впечатления, а по возвращении ему приятно вспомнить это путешествие. Поэтому, чтобы достичь положительного результата, с клиентом должен

общаться человек, который, как минимум, должен знать о предмете в сто раз больше, чем турист. Кроме того, он должен найти те самые мотивы, по которым клиенту захочется именно в это место. Сотрудник туркомпании должен быть знающим, терпеливым, заботливым. И так изо дня в день. Причем во всем должна быть точность, все заказано, маршрут выверен по времени. Это совсем не просто.

И еще одна сложная сторона работы с людьми: вы наверняка бывали на международных выставках и можете представить себе состояние человека после ее посещения. Хочется просто покоя и чтобы все молчали. Вот так же мы приходим с работы домой. Ну и наши любимые клиенты считают, что работаем мы кругосуточно. (Спасибо нашим домашним за их терпение.)

Я опускаю все технические сложности, борьбу за клиента, конкурентную борьбу и другие виды единоборств. Это как у всех.

– И самые привлекательные?

В каком-то смысле это открытость мира. Естественно, мы довольно много путешествуем, чаще эти путешествия связаны с работой, но хоть минимальная возможность увидеть что-то новое всегда есть. Даже если едешь отдыхать с семьей – смотришь на все немного под другим углом, чем отдыхающие.

– Не секрет, что в последнее время люди все чаще предпочитают путешествовать самостоятельно: это и дешевле, и порой, гораздо качественнее. В связи с этим, есть ли будущее у туристического бизнеса?

– Верно, число самостоятельных туристов растет не по дням, а по часам. Особенно на нынешней негативной по отношению к туризму волне. Тем не менее, мое мнение: туризм, как бизнес, нигде не уйдет. Он может видоизмениться, подстроиться под требование времени, но вряд ли исчезнет. Например, в Германии еще недавно происходил процесс укрупнения компаний, и мелкий туристический бизнес умирал. А сейчас ситуация обратная: появляется все больше и больше небольших фирм, в которые люди приходят с просьбой организовать им отдых. И это при условии, что количество самостоятельных туристов в Германии на порядок больше, чем в России. При составимой цене (а это бывает довольно часто) консультация знающего, толкового человека имеет решающее значение.

Да, и не нужно сбрасывать со счетов ответственность оператора перед туристом. При самостоятельном бронировании все негативные ситуации человек должен решать сам, а если это сопряжено с потерей денег, то получить их обратно весьма непросто.

А вообще, я не против самостоятельного туризма. Ведь это заставляет нас перестраиваться, искать новые пути, не заржаветь, одним словом.

– Ваша фирма предлагает, в основном, групповой туризм. Почему именно такой выбор?

– Это не совсем так. Когда мы начинали, это действительно были низко бюджетные короткие групповые круизные программы (целых 4 прилагательных получилось!) Покупательная способность наших соотечественников была низкой, а желание увидеть ту самую запретную еще недавно Запад-

ную Европу было огромным. Поэтому групповой тур был самым экономичным вариантом выехать. Сейчас ситуация существенно изменилась. Требования к качеству транспорта, местам размещения, да и ко всем составляющим, которые мы называем туром, значительно выросли, а покупательная способность стабильно повышалась. Поэтому для индивидуальных туристов сейчас мы предлагаем довольно существенный выбор программ. Также у нас есть путешествия и в мини-группах: как промежуточный вариант. Но групповой тур как был, так пока и остается востребованным по экономическим соображениям. Кстати, наш групповой продукт, это не конвейерная сборка, а, скорее, ручная.

– Аналогичные вашим программам предлагает еще масса турфирм. Почему человек должен выбрать именно вас? То есть, чем вы все-таки отличаетесь – в лучшую сторону – от других компаний? И каким образом привлекаете клиентов в условиях высокой конкуренции?

– Да, выбор у туристов сейчас довольно большой. Хотя, если говорить о нашем основном направлении, Скандинавских странах, то такой набор предлагают далеко не все. Весомый аргумент в пользу выбора нас как партнера – репутация надежного, предоставляющего услуги высокого качества оператора. Так, например, мы много лет ведем работу по отбору как транспорта, так и гидов. И нарекания на эти составляющие тура практически сведены к нулю. Мы не селим в отели, в качестве которых сомневаемся, не предлагаем то, чего совершенно не знаем. 🐬

Ирина Табакова

Норвегия Исландия

- лучший выбор программ в России
- групповые и индивидуальные туры
- отдых на фьордах
- профессиональные гиды
- организация рыболовных туров
- полеты на вертолете над фьордами
- корпоративные выезды
- программы активного отдыха

www.viking-travel.ru

123104, Москва, Малый Палашевский пер., 6
(495) 232-55-75 msk@viking-travel.ru

191011, Санкт-Петербург, Невский проспект, 30
(812) 449-03-70 spb@viking-travel.ru

ТУРИЗМ

Лапландия – Леви



ИГОРЬ ТАБАКОВ

Все начинается с дороги на работу. Каждый день еду через лес, мимо горы и озера. И каждый раз все выглядит по-новому – рассказывает **Арина Тойвонен**, представитель Levi Tourist Office. – Что мне вообще нравится в моей работе, так это то, что предыдущий день не похож на сегодняшний, каждый турист – индивидуален, практически нет клише.

Я работаю в отделе бронирования. В лыжный сезон основной рабочий фронт составляют телефонные разговоры, когда клиенты звонят к нам, чтобы выбрать и забронировать апартаменты. Звонят, в основном финны, реже туристы из соседних скандинавских стран и еще реже из России.

Выбор достаточно большой – более 900 апартаментов сдаются через центр бронирования – и нередко проще позвонить, сообщить пожелания по местонахождению апартаментов или коттеджа, количеству спален и примерной стоимости. Менеджер сразу предложит 2-3 варианта и, по желанию, отправит по электронной почте ссылки на описание и фото апартаментов. Многолетние клиенты, ежегодно приезжающие в Леви, как правило, бронируют уже что-то конкретное. Если же звонок поступает из России, то менеджеры пробуют сначала общаться на английском, и только когда человек совершенно не в состоянии ответить, звонок переключается на меня.

Множество запросов приходит и по электронной почте. В данном случае понедельник – самый тяжелый день, так как большинство поступает в выходные, когда люди уже успели что-то посмотреть по интернету и либо хотят уточнения, либо просят предложить другие варианты. В день каждый менеджер принимает и обрабатывает десятки звонков и писем.

Когда запросов становится меньше, у меня есть время на офисную работу – обновление интернет-страниц, перевод описаний апартаментов и экскурсий, перевод буклетов. Ведь чем больше будет информации на русском языке, тем меньше запросов по электронной почте я буду получать.

У русского туриста одна особенность – он не читает присланных писем внимательно и до конца. Например, после бронирования и уже после получения информационного письма от нас о получении ключей, проезде, уборке и постельном белье, каждый второй присылает список из 5-10 вопросов, ответы на которые уже ему были отправлены. Кстати, когда только я поступила на работу в центр бронирования, пробовала разными способами донести эту информацию и

выделяла наиболее важные моменты более крупным шрифтом (и даже красным цветом) но ситуацию это не изменило ни на сколько. Поэтому теперь я реагирую гораздо спокойнее на то, что повторить придется и, возможно, неоднократно.

Также меня нередко вызывают в отдел туристической информации, где я помогаю нашим туристам, не говорящим по-английски, забронировать экскурсии или решить возникшую проблему.

Вообще, русский турист колоритен в любой точке планеты. Его видно и слышно издалека. Во-первых, это наличие шубы или меховой шапки. В Финляндии зимняя одежда из современных материалов, непромокаемых, непродуваемых, очень легких, давно вытеснила натуральные шубы. Ну а слышно нас в любом месте: супруги, обсуждающие покупки друг с другом, находясь при этом в разных концах магазина, друзья, в ресторане громко и весело обсуждающие удачное катание...

Все это финны называют русским менталитетом и открытостью русских. Финны, кстати, уважают наше стойкое чувство взаимопомощи. Ведь русские помогают даже незнакомым людям, если чувствуют, что кто-то испытывает затруднения.

Впрочем, есть и не очень приятный момент, нервующий местных жителей. Это когда на склоне тебе в спину кричат на русском «Лыжно!» А так как не все понимают, то громкий выкрик в спину не приводит к желаемому результату.

Что же до нынешней политической и экономической ситуации, то в Леви и до кризиса было не очень много русских: charter'y только на 2 новогодние недели. Большая часть иностранных клиентов – из Великобритании и Европы.

В этом году, скорее всего, чартеров будет меньше. И не только

из России, но и, например, из Украины. Впрочем, апартаменты, по которым приходят отказы в течение двух-трех дней, бронируются другими клиентами.

Словом, пока нельзя сказать, что мы как-то ощущаем кризис, хотя из-за роста евро русских в Леви на новогодние праздники меньше. Зато ожидается, что теперь больше туристов из Финляндии и ближайших скандинавских стран сможет попасть в Леви. Кстати, с каждым годом растет и число самостоятельных бронирований из России через интернет-магазин на сайте *levi.fi*. Хотя клиенты стали чаще выбирать коттеджи, называя ценовую вилку: раньше селились там, где им нравится.

Вообще Леви принимает ежегодно как регулярные, так и чартерные рейсы из Европы, России, Украины, Казахстана. А туристы из России приезжали в Леви уже в начале девяностых.

С открытием в 2011 году русскоязычной системы бронирования размещения и экскурсий ежегодно увеличивается поток прямых клиентов, которые самостоятельно формируют свой отдых, не нуждаясь в готовых пакетах, которые предлагают российские турфирмы.

Впрочем, у покупки тура есть пара заметных преимуществ. Во-первых, экономия времени на подбор апартаментов и стыковку дат аренды и перелетов туда-обратно. Да и сам чартерный перелет происходит без пересадок в аэропорту Хельсинки. Во-вторых, вы получаете русскоязычного представителя на курорте на все время отдыха. Ведь бронируя самостоятельно, нужно быть готовым к тому, что все возможные вопросы, пожелания, проблемы придется решать на английском языке. В Леви, конечно, работает хотя бы один русскоговорящий сотрудник практически в каждом крупном предприятии, но для обслуживания всех туристов из России,

не владеющих английским, этого все же не достаточно.

На сегодняшний день Леви – самый развитый горнолыжный курорт в Финляндии, открытый круглый год. И туристы к нам приезжают с разными целями. Конечно, основные: любители горных лыж и сноуборда. Для них в сезон открыты 43 склона разной степени сложности: от детских и самых простых для начинающих до «черных», а также Snow Park, half-pipe, super pipe и street-дорожка. Для беговых лыжников – более 200 км лыжни.

А когда-то Леви мог предложить катание всего пару месяцев в году. Сейчас, благодаря самым современным пушкам, производящим целый грузовик снега всего за 8 секунд, уже в конце октября открывается первая лыжня. А сезон заканчивается в начале мая интересным событием Levi Camp – слетом сноу и скейтбордистов.

Кстати, для организации масштабных событий и спортивных мероприятий существует еще один отдел – Levi Events. В начале двухтысячных кому-то в голову пришла дикая на тот момент мысль – а почему бы не организовать здесь Мировой Кубок по гигантскому слалому? Решили и сделали, и уже в 2004 году мы приняли его в первый раз.

Что до отдыха семей с детьми, то для тех, тех, кто постарше, есть возможность бесплатного катания на детских склонах. Кроме того, в прошлом году был открыт подъемник «Волшебный ковер», позволяющий детям самостоятельно подняться на небольшую горку без помощи родителей. Этот подъемник, кстати, очень популярен не только среди детей, но и людей, никогда не стоявших на лыжах, да и, вероятно, тех, кто впервые увидел снег только в Леви.

А для самых маленьких есть мини-клуб, где за небольшую плату родители могут оставить ребенка. В отделе Левитунтури работает детский игровой городок, а во многих ресторанах предлагается детское меню.

Разнообразить отпуск предлагают более 50 компаний. Помимо традиционных – сафари на упряжках, собачьих или оленьих, катания на лошадях, аренды снегоходов или походов на снегоступах, в Леви можно испытать и эксклюзивные приключения. Например, попробовать себя в сноукватинге и зимнем виндсерфинге. Или покататься весной на воздушном шаре или вертолете.

Летом же к нам приезжают любители экологического и экстрим-туризма. На передних склонах открыта летняя санная трасса-тобоган. В районе черных склонов проложен известный среди скандинавов и европейцев горный велосипедный парк, а также набирающий популярность среди русских туристов парк препятствий.

ТУРИЗМ

Сейшельские острова



Karen Confait признается, что туризм ей всегда был интересен.

– Ведь это динамичный бизнес, где каждый день происходит что-то новое. Ну а кроме того, отличная возможность путешествовать, познакомиться с новыми людьми и рассказывать им о своей стране, которой, действительно, гордиться.

Для того, чтобы попасть на такую работу, претенденту нужно не только знать иностранный язык и основы маркетинга, но, прежде всего, уметь и хотеть общаться с людьми.

В Парижском отделении бюро по туризму Сейшел с

девяяти утра до шести часов вечера трудятся четыре человека. Хотя нередко их день затягивается до позднего вечера и даже переходит на выходные.

В целом, он состоит из смеси чисто офисной работы и участия во всевозможных событиях или мероприятиях. И, конечно, из командировок, в которые в высокий «бизнес-сезон» приходится ездить ми-

нимум раз в месяц. Как правило, «парижане» отправляются в Скандинавию, страны Бенелюкса, Восточную Европу и в Россию.

Туристические офисы есть и в других городах Европы: в Лондоне, Риме, Франкфурте и Мадриде. Там, естественно, другие маршруты и расписания.

Во время таких поездок все-таки устаешь, что, кстати,

является одним из неудобств в подобного рода деятельности. Да и потенциальным туристам разных национальностей нужно каждый раз предлагать что-то, соответствующее именно их пожеланиям и особенностям менталитета. Поэтому нельзя повторять одну и ту же заранее заготовленную презентацию.

Так как Сейшелы – это курорт, куда туристы приез-

жают круглый год, то их чуть большее (или чуть меньшее) количество зависит, например, от расписания школьных каникул в Европе, а также летних, рождественских и новогодних отпусков. Поэтому «низким сезоном» – с очень большой натяжкой – можно назвать лишь несколько периодов: февраль, май и первая половина июня, а также сентябрь и октябрь.



Office du Tourisme des Seychelles
18 Rue de Mogador | 75009 Paris-France
t. + 33 1 44 53 93 20 f. + 33 1 44 53 93 32
info-tourisme.fr@seychelles.travel
www.seychelles.travel

- Размещение в отелях на любой вкус и бюджет
- Организация свадеб и других церемоний
- Экскурсии по островам
- Рыбалка и дайвинг
- Проведение бизнес-семинаров и конференций
- Экологический туризм
- SPA&Wellness
- Гольф

Рюдесхайм на Рейне



Хотя **Christian Schüller**, менеджер по маркетингу, сам имеет «туристическое» образование, тем не менее, уверен, что, в данном случае – не это главное: среди его коллег кто-то изучал географию, кто-то культуру. Хотя, в связи с тем, что заниматься promotion приходится не только в Германии, но и за рубежом, то менеджеру нужно владеть минимум одним иностранным языком. Самым распространенным, конечно, является «язык международного общения» – английский.

Впрочем, знания даже нескольких языков и университетской «корочки» недостаточно. Мало просто общаться с людьми: нужно любить это делать. Ведь туризм весьма специфический бизнес. Клиентам продаются не просто номера в отелях или билеты на экскурсии, а эмоции, желательно, положи-

тельные. А это возможно только в том случае, если сам любишь свой «продукт». И ставишься действительно счастливым от того, что, проходя по улицам городка, наблюдаешь, как туристы наслаждаются своим здесь пребыванием.

Ну и, наконец, представитель турбизнеса всегда должен выполнять то, что обещает.

В целом, в туристической отрасли Германии трудятся около трех миллионов человек. В офисе в Рюдесхайме – семь. Как правило, их рабочий день длится восемь часов – с девяти утра до

половины пятого вечера. И состоит он из помощи туристам, у которых вопросов всегда много: где переночевать, что посмотреть, на чем туда доехать, ну и так далее.

Ну и кроме того, немало чисто административной работы: подготовка информационных брошюр, администрирование сайта, размещение тех или иных статей в социальных сетях...

Это в «обычный» период. Если же в регион приезжают журналисты, идет подготовка к международной туристической выставке или к началу высокого

сезона, то рабочий день становится практически «ненормированным».

Кроме того, приходится ездить в так называемые promotion trips – хотя бы один раз в год в каждый регион. И, хотя главные «рынки» для Рюдесхайма – это Дания, Великобритания и Нидерланды, «второстепенные» также нельзя оставить без внимания. А это весь и ЕС, и много стран за его пределами. Поэтому в среднем получается около двадцати пяти поездок в год.

Самый «высокий сезон» в долине Рейна – сентябрь и октябрь. Постпевае новый урожай винограда, и по этому поводу организовываются всевозможные праздники и фестивали, атмосфера самая что ни на есть радостная, тем более, когда все события сочетаются с прекрасным вином и вкусной едой.

Впрочем, абсолютно все программы работают и в период с середины апреля до начала ноября, а в декабре открывается рождественский рынок. Так что приезжать в Рюдесхайм можно в любое время и всегда найти что-то новое.



www.ruedesheim.de
Rudesheim
HE ЖИЗНЬ, А СКАЗКА

В старинных городках на Рейне-Рюдесхайм и Ассмансхаузен – вас ждут рыцарские замки, романтические речные круизы, канатные дороги, нависающие над виноградниками, сказочные дома-отели, не менее сказочные рестораны и многочисленные праздники, посвященные, естественно, местному вину – знаменитому рейнскому Рислинг. Примечательно, что эти устраиваются, в том числе, и прямо в виноградниках – нависают над столами, на деревьях загибаются разноцветные лампочки, вино течет рекой, и все это с видом на Рейн, который как раз в этом месте делает плавный поворот. В общем, не жизнь, а сказка – хотя бы на время отпуска.

Ну а для окончательного погружения в средневековье можно, например, пожить в древнем замке или переночевать в настоящей винной бочке. Более подробные программы развлечений – на сайте www.ruedesheim.de
Rudesheim Tourist AG; Rheinstraße 29a,
D-65385 Rudesheim am Rhein
Tel.: +49 (0)6722 / 90615-0, Fax: +49 (0)6722 / 90615-99
E-Mail: touristinfo@ruedesheim.de

ИГОРЬ ТАБАКОВ



ТУРИЗМ

VisitFinland

Если еще год-два назад коттеджи в Финляндии на новогодние праздники нужно было бронировать не позднее марта (а в Лапландии так и вообще чуть ли не 2 января,) то сейчас хозяева поселков находятся в унынии: туристы к ним не спешат. А так как в некоторых регионах 80, а то и 90 процентов составляют именно отдыхающие из России, то причина такого упаднического настроения вполне понятна.

Страдают не только домовладельцы. Русские – даже те, кто еще приезжает – стали тратить гораздо меньше денег. Поэтому и многие бизнесмены, чей бизнес «завязан» на соседях, тоже в отчаянии. Ну, например, продавцы тех же шуб. Финские дамы, как известно, подобные вещи не носят, поэтому прибыли подобных магазинов катастрофически падает. Многие отели стоят полупустые, но цены при этом не опускают (зато паромы начали предлагать замечательные скидки.) «Аллегро» сообщает о серьезном падении продаж. И даже Министерство иностранных дел Финляндии признается, что доходы снижаются: ведь 94 процента заявлений на визы поступает из России. В целом же туристическая отрасль страны потеряла около ста миллионов евро...



вся разница заключается в том, что работаем мы все вместе в одном здании, но в составе тех же команд. Впрочем, есть еще одно разумное объяснение – в экономике страны не все гладко, поэтому многие государственные учреждения переезжают под одну крышу ради сокращения расходов.

– Министерство туризма России прогнозирует спад выезжающих туристов на двадцать, а по некоторым направлениям и на пятьдесят процентов. Как это отразится на текущем сезоне?

– Пока мы можем говорить только об уменьшении количества гостей, например, в Хельсинки на десять процентов. Если все останется на таком уровне – это, скорее, оптимистический прогноз. Ведь рубль сильно упал, и теперь людям сложно планировать даже просто поездку в другую страну, не говоря уже о тратах во время визита в Финляндию. С другой стороны, отмечается некоторый рост туристов из Германии, а после нескольких провальных сезонов к нам возвращаются путешественники из Великобритании. Поэтому сейчас нужно хотя бы выйти из «минуса» и сохранить нулевой баланс.

– Что в такой ситуации может предложить туристам Финляндия?

– Собственно, то же, что и всегда. Например, отличный зимний отдых. Смотрите: у нас серьезная конкуренция со всей Скандинавией – одинаковые климатические условия, а значит, практически одинаковые же услуги. К примеру, в Швеции лучше развиты городские туры, Норвегия может предложить интересные дорожные маршруты, а у нас есть все (ну, кроме фьордов), и самое главное, сосредоточено на небольшой территории. К тому же, мы остаемся одной из немногих стран, которая почти всегда может гарантировать снег, а для многих это очень важно.



ИГОРЬ ТАБОВ

– Тогда с другой стороны: какой турист нужен Финляндии?

– Богатый и доходный. Но сейчас сойдет любой.

– А как насчет внутреннего туризма? Каким образом предпочитают отдыхать сейчас сами финны?

– Наши граждане составляют около двух третей всех туристов в стране. То есть, они основной костяк индустрии и самая стабильная аудитория. Мы всегда знаем, что на «лыжные» каникулы люди поедут в Лапландию, а летом в коттеджи. Сейчас стал популярен СПА туризм на выходные, особенно, если это совмещается с поездкой в другой город.

За границу же финны предпочитают выезжать в европейские страны: Эстонию и Швецию. Либо поближе к морю: в Испанию или на Канары. Кстати, их поток в Россию тоже немного сократился, хотя Питер все еще остается достаточно популярным направлением.

– Что может предложить Финляндия любителям экзотики?

– Например, круизные ледоколы с купанием в проруби. Ну, или Снежный замок.

Набирают популярность и туры за северным сиянием. Сейчас на него едут любовать со всего мира, а начали эту традицию еще лет двадцать пять назад японцы.

Кстати, сейчас среди японской молодежи Финляндия стала очень модным направлением. Причем, в отличие от китайцев, которые предпочитают групповые туры, они приезжают сюда, чтобы пожить некоторое время как обыкновенные местные жители. Видимо, для них это и есть экзотика.

– Такие люди обычно приезжают самостоятельно, бронируя все через интернет, минуя туристические компании. С кем вам легче работать: с частниками или турфирмами?

– Конкретно нам не важно, как турист попал в Финляндию. Главное, чтобы все-таки добрался. Поэтому сейчас мы размещаем в России рекламу на растяжках, радио и газетах, чтобы ее слышали и виде-

ли обыкновенные горожане и пользовались любыми механизмами для поездки в Финляндию.

Однако без специализированных компаний невозможно организовать чартеры, и, как следствие, добиться необходимого потока.

– Как Хельсинки зарабатывает на туризме?

Нельзя сказать, что туризм является ключевой отраслью для города. Примерно 3-4% ВВП. Конкретно в муниципальный бюджет деньги приносят только купленные билеты на общественный транспорт и посещение некоторых музеев. Но не будем забывать, что туристы любят тратить деньги, поэтому чем больше людей придет хоть в тот же Стокманн, тем больше магазин заплатит налогов, и тем лучше будет городу. Но это столица.

Благополучие же некоторых других регионов связано с туризмом более тесно.

В частности, та же Лапландия целиком и полностью зависит от количества приехавших гостей. 🐾

ТУРИЗМ

Привычный маршрут



ИГОРЬ ТАБОВ

Русские туристы – частые (и желанные) гости в Финляндии. А зачем они вообще приезжают, что ожидают увидеть, чем собираются заняться?

Антонина (пока мы разговариваем, вокруг бегут трое ее детей.)

– Езжу в Финляндию откатать визу, пообщаться с друзьями, пройтись по магазинам, да и просто по привычке. Почему по привычке? Ну, я уже привыкла иметь мультивизу, когда сесть и поехать, особенно, если нужно за покупками или просто погулять – отдохнуть.

Покупки обычно для дома и семьи: бытовая химия, что-то из продуктов... Обычный визит – на 1-2 дня. Раньше ездила на машине, но в последнее время чаще на «Аллегро»: не люблю очереди на границе. В 2006 году мы услышали, что стало просто

покупателей – да, я несколько раз сталкивалась с этим. Мне неприятно отношение, что если я русская и с гурьбой детей, то не могу быть просто покупателем, а обязательно должна что-то портить или воровать. За последние восемь лет Финляндия сильно изменилась. Если раньше я приезжала и чувствовала себя просто человеком, то теперь появилось что-то типа клейма «русские в Финляндии». Я понимаю: у меня на лице не написано, что я уважаю законы той страны, в которую приехала, и у меня нет злого умысла ни в чем. Я также понимаю финнов, которые часто сталкиваются с нарушениями и поэтому относятся с подозрением ко всем. Но все равно неприятно.

Последний такой хороший отдых был у меня летом, с подругой. У нее тоже трое детей.

Анастасия приехала с мужем и тоже с ребенком:

– Мы не так уж часто бываем в Финляндии, раз 6-7 в год. Обычно цель – это магазины, покупки и просто прогулки, развлечения. Например, в марте приедем на чемпионат мира по биатлону. В отпуск стараемся летать из Хельсинки, это в несколько раз дешевле, чем из Петербурга. Чаще всего приезжаем семьей, втроем, и предпочитаем ездить на машине, это очень удобно: не зависишь от расписания, непрофессиональных водителей маршруток... Кроме того, для нескольких человек это выходит дешевле, чем на поезде или маршрутке. В Финляндию мы ездим уже четвертый год. Начинали, как многие, с поездок в Лаппеэнранту за покупками, и долгое время ездили только туда. А потом, постепенно, стали осваивать и Хельсинки. Покупаю в Финляндии обычно одежду для дочки, часто бытовую химию и продукты. В последнее время в приоритете молочные продук-

ты Валио. Если хочется просто погулять – едем в Иматру.

Мне нравится Финляндия, сюда легко получить визу. И недалеко ездить. Кроме того, очень спокойно, на улице не кричат, на дороге водители вежливые. Но не могу сказать, что местные жители очень дружелюбны к нам, особенно в последнее время. Стало больше косых взглядов, когда слышат русскую речь. Это скорее общее ощущение, при обслуживании в больших магазинах и отелях это не заметно. Хотя, например, в августе мы зашли в кафе, и официантка, которая перед нами вежливо общалась с финном, с нами разговаривала очень резко, и даже сдачу буквально швырнула так, что та упала на пол. Тем не менее, это вряд ли повлияет на мое желание при-

ехать опять – я же здесь не за чужими взглядами. Совсем недавно получили новые визы, если курс евро не будет так же расти – будем ездить!

Людила: В первый раз мы поехали в Иматру на весенние каникулы. В тот раз, году в 2002, это был просто семейный отдых. Бассейн, лыжи... Даже велосипеды взяли в последний день. То первое впечатление я помню до сих пор. Поражаала разница в каких-то простых вещах. Например, абсолютное доверие к клиенту, спокойствие, чувство собственного достоинства. Сейчас ездим несколько раз в год, большим коллективом: наша семья – дети, внуки – и семья друзей. В основном, отдыхать, например, уже второй год в августе – неделя рыбалки. Иногда, как приятное дополнение к отдыху, выбираемся по магазинам. Раньше мне нравилось (теперь уже в прошедшем времени) покупать одежду в Финляндии. В моей размерной категории в России ничего приличного не купить, а балахоны «Леги Шарм» я не люблю. За границей же есть поанный размерный ряд, а не только 46-50. Сейчас с покупками сложнее, конечно, курс евро дает себя знать. Так что в следующий раз, если поедем в магазины, то по «сокращенной программе». Изменилось ли что-нибудь за десять лет? По моим ощущениям, русских стало заметно больше в Финляндии. Сервис иногда страдает. Например, в этом году в коттедже нам предложили грязное белье! Финальная уборка, похоже, перед нашим заездом тоже не проводилась, мы нашли пару забытых предыдущими жильцами вещей. Лодочный мотор не завелся. Ну, и по мелочи... Но мы надеемся, что просто с этим агентством не повезло, и отдых все равно планируем, возможно, приедем на Новогодние каникулы. 🐾

Ловила туристов, иногда успешно, Надежда Бережная.



ПЕРЕЕЗДЫ, ПЕРЕВОЗКИ, ДОСТАВКА



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

МЕДИЦИНА

Если некогда болеть

По запросу «медицинский туризм» поисковики предлагают более полумиллиона результатов. Здесь и традиционный Израиль с Германией, и «люксовая» Швейцария, и даже экзотика из разряда Тибета или Шри Ланки. География по разнообразию почти не уступает туризму обычному и далеко оставляет позади всевозможные «куда поехать кататься на лыжах». Среди многочисленных предложений с недавних пор можно найти и Финляндию. О том, стоит ли обращать на них внимание, рассказывает врач и руководитель медицинского центра Medfin Валерия Севастьянова.



Как и при выборе любой другой услуги, клиент прежде всего обращает внимание на соотношение цены и качества. Финляндия в этом смысле является твердым середняком. Сюда не поедут те, кто привык лечиться в Швейцарии, но и по меркам той же Москвы или Санкт-Петербурга цены довольно высокие. Зато и качество находится на должном уровне.

Впрочем, самый главный козырь – высочайшая медицинская этика. Это значит, что пациенту не назначают операцию в том случае, где есть возможность медикаментозного лечения, да и в целом предпочтут наименее травмирующую процедуру наиболее дорогой. Кстати, иногда врач вполне может сказать «я не знаю, поможет ли это», что для россиянина звучит, наверное, дико. Зато такая откровенность экономит время и позволяет найти действительно нужного специалиста, что нередко в прямом смысле жизненно важно.

Более того, в Финляндии никогда не будут делать операцию и в том случае, если она может навредить больше, чем сама болезнь. Например, у одного пациента был очень серьезный артроз тазобедренных суставов. Он очень хотел, чтобы ему сделали замену этих суставов, но финские хирурги отказались, так как у него к тому же было слабое сердце. Пациент рассердился и уехал на лечение в Израиль, где и умер прямо на операционном столе.

А у другого пациента был рак предстательной железы с метастазами в позвоночник. Финские хирурги отказались его оперировать и предложили медикаментозное лечение, потому что операция только укоротит его жизнь.

Да и в целом все хирургическое лечение здесь максимально щадящее и с очень быстрым выздоровлением. А онкологиче-

ские заболевания излечиваются гораздо лучше, чем в других странах.

Также в Финляндии можно выделить послеоперационную реабилитацию. Даже после сложнейших операций, к примеру, замены тазобедренного сустава, пациент встает на ноги в кратчайшие сроки. То есть, функциональность и практичность стоят на первом месте, в ущерб внешним «красивостям». Например, отдельную палату здесь можно получить лишь в том случае, если она реально необходима, а не потому, что заплатил дополнительные несколько сотен евро. И даже принцип «клиент всегда прав» не работает. Ведь финские специалисты привыкли к «по-слухным» больным, и все эти «а вот я прочитал в интернете» их в лучшем случае удивляют.

Кроме того, по финским канонам лечение не должно быть сложнее и утомительнее, чем это необходимо. Поэтому, получив вместо ожидаемых пяти различных таблеток и пары процедур всего один рецепт, не думайте, что вас обманули.

Однако в любом бизнесе выходить на уже занятый рынок всегда сложно. И Финляндия, не так давно занявшаяся медицинским туризмом на государственном уровне, попала в непростую ситуацию. Имея отличную нейрохирургическую школу и действительно великолепных специалистов, она уступает Германии просто потому, что все уже привыкли ездить туда. Те же проблемы и в кардиохирургии.

Мешает активному продвижению медицинского туризма и некоторая закрытость. Здесь есть замечательные санатории, в которые, тем не менее, почти невозможно привлечь иностранных пациентов из-за того, что там все «слишком по-фински».

Или же нежелания самих реабилитационных центров включаться в поиск клиентов за пределами страны...

Впрочем, сейчас в Финляндии делается ставка на родоспоможение и лечение бесплодия. Последнее приобретает особую популярность на фоне растущего количества первых родов у европейских женщин в районе где-то лет сорока, а также всевозможных экологических проблем, с которыми сталкиваются жительницы больших городов.

– А в наш медицинский центр люди едут в основном за вторым мнением, – рассказывает Валерия. – В Финляндии ко многим заболеваниям подходят по-другому. Некоторых «болезней» даже нет. Например, вегето-сосудистой дистонии.

Или возьмем такое заболевание как афтозный стоматит. По неизвестной пока для современной медицины причине во рту появляются очень болезненные бесцветные язвочки, которые, впрочем, проходят сами по себе. Для ускорения выздоровления существует такой препарат, как афтаб. Моя дочка, когда была маленькая, страдала этой болезнью несколько раз. Я так отчаялась лечить ее по финской методике, что спросила у своих подруг педиатров из Москвы, как они борются с этой проблемой. Они сказали, что надо положить 6 раз, прижигать 6 раз, не есть того, не пить того. Когда я рассказала дочке, что ей предстоит, она сказала: «пусть лучше поболит, я потеряю!».

Ну и здесь не ставят диагнозов, которые не подтверждены какими-нибудь исследованиями. Например, если делают гастроскопию, то диагноз гастрит ставят только на основании биопсии.

К нам часто приходят пациенты, которые не знают, к кому обратиться. Мы оцениваем ситуацию, проводим обследование и при необходимости организуем операционное лечение. В нашей клинике обслуживание происходит на русском языке, но весь медицинский персонал имеет финские лицензии. Если же нужна помощь других специалистов, то помогаем их найти и обеспечиваем пациентов сопровождением.

Кроме того, к нам приезжают просто на проверку или экспресс обследование. Мы предлагаем систему Check up, позволяющую пройти определенный набор анализов и тестов в кратчайший срок. Данная услуга редка даже для финских клиник, а для человека из той же Москвы и Санкт-Петербурга позволяет сэкономить время, а заодно и заняться традиционным туризмом. Из приграничных же городов в Финляндию едут за

лекарствами: пусть цена выше, чем в России, зато нет шанса нарваться на подделку. А однажды за рецептом к нам приехал человек даже из Новосибирска.

Впрочем, и здесь есть некоторая проблема, так как в России до сих пор существует очень много писанины от руки. К примеру, медицинские карты. В Финляндии их не примут, в том числе потому, что расшифровка отнимает очень много времени и, соответственно, и средств пациента. Поэтому нужна только распечатка формата А4.

Что касается непосредственно исследований, то в нашем медицинском центре используются две системы: одна направлена на выявление болезней, которые сами по себе не вызывают симптомов, но сильно влияют на продолжительность, а главное, качество жизни. Вторая – на постановку диагноза, если у человека уже имеются какие-то симптомы или у него больше вероятности, чем у других, заболеть определенной группой болезней.

У женщин и мужчин разные риски, поэтому Check up составлены в зависимости от пола. К тому же, у нас имеются экспресс обследования, которые мы рекомендуем для людей преклонного возраста. Большинство тестов мы составляем индивидуально: на основании состояния здоровья обследуемых.

Check up проходит за один день, после чего наши клиенты могут вернуться на родину. Это очень важно для людей, которые заняты и не могут позволить себе

заниматься здоровьем слишком долго. В течение недели все результаты готовы, и мы присылаем рекомендации для дальнейшего обследования (или лечения, если это необходимо,) по электронной почте.

Иногда такие исследования могут спасти жизнь. Например, к нам пришел мужчина 45 лет на экстренное обследование. Жалоб, как таковых, не было. Он просто стал уставать. Мы провели классическое обследование и выявили стеноз коронарных артерий. Пациенту было проведено стентирование, и он смог продолжить нормальную жизнь через пару недель после манипуляций. В противном случае он мог умереть.

А когда в роду имеются онкологические заболевания, стоит пройти онкологический Check up. Если пациент же чувствует себя совершенно здоровым, то можно сделать МРТ всего тела и проанализировать все раковые маркеры. Обычно этого достаточно для того, чтобы перестать беспокоиться.

Между прочим, сами финны тоже не являются активными медицинскими «туристами». Да, сейчас многие ездят лечить зубы в Эстонию, иногда посещают клиники в США и Бразилии, но в целом предпочитают «родных» врачей иностранным.

Алексей Табаков

Medfin OY
Itämerenkatu 11-13 EF 00180
Helsinki;
tel. +358 (0) 407712121
e-mail: info@medfin.fi



КРАСОТА

«Отлично выглядишь!»

Как ни странно, но в период экономической нестабильности, когда закрываются промышленные гиганты, торговые центры и туристические фирмы, услуги эстетической медицины, по-прежнему пользуются популярностью. По крайней мере, чтобы попасть на те процедуры, которые делает врач-дерматолог Marge Uibu в финской клинике Ihoakatemia, записаться нужно заранее – минимум месяца за два вперед.

Причин такого повышенного «спроса» несколько. Во-первых, если раньше «встречали по одежке», то сейчас статус определяет внешность. И дорогие машины, шубы и бриллианты уже никого не обманут. Во-вторых, подобных методик нет больше нигде в Финляндии.

Кроме того, все они, несмотря на высокую эффективность, не требуют длительного периода восстановления, что совсем немаловажно для вечно занятых людей. И, кстати, большинство процедур совершенно безболезненны: только в самых «сложных» из них используется местная анестезия.

А основная их цель – запустить естественные биологические механизмы саморегенерации кожи: ведь с возрастом появляется не только сухость и морщины, но и пигментные пятна, некрасивая сосудистая «сетка», второй, (а то и третий) подбородок, ну и так далее. Все это, безусловно, нуждается в «коррекции».

Среди клиентов Ihoakatemia немало и мужчин. Это и политики, и бизнесмены, и представители прочих профессий, которым приходится выглядеть хорошо: те же учителя, например. Причем относится это даже к очень молодым людям. Ведь у некоторых кожа «обезображена» следами юношеских прыщей, последствиями ветрянки или чрезмерного загара.

Современная эстетическая дерматология может настолько улучшить качество кожи, что процессы ее старения, действительно, и на какое-то время отпадет необходимость в хирургической операции. Кстати говоря, операция может убрать лишь излишки кожи, но само ее качество не улучшает.

Аппаратура же подтягивает кожу и уменьшает морщины, не повреждая тканей. В зависимости от



В Хельсинки клиника Ihoakatemia (www.ihoakatemia.fi) находится в самом центре города на Mannerheimintie 5 C (6 этаж). Записаться на консультацию (пока только на английском или финском языках) можно по телефону: +358 10 616 8989 или электронной почте: info@ihoakatemia.fi. А в Таллине у клиники есть филиал Dermamed (www.dermamed.ee) где цены чуть пониже финских, а большинство персонала говорит на русском. Запись по телефону: +372 66 00 199 или по электронной почте: info@dermamed.ee

терапевтического действия используют различные технологии: метод интенсивного импульсного света, светодиодный, лазерный пилинг, радиочастотное лечение, а также их комбинации.

Все эти технологии есть и в Ihoakatemia. Кстати, здесь отказались от использования фракционного лазерного омоложения, так как этот метод сопряжен с риском возникновения гиперпигментации и длительных повреждений кожи. А слишком частая шлифовка приводит и к другим проблемам: например, к «лягцевой коже» – гладкой, жесткой, истонченной и с блестящей поверхностью. Да и к видимого омолаживающего результата подобная методика не дает. Ведь, хотя морщин, действительно, будет меньше, но лицо все равно не станет моложе: оплывший овал, носогубные складки или «провалы» под глазами нигде не исчезают. Поэтому в Ihoakatemia лазеры используются только для лечения рубцов или удаления доброкачественных опухолей.

– Очень важно «соблюсти меру»: в том числе, не превысить дозировку филлеров или того же ботокса. Ведь, например, в последнем случае, может появиться так называемый «мефистофельский взгляд»: с чересчур приподнятыми бровями в форме треугольника и неподвижными уголками глаз. – считает директор Ihoakatemia Toomas Uibu – Главная идея нашей клиники, чтобы человек после курса процедур выглядел естественно.

Prepare for the worst

Наверное, ни для кого не секрет, что одна из причин, по которой иностранцы стремятся переехать в Финляндию – вполне приличные социальные пособия: примерно 500-700 евро в месяц в зависимости от семейной и прочей ситуации. Плюс к этому государство же оплачивает аренду квартиры, ее ремонт, иногда даже мебель, посуду, занавески, бесплатные лекарства... Ну а самое главное – все это счастье в Финляндии пока пожизненное. Кстати, многим достается оно сразу же по приезде. Например, «беженцам по квоте» и прочим просителям убежища. Или, допустим, «лицам с финскими корнями».

А человеку, попавшему в Финляндию на основании трудоустройства или собственного бизнеса, но в какой-то момент оказавшийся в финансовой пропасти, оно доступно?

Англичане говорят: nore for the best and prepare to the worst, то есть, надейся на лучшее и готовься к худшему. Поэтому, открывая бизнес в Финляндии и строя самые радужные планы, все-таки лучше подстраховаться.

Как именно? Ну, хотя бы вступите в кассу взаимопомощи предпринимателей. Мы уже когда-то писали, что «их всего две, и отличия между ними скорее символические. Воспользоваться этим сервисом может любой, кто:

– Проработал более 18 месяцев.

– Зарабатывает в год хотя бы 8520 евро».

И, естественно, платит с этой минимальной зарплаты ежемесячную пенсионную страховку предпринимателей – YEL.

Это в теории. Когда же дело доходит до практики (что, увы, в последнее время происходит все чаще) то выясняется, что, например, эту самую страховку требуется платить как минимум 4 года. То есть, работать не 18 месяцев, а 48, причем выплаты ежегодно увеличиваются. Кстати, с этого года для того, чтобы иметь право на помощь, например, от АУТ, минимальная зарплата должна быть 12 000 евро в год. Исходя из этого, ежемесячно вы должны будете платить в пенсионный фонд что-то около 250 евро. Причем это касается и тех, кто там уже состоит. В противном случае, все уплаченные за несколько лет взносы пропадут.

Впрочем, АУТ честно предупреждает обо всех изменениях заранее.

Зато другие профсоюзы, в частности, строительный, делают это не всегда. Расписывая всевозможные преимущества, они почему-то забывают рассказать о весьма существенных деталях. Ну, например, нашел человек временную работу на финской стройке и заключил контракт, допустим, сперва на год. Иммиграционная служба выдает ему на этом основании вид на жительство со статусом В. Потом строитель продляет контракт еще на год, ну и так далее. А в один «прекрасный» момент фирма разоряется, человек остается без работы, но не особо расстраивается: профсоюз ведь поможет. К сожалению, вскоре выясняется, что статус В (или ра-



ИГОРЬ ТАБАКОВ

бочая виза, как его привыкли называть российские граждане) не дает оснований для получения пособий, в том числе, и от профсоюза. Поэтому выплаченные за несколько лет взносы можно считать просто подарком его работодателем.

В любом случае, внезапно оставшись без работы, первым делом нужно идти и регистрироваться на бирже труда (на английском – Unemployment and economic development office, финском TE-palvelut). Именно эта инстанция должна внимательно изучить ваше дело, принять решение и направить рекомендацию о выплате пособия по безработице в те организации, которые и будут его выплачивать, а именно, в KELA, профсоюз или кассу взаимопомощи предпринимателей.

В последнем случае необходимо предварительно свою компанию «заморозить». То есть, прийти в бюро патентов и регистрации и заполнить форму номер У-4. Где сообщить о выходе с такого-то числа из регистра плательщика НДС, предварительной уплаты налогов и регистра работодателя.

Сотрудник биржи труда это обязательно проверит и, если фирма работает, пусть и чисто формально, положительное решение о выплате компенсации вы не получите. Да, еще очень желательно лично приехать в налоговую и написать соответст-

вующее заявление о приостановке деятельности. На всякий случай, хотя какое-то время приставать к вам все равно, наверное, будут.

Бывшему же наемному работнику придется принести рабочий контракт и решение его работодателя организации о его расторжении.

Но и это еще не все. По существующим правилам для того, чтобы официально считаться безработным, а значит, иметь право на получение пособия, нужно соответствовать сразу нескольким требованиям.

Например, на момент регистрации на бирже не быть ни наемным работником, ни предпринимателем. Более того, «активно искать» новое место службы как минимум четыре недели и быть готовым приступить к деятельности немедленно. Причем на полный рабочий день.

Статистика утверждает, что таких «официальных безработных» в Финляндии на сегодняшний день насчитывается примерно от 7,5 до 8 процентов. Хотя тех, кто в это число по той или иной причине не попадает, в реальности гораздо больше. Взяв, например, дизайнера, специалиста по маркетингу и рекламе и тому подобное. Могут они сейчас найти работу, когда Marimekko, Stokmann и прочие раскрученные бренды пачками увольняют свой персонал?

Естественно, шансы нулевые, как справедливо рассуждают

претенденты, поэтому не стоит и пытаться.

То есть, фактически они безработные. Но, так как «активно» себе новое место службы не ищут, то формально ими и не считаются.

Еще одна категория, выпадающая из официальной статистики, это те, кто «готов, но не сразу». То есть, по тем или иным причинам не могут (или не хотят) приступить к трудовой деятельности немедленно.

Ну, и еще часть людей (в последнее время, опять же, все более многочисленная) это «работающие частично»: всего по несколько часов в неделю, а то и исключительно по выходным. Не из-за природной лени, конечно. Но, так «полющенного» места службы сейчас практически не найти, приходится соглашаться хоть на все, что попадется, даже если итоговый заработок едва дотягивает до прожиточного минимума. Поэтому, уверенные специалисты, если подсчитать количество реальных безработных в стране, то оно составит уже где-то около 20 процентов.

Наверное, из-за этого народу на бирже труда необычайно много. Тем не менее, придется набраться терпения и в очередях отстоять, так как без положительного решения этой инстанции жить вам будет не на что.

Впрочем, и потом придется на какое-то время затянуть потуже. Потому что пока

профсоюз сообщит, что готов выплачивать вам пособие, пока письменно это решение подтвердит, пока, наконец, начнет ежемесячно перечислять деньги, пройдет какое-то время. И, кстати, «чистыми» сумма будет выглядеть совсем не радужно. Ведь если, допустим, профсоюз в соответствии с вашим взносами готов выплачивать к примеру 730 евро в месяц, то на руки, (то есть, на счет,) вы получите, наверное, не больше 560-570. В Финляндии налоги – дело настолько святое, что берут их абсолютно со всего. И с пособий, выплачиваемых государством, тоже.

Что, кстати, является предметом критики даже со стороны политиков. Например, представитель партии «Истинные финны» предлагает вообще отменить налоги с любых доходов, которые не превышают 1000 евро в месяц. По его мнению это, во-первых, повысит покупательную способность небогатого населения. Все-таки, разница в 150-200 евро весьма существенная. Особенно, если человек приобретает только те продукты или одежду, которые продаются с большими скидками. А, во-вторых, подобная мера снизит нагрузку на чиновников (и, может быть, даже сократит их количество).

Ведь если человеку категорически не хватает средств на элементарные потребности (а их, действительно не хватает, особенно в Хельсинки и особенно если приходится к тому же выплачивать какой-либо кредит) то он идет за дополнительной помощью уже в организацию своего муниципалитета – в социальную службу.

Между ней и KELA есть разница. KELA – платит всевозможные пособия из бюджета государства и поэтому там принимаются в расчет только те суммы доходов семьи (или отдельного человека,) которые прописаны в законе. То есть, то, что после уплаты налогов сумма довольно существенно уменьшается, KELA не интересуется.

А социальная служба – организация муниципальная, поэтому бюджет у нее уже городской или районный. И нормы прожиточного минимума тоже свои. Ну, например, на взрослого человека, проживающего с супругой, «положено» 408 евро в месяц, то есть, 816 на двоих. Если они

Забота по контракту

Один из нобелевских лауреатов сетовал на то, что при наличии огромного количества возможностей улучшить свою жизнь, человечество особенно ими не пользуется. Финляндии в этом смысле стыдиться нечего – социальная помощь здесь на самом высоком уровне, поэтому оказаться в безвыходной ситуации достаточно сложно. Безработному назначат пособие и найдут практику, недавно переехавшему в страну вручат список языковых курсов, голодный без труда найдет бесплатную пищу, а замерзший – пальто от армии спасения.



ИГОРЬ ТАБАКОВ

особое внимание уделяется созданию полноценной жизни для людей с ограниченными возможностями. Например, на каждый Juhannus для них организуются поездки на острова, а посещение музеев и прочих площадок для общения вообще включены в обязательную программу.

Однако потребности у всех разные, поэтому нуждающихся надо как-то обеспечить «индивидуальными» благами (или хотя бы выслушать монолог, что блага уже совсем не те).

И тут в дело вступают социальные работники.

Занимаясь этим несколько достаточно крупных частных компаний, а также сам город. Для клиента разница незначительна, а вот будущему социальному работнику придется их выбирать. Некоторые, например, самостоятельно ищут объявления о «помощи в быту» в интернете, а затем заключают контракт лично с нуждающимся. Которому, в свою очередь, помогает город и оплачивает счета работника.

Как и при любом соглашении, здесь важно внимательно

прочитать его условия. К примеру, клиенты могут начать выставлять дополнительные требования. Помыть окна в начале марта, починить какую-нибудь бытовую неисправность, зайти полить цветы и прибраться в квартире, когда никого нет дома. Все это не только отсутствует в контракте, но и должно выполняться исключительно профессионалами. К которым в данном случае социальный работник никак не относится. Впрочем, когда терять любую работу категорически невозможно, приходится добавлять к своим обязанностям и эти причуды.

К счастью, подобные эксцессы возникают нечасто, особенно, когда контракт заключается с фирмой. Ведь если юристы и обладают некоторым запасом человеколюбия, то в спорных ситуациях оно не проявляется. Поэтому при любом нарушении оговоренных условий с клиентом немедленно свяжутся и попросят «так больше не делать». Кстати, в обратную сторону это тоже работает: о любых реальных и мнимых ошибках начальство узнает на следующий же день.

При подаче заявления о работе в подобную фирму придется сначала пройти курсы психологической подготовки и оказания первой медицинской помощи. Кстати, наличие медицинского образования не обязательно. Но все же приветствуется, так как существенно расширяет возможности при поиске клиентов.

Но при этом почти не влияя на оплату. Последняя фиксирована и зависит, скорее, от времени суток (вечерние часы оплачиваются на 15% больше) и дня недели (в воскресенье идет двойной тариф.)

Но зато никак не учитывается, что конкретно приходится делать. Поэтому можно потратить восемь часов на перевозку лежащего больного из спальни в ванную комнату (и так 20 раз подряд,) или по-

свящать ежедневные полчаса зажиганию сигареты человеку с болями в суставах и частичной потерей памяти.

Вообще же задания социального работника меняются от человека к человеку.

Например, есть слепая девушка, которая активно занимается спортом и каждые выходные ездит на соревнования. И в эти несколько часов ей необходим человек, могущий побить ее глазами. Другим достаточно помочь достать еду из холодильника или помыть посуду. С третьими – съездить в бассейн, на еженедельный маникюр или просто в продуктовый магазин: ведь инвалиду на коляске тяжело дотянуться, например, до самой верхней полки.

Впрочем, подобная «несправедливость» компенсируется гибкостью графика. Можно составить расписание таким образом, что получится традиционная рабочая неделя с девяти до четырех, и получать при этом весьма достойную зарплату. А можно занять только определенные дни или даже часы.

К примеру, студенты на подработке берут вечернее время и выходные, а молодые мамы освобождают себя на тот отрезок, когда нужно забрать детей из школы или сделать с ними уроки.

Количество клиентов, которых может обслужить один социальный работник, тоже никак не ограничено. Что позволяет периодически устраивать себе «полные» недели с восьмью утра и до десяти вечера. Но зато потом можно взять небольшой отпуск.

Социальные фирмы «общего профиля» предоставляют любую помощь тем, кто имеет какие-либо физические ограничения. А для очень пожилых людей (или же страдающих психическими расстройствами) работают другие, уже специализированные, компании.

Алексей Табаков



119200 Россия
г. Москва, ул. Арбат 55/32 каб. 317
тел./факс: +7-499-244-2441
e-mail: rusfund2012@mail.ru
www.pravfond.ru

Стратегия выживания

Деградировать и опускаться на самое дно решено было начать с самого основания пирамиды Маслоу, а именно – с поиска бесплатной еды. Не то, чтобы средства не позволяли сходить, допустим, в Lidl... но почему бы не попробовать? Тем более, что пункт выдачи питания находился в двадцати минутах от дома.



шу над головой, нуждается в обслуживающем персонале. И, чем больше желающих воспользоваться бесплатными благами, тем больше работы появляется для городских сотрудников. С одним из них я и пообщался.

– Я, – рассказывает Сергей, – занимаюсь этим уже второй год и, думаю, что продержусь еще недолго. Дело даже не в том, что работы все больше, а оплата остается такой же. Просто нужно иметь определенный склад характера, а именно, видеть в людях самое лучшее. Иначе – сплошное расстройство.

Процентов двадцать к нам приходят просто поболтать. С друзьями, родственниками, которые живут в соседнем районе или просто случайными людьми из очереди. Мой босс этим жутко доволен, у него есть целая теория о социализации людей в очередях, но работе это только мешает. Да и, возможно, отнимает те же продукты у тех, кому они действительно нужны? У нас ведь нет базы данных или каких то «пропусков». Вот стоит у нас три раза в неделю мужик за продуктами. Стоит, играет в телефон, анекдоты травит, а потом садится на метро, уезжает в Каалио и целый день сидит в баре. Как раз напротив моей квартиры. Там же за час денег уходит больше, чем он в пакетах от раздачи унес. Экономит, видимо. А мы не для этого работаем.

Двухлитровый пакет 1,5% жирности молока, срок годности которого истек 6 дней назад, аналогичной «свежести» упаковка ветчины, правда замороженной, карельских пирожков с рисом, лимонад «Tropicana», уже несколько гниловатый листовой салат и один довольно сморщенный красный перец. Кроме лимонада, который пришлось пить целый день, все остальное тут же пошло в помойку. Решено было оставить лишь продукты с «сегодняшней» датой. А именно: литровый пакет клубничного йогурта Arla (можно есть одновременно на завтрак и на ужин), упаковку булочек с корицей (хоть уже и жестковаты, но вполне сойдут, особенно, если подогреть в духовке), две баночки соевого, нарезанного кубиками сыра Arla со вкусом чеснока (в принципе, можно добавить в суп или салат) и восемь штук шоколадных пудингов, которые, кстати, накануне бесплатно же раздавали у центрального железнодорожного вокзала.

У них, говорят, если раз увидать тебя на машине, больше не пустят. – Так все серьезно, – удивился я, радуясь отсутствию машины. – А с таким народом попробуй, блин, не серьезно, – скривился волонтер. Что не так с народом, выяснять я уже не успел – очередь пришла в движение.

Внутри оказалось три ряда «прилавок», в каждом из которых что-нибудь выдают. Выбирать и отказываться от «даров» не принято. Поэтому приходится идти с протянутым пакетом вдоль рядов, а волонтеры кидают в него те или иные продукты. А в самом

довольно обеспеченные. Большая их часть либо щелкала смартфонами, либо увлеченно листала каталог Стокманн с грядущими «сумасшедшими днями». Несколько девушек в красивых пальто обсуждали недавнюю поездку на Пхукет и жаловались на дороговизну финских парковок. Но самыми животрепещущей темой было: кто, как и за кого вышел замуж, а так же почему-то собития на Украине.

«Мой» кенийец рассказал, что за продуктами он приходит скорее для приятного времяпрепровождения. Ведь встает он обычно в четыре утра, до шести занимается в спортивном зале, спит еще час, а потом иногда приходит сюда, в очередь.

А отходивший покурить волонтер сообщил, что тут все просто и понятно, не то, что в Армии Спасения. Зато там и вещи, которые можно получить, гораздо «интереснее».

Состав ее был колоритен и в меру мрачен. Похожий на Клинта Иствуда финн чистил ногти ножом, турки, образовавшие круг из трех раскладных кресел для рыбаков, играли в карты, а за углом кто-то периодически начинал играть на губной гармошке..

Но, в общем и целом люди здесь собрались, судя по всему,

Еще до этого, проезжая по утрам на метро в центр, я периодически обращал внимание на очередь, которая собиралась за невысоким сетчатым забором и выстраивалась вдоль длинного серого здания. Из вагона была видна только голова очереди, ее продолжение терялось где-то за углом, а конца, судя по всему, она и вовсе не имела.

Такое огромное количество людей, собравшихся в одном месте в Хельсинки, предполагало всего два варианта – наступление Нового года или возможность получить что-либо бесплатно.

Окончательно я в этом удостоверился, когда случайно столкнулся на лестнице с женщиной, несшей два огромных пакета и одновременно советовавшей по телефону некой Лене немедленно приехать, так как «сегодня дают рыбу и фарш хороший».

Фарш – это прекрасно. Ведь его можно слепить в котлеты, побросать в суп, запечь в тесте и освободить из бюджета как минимум пять, а то и десять евро на всевозможные развлечения.

...Идти за бесплатной едой было решено в понедельник. В семь утра. В легкий дождь. Цепочка размышлений была примерно следующей: ну кто выйдет на улицу в такое время и в такую погоду, особенно после выходных? Тот, кто собирается занять одно из первых мест и получить самый вкусный фарш. Я, например.

119200 Россия
г. Москва, ул. Арбат 55/32 каб. 317
тел./факс: +7-499-244-2441
e-mail: rusfund2012@mail.ru
www.pravfond.ru

Финансовый кризис

Как и шестнадцать лет назад – в августе 98-го – владельцы и руководители крупных, средних и мелких компаний следят за коллапсом рубля, не отрываясь от компьютеров. Доллар и евро растут, а граждане осаждают магазины, стремительно скупая бытовую технику и прочие нужные и не очень товары. И офисы банков: чтобы как можно быстрее забрать рублевые сбережения и перевести их в валюту. ...Говорят, что истории повторяются дважды: первый раз в виде трагедии, второй – в виде комедии. В данном случае, похоже, все наоборот.

Тогда у меня был текущий счет в печально известном СБС-АГРО, оставшийся после того, как я несколько лет протрудилась единственным штатным журналистом в Cosmopolitan. (Если кто помнит, вначале это было еще впопону приличное чтиво, для которого писали лучшие перья столицы). А уволившись, занялась рекламой. Благо клиентов, верящих в мои творческие способности, было достаточно. Для безналичных расчетов с ними я, конечно, пользовалась СБС.

И вот 19 августа на мой счет пришли комиссионные, заработанные «непосильным трудом». Я бросилась в ближайшее отделение СБС, чтобы их снять. Естественно, мне их не отдали. Когда я попыталась объяснить менеджеру, что текущий счет и вклад совсем разные вещи, и мои деньги ну никак не могли быть вложены в ГКО, потому, что два дня назад их просто не было, мне, тем не менее, все равно предложили записаться в общую очередь на «получение валюты».

Очередь не двигалась. Поэтому, поддавшись всеобщей панике, я попытался отоварить карточки чем угодно, лишь бы получить хоть что-то, пусть и не в денежном эквиваленте. Например, в дорогом бутик на Тверской примерила цветные зеленые линзы. Их общая стоимость доходила до трехсот долларов. При этом в одной паре линз глаза становились похожи на глаза не до конца уснувшей рыбы, а в другой светились также, как у кошки, когда ее кто-то очень разозлит. Тем не менее, я готова была эти линзы купить. Но карточку СБС в этом магазине уже не принимали.

Пометавшись еще какое-то время, я, как и все остальные владельцы вкладов и счетов, написала заявление о переводе долларов на рубль по грабительскому курсу, а именно: в два с половиной раза ниже официального.

Правда, к тому времени банкоматы не давали уже и рубль. А если и находили какой-нибудь с деньгами, то к нему тут же мчались все, получившую эту информацию.

С коллегами по несчастью я скакивала в редакции «МК», холле Останкино, у входа в Государственную думу... (хотя туда милиционер нас не пропускал.)

Тут мне в голову пришла «гениальная» идея: как можно обмануть средства.

Нет, не продавая продукты из этого магазина на перевернутом ящике у выхода из метро. Хотя, в принципе, это казалось довольно соблазнительным. Но мутным. Ведь пришлось бы, наверное, кричать:

– Покупайте свежайшую осетрину! Только что выловлена



Однажды я в прямом смысле слова добежала до редакции «Коммерсанта», но деньги кончились прямо перед носом.

Потом мы с друзьями журналистами сидели в буфете и обменивались впечатлениями.

– А я вот лампочки успел купить. Сто штук, – сообщал кто-то.

– А я пять фотоаппаратов, – говорил другой. Каждое сообщение сопровождалось взрывами хохота, в конце концов перешедшего в истерический. Потому что даже самые трезвомыслящие из нас умудрились накопить кучу каких-то совершенно ненужных вещей, с которыми непонятно, что теперь делать.

...И вот однажды судьба занесла меня в «Седьмой континент». Я купила пакет сока и шоколадку, решив попробовать распахнуться карточкой. Ее, как ни странно, приняли.

Кассирша объяснила, что в этой сети магазинов СБС не стал почему-то изгоем, и вполне можно покупать здесь продукты по карточке. Правда, на сумму не более, чем 999 рублей в день.

Тут мне в голову пришла «гениальная» идея: как можно обмануть средства.

Нет, не продавая продукты из этого магазина на перевернутом ящике у выхода из метро. Хотя, в принципе, это казалось довольно соблазнительным. Но мутным. Ведь пришлось бы, наверное, кричать:

– Покупайте свежайшую осетрину! Только что выловлена

из аквариума магазина «Седьмой континент».

Моя идея была более «конструктивной»: предлагать посетителям заплатить за покупки карточкой, получив с них за это эквивалент в наличных. Существовали только две сложности – суметь оценить стоимость потребительской корзины (платить целый день за батон хлеба и плавленые сырки мне показались совсем грустно) и найти подходящего клиента.

Женщин и семейные пары я отменяла сразу – они почему-то очень подозрительно относились к моей просьбе и, даже не дослушав ее, отказывались. Хотя на самом деле рисковала я – ведь никто не мешал им забрать оплаченные мною покупки и просто уйти. И кто бы потом стал что доказывать? В итоге решено было остановиться на одиночках, хорошо одетых мужчинах в возрасте примерно от 30 до 45 лет. Эта категория показалась мне наиболее милосердной. И я не ошиблась.

Первого «клиента» я нашла в супермаркете на Смоленской. Он задумчиво прохаживался возле дорогих вино-водочных изделий. Его внимание особенно привлекала гжельский набор – фирменный графинчик с водкой и шесть стопок. Все это стоило около девятисот рублей. Следовательно, главной задачей было внушить, что этот набор как раз то, что ему необходимо для полного счастья. Впрочем, выяснилось, что ему нужен просто подарок для иностранца. После моих десятиминутных

объяснений, что все гости России мечтают только о гжели, о том, как приятно им будет переливать свои местные напитки в сине-белый графин, «клиент» сдался и понес набор к кассе. Я поплелась за ним, и стыдливым шепотом предложила ему заплатить за будущий подарок моей карточкой. Честное слово, я ужасно смущалась, бледнела, краснела, да еще кассирша, услышав наш разговор, смотрела на меня так, как будто я этот набор собираюсь украсть. Но зато из магазина я вышла с 996 рублями, справедливо полагая, что день прошел не зря.

Дальше дело пошло легче. Я выбрала себе три «точки» – на Смоленской, на Лубянке и возле Речного вокзала. Через две недели кассирши уже узнавали меня и начинали перешептываться. Но мне было уже плевать. В крайнем случае, решила я, pošлю их в СБС-АГРО.

Я научилась с точностью почти до рубля оценивать то, что лежит у покупателя в тележке. Справедливости ради, надо сказать, что не отказывал никто. Некоторые сочувствовали: «до чего людей довели», но большинство просто покорно шли со мной к кассе и отдавали наличные.

Однажды я, правда, чуть не попала в неприятную историю. Увидев презентабельного мужчину, в тележке которого лежали продукты на требуемую мне сумму, я пошла за ним на почетительном расстоянии, выбирая удачный момент. И вскоре

заметила, что почти след в след движется хорошо накачанный молодой человек. Сначала я решила, что это мой конкурент и демонстративно окидывала его неприязненным взглядом. Он отвечал мне тем же. Наконец, до меня дошло, что это телохранитель моего «клиента». Пришлось ретироваться прежде, чем к выisku приставили бы пистолет.

Потом я расширила «сферу деятельности», и перешла еще и на «Баукалотти» и магазин бытовой техники «Мир». Я платила за лампочки для оранжереи, электродрели, телефонные аппараты и соковыжималки. И попутно обогащалась ценнейшей информацией. Например, как в московской квартире выращивать орхидеи, или, допустим, определить «несущую стену», какие подарки любят получать жены, а какие теши.

Хотя, конечно, далеко не всегда «улов» был удачным. В таком случае я просто накупала продуктов, и частью из них в свою очередь расплачивалась за услуги. Например, с таксистами.

Сейчас в это трудно поверить, но тогда ситуация воспринималась совершенно нормально. Поэтому, доехав до дома я честно предупредила водителя – денег у меня сегодня нет, так что выбирайте «натурой» на требуемую сумму. И никто ни разу не отказался. Некоторые, правда, требовали чек, чтобы «отчитаться перед женой», и охотно брали майонез, кофе, подсолнечное масло. А уж о том, сколько веселых минут это доставило и мне, и владельцам машин – никакими деньгами не измеришь.

В общественном транспорте (кроме метро, конечно) я предъезжала контролерам кредитные карточки и предлагала взять штраф в ближайшем банкомате.

В итоге, через три месяца я выгребла все, что у меня лежало на счету, и торжественно выбросила карты в ближайшую урну. В этот момент ко мне и подошел молодой человек, предложив заплатить за мои покупки своей кредитной карточкой. Я хотела ему сообщить, что он уже опоздал. Но потом милостиво поделилась опытом обогащения денег и даже подсказала адреса «нужных» магазинов и ресторанов.

А вскоре и банкоматы начали регулярно выдавать вконец обесцененные рубли. 🐱

Ирина Табакова.

ЕВРОПЕЙСКИЕ ЦЕННОСТИ

Планета Лансароте

«Не были мы ни на каких Канарах, нас и тут неплохо кормят» — это не только знаменитая фраза из мультфильма, но и довольно распространенная жизненная философия. Канары здесь появились не случайно — для большей части цивилизованного мира эти острова стали символом престижного отпуска. Граждане России, Америки и Европы в этом вопросе проявляют редкое единодушие. Поэтому корреспондент «Новости Хельсинки» тоже решил провести свой редкий отпуск именно здесь, на одном из Канарских островов — Лансароте, который, кстати, меньше всего «раскручен».



АЛЕКСЕЙ ТАБАКОВ

Мечты о пальмах, коктейлях и легкой бризе столкнулись с реальностью еще на взлетно-посадочной полосе. Вдоль нее, за небольшим забором, двинулась стая бабушек в разноцветных майках и с палками для нордической ходьбы. А за полчаса на автобусе, следовавшем от аэропорта до отеля, удалось увидеть IKEA, Lidl, парочку немецких строительных магазинов и с десятком пальм.

Хотя географически Лансароте и находится в непосредственной близости от Африки, по стилю жизни он ближе к Европе (впрочем, он и является

территорий Испании). В первую очередь, это выражается в отсутствии привычки, так свойственной отдаленным островам, сделать «народные обычаи» практически смыслом жизни. И, если, например, в тропиках самый простой коктейль вам попытаются налить в кокос, а девятью процентов блюд имеют красивое, но произносимое название, Лансароте проявляет полную демократичность — каждое второе кафе предлагает настоящий английский завтрак, набережные покрыты итальянскими trattoriaми, а чтобы проложить свой маршрут между номером и пляжем, не наткнув-

шись хотя бы на парочку азиатских буфетов, надо очень сильно постараться. Зато поиски знаменитого местного деликатеса — рыбы-попугая — заняли три дня. Лансароте берет другим — пейзажем. Большая часть острова в ходе почти шестилетнего извержения вулкана покрылась слоем лавы и перестала напоминать Землю. Лавовые реки, движущиеся камни, валуны самых нетипичных форм — здесь это не просто развлечения для туриста, но и суровая действительность.

А в отеле девушка за стойкой на ресепшн тщательно обвела на моей карте «туристические» районы.

— В остальных опасно? — поинтересовался я.

— В остальных пусто. Хотя скорее не пусто, а, наоборот, Час на велосипеде в случайном направлении от жилых районов, и вы обнаруживаете себя посреди пустоши. Слеса почти лунный пейзаж, где-то на горизонте холмистые горы, справа довольно крутой обрыв, а в сотне метров впереди огромная старая и очень-очень ржавая ветряная мельница. И самое главное: ни одной живой души.

Ночью надо всем этим нависает совсем не северных размеров луна, и местность окон-

чательно теряет связь с родной планетой. А уж если до наступления темноты забраться на вершину какой-нибудь из холмистых гор, то впечатлений хватит надолго. Как, впрочем, и последующего спуска.

Большое количество вулканов, огромный пузырь магмы под национальным парком и осознание того, что остров постепенно разрушается из-за эрозии, сделало из местных жителей довольно жизнелюбивых и изобретательных лентяев.

Даже после чудовищного извержения (а в те времена подобные природные феномены истолковывались однозначно —

МЕДИЦИНА

Клинический случай

Согласно сложившимся стереотипам, медицина государственная старается от пациентов избавиться. Частная же, наоборот, их привлечь, порой проводя исследования, лечение и даже хирургические операции, в которых, в принципе, нет необходимости. В реальной жизни все сложнее. И зависит, как правило, от конкретного врача. Или руководителя медицинского центра. Например, в финской клинике Laser Tilkka основной принцип отношения к пациенту — не навреди и не делай лишнего.



ИГОРЬ ТАБАКОВ

Возглавляет клинику профессор Tom Schröder. В свое время он стажировался в США, в университете, который получил солидный грант в области исследования применения лазера в медицине, и в хирургии в частности.

— Вначале мы даже думали, что лазер навсегда вытеснит скальпель. Ведь существуют хирургические операции, которые очень сложно выполнить только при его помощи. — говорит он. — Но потом поняли, что это не так: лазер не всегда и совсем не обязательно является лучшим инструментом для каждой операции. Тем не менее, в каких-то областях его применение дает гораздо лучшие результаты. Например, в офтальмологии или в эстетике.

Вообще, медицинское применение лазера увеличивается с каждым годом. С его помощью можно улучшить зрение, очистить закупоренные артерии, отбелить зубы, удалить волосы, растущие в «нежелательных» местах, убрать морщины, родинки, пигментные пятна, изменить форму лица...

В Laser Tilkka работают семь пластических хирургов, которые делают как эстетические, так «восстановительные» операции. Например, моделирование тела и удаление излишков жировой ткани. Причем удалена она может быть с помощью «водной» липосакции, и, в случае необходимости, имплантирована в другую область — там, где объема (из-за возраста или иных причин) как раз недостаточно.

В частности, таким образом выполняются процедуры по увеличению груди, (хотя традиционные импланты здесь тоже используются.) А удаление всевозможных «недостатков» в области лица и шеи так же производятся как с помощью хирургии или пересадки собственного жира, так и самыми современными лазерными методиками.

Ну и, конечно, лазер используется при «коррекции» такой деликатной области, как веки. Например, после удаления избытков кожи или «мешков» под глазами процесс заживления идет гораздо быстрее, а сама процедура менее травматична.

В Laser Tilkka выполняется лечение отоларингологических заболеваний: удаление гланд, аденоидов, эндоскопические

операции носа и гайморовых пазух, а также восстановление слуха и избавление от храпа. В области флебологии для лечения функциональных и эстетических сосудистых нарушений (например, варикозного расширения вен) используется как лазер, так и ультразвуковые или инъекционные методы. А выбор методики основывается на предварительной консультации специалиста и на ультразвуковой доплерографии.

Что касается таких серьезных заболеваний, как меланома и рак груди, то, чтобы зря не травмировать пациента — в самом прямом смысле, предварительно обязательно проводится исследование: насколько широко распространилась болезнь, и только после этого назначается операция. Врачи стараются не отрезать «лишнего» и — по возможности — применять наиболее щадящие лапароскопические методы. После

же может быть выполнена и реконструктивная операция.

Еще в больнице проводятся всевозможные хирургические процедуры в области гинекологии, ортопедии, офтальмологии и лечении органов брюшной полости.

Клиника Laser Tilkka является самым большим медицинским центром в Финляндии, где используется лазер. Находится она в Хельсинки на Mannerheimintie 164.

Запись на консультацию по телефону: +358 (0)10 322 1000 или по электронной почте: kysymykset@lasertilkka.fi (на английском или финском) дополнительная информация: www.lasertilkka.fi (пока тоже только на английском и финском)



ИГОРЬ ТАБАКОВ

НОВОСТИ ХЕЛЬСИНКИ РЕКОМЕНДУЕТ

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

- Политические игры
- Финансовый вопрос
- Европейские ценности – Литва



ИГОРЬ ТАБАКОВ



**Вашу рекламу
увидят именно те,
кто вам нужен**

www.novosti-helsinki.com
+358(0) 458798768,
+358(0) 404629714

«Новости Хельсинки»

Не влезает в сумку?
Порезали палец, пере-
ворачивая страницу?
Просто лень идти за
новым номером? Ска-
чайте любой выпуск
«Новости Хельсинки» в
PDF-формате на нашем
сайте или читайте луч-
шие статьи онлайн:



www.novosti-helsinki.com

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.

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

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

Нуждаетесь в серьезной хирургической операции или ищите лучшее место для рождения ребенка?

Университетская больница
города Хельсинки является
одной из ведущих и круп-
нейших больниц в Европе,
предоставляющая свои услуги
пациентам из-за рубежа.
HYKSin предлагает высококвал-
ифицированное обслужива-
ние при любых заболеваниях,
уделяя особое внимание самым
тяжелым случаям и обеспечи-
вая своих пациентов самыми
надежными и безопасными
процедурами, гарантирующими
отличный результат.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

обслуживание
клиентов
+358 10 328 1900
info@hyksinoy.fi



**Авиaperевозки грузов с компанией
F1 Express LTD –
это гарантированная доставка из
Хельсинки-Вантаа
в 1200 аэропортов мира**

*Логистическая фирма F1 Express LTD является членом
международной организации авиаперевозчиков и имеет
договора с более, чем семьюдесятью авиакомпаниями*

Operations
+358 942 579 221; operations@f1express.fi
Price requests
+358 407 096 999; sales@f1express.fi



www.f1express.fi/ru



ENTERPRISE HELSINKI

EnterpriseHelsinki –
консультационный
центр для предпри-
нимателей, решивших
открыть свой бизнес в

столичном регионе. В том числе, и предпринимателей
иностраных. Хотя только консультациями услуги цен-
тра не ограничиваются.

Например, перед тем, как пойти и зарегистрировать
фирму, очень желательно прослушать информационную
лекцию и узнать – «Как начать свой бизнес».

А те, кто уже работает, обычно предпочитают вечерние
курсы на самые разнообразные темы, начиная от осо-
бенностей финской бухгалтерии до маркетинга, поиска
партнеров и заключения трудовых договоров.

Впрочем, «новичкам» вход туда тоже не запрещен.
Бизнес консультации же могут получить и те, и другие,
причем совершенно бесплатно. И на самых разных
языках, включая, конечно же, русский. Но только по
предварительной записи.

Для предпринимателей, уже действующих в са-
мых разных сферах, специальные координаторы
EnterpriseHelsinki теперь будут помогать найти
работников.

А иностранным студентам, закончившим финские
ВУЗы, наоборот, место службы.

Для бизнесменов же, в частности, российских, которые
планируют начать деятельность в Финляндии, пери-
одически будут организовываться 4-5-ти недельные
курсы, во время которых можно не только детально
«осмотреться» на месте, получить всю необходимую
информацию, но и найти потенциальных партнеров для
своих проектов.

*Более подробная информация www.yrityshelsinki.fi
Телефон: +358 9 310 36360
(Из Финляндии: 0931036360)
Электронная почта: yrityshelsinki@hel.fi
Адрес: Хельсинки, Ensilinja 1
(Ближайшая станция метро – Hakaniemi)*

www.novosti-helsinki.com
editor@novosti-helsinki.com
Издатель: European Values ry,
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, тексты, 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: European Values ry,
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

