

Новости Хельсинки

Ваш навигатор по Финляндии и Европе



www.novosti-helsinki.com

март-апрель 2019 Цена € 3,50



«Эй, официант»

стр. 2

Заезжий музыкант

стр. 8

Отель у обочины

стр.10

Трудности перевода

стр.14



«Чего изволите?»



ИГОРЬ ТАБАКОВ

В свое время промышленная революция создала пролетариат. Научная — его уничтожила, так что сейчас большая часть человечества трудится в сфере обслуживания.

По крайней мере, это касается развитых стран. Но и тут электронные системы, роботы и компьютеры ведут стремительное наступление.

К примеру, таксистам и водителям Uber больше нечего делать в беспилотном автомобиле, который везет пассажира из точки А в точку В. Не отвлекаясь на перекусы, обсуждение личных проблем и жалобы на тяжелую жизнь.

Или вот доставка готовой еды. Считается, что появилась эта профессия еще в позапрошлом веке в Индии. Каждое утро разносчик собирал блюда, приготовленные хозяйками домов или квартир и доставлял их клиентам. Причем акцент ставился именно на home made. Сейчас разноцветные курьеры развозят на машинах и велосипедах преимущественно fast food — и ни страна, ни даже континент не имеют значения.

Сторонники подобного сервиса считают, что интернет в любом случае победит, рестораны в ближайшем будущем вполне могут стать виртуальными.

А курьеры — роботами. Уже сейчас в Сан-Франциско еду доставляет Yelp/Eat24, в Лондоне — Just Eat и Pronto. Получив заказ от клиента, машины находят нужный продукт, размещают его в своем отсеке и отправляются к месту назначения со скоростью шесть километров в час. Причем открыть ящик может только тот, кто введет в приложении на своем смартфоне специальный пинкод. Что, конечно, спасает от разворовывания еды по дороге, но вот все ли клиенты будут готовы получать заказ от бездушного ящика?

Хотя иногда уже выбора нет. Так, в Китае открыт отель под управлением искусственного интеллекта. Здесь нет ни одного сотрудника из плоти и крови — всех заменили роботы-охранники, горничные, повара, официанты и служащие ресепшн.

Они не чувствуют усталости, голода, обиды за то, что «опять не повысили» и страха перед начальством, и, конечно,

весьма удобны для руководства фирм, корпораций и госорганизаций. Да и зарплату им, кажется, не платят.

Впрочем, пока они еще не могут заменить людей там, где нужно действовать не по шаблону. Вот как робот поступит, если, к примеру, все столики в ресторане через систему бронированы, но свободные места, тем не менее, есть? И нужно ли показывать проверяющим свой алкогольный паспорт?

Ну а нам по пути из аэропорта уже не с кем поделиться первыми впечатлениями о поездке, спросить, что нового произошло за время отсутствия, чемодан до лифта беспилотный автомобиль вряд ли донесет, а у журналистов, которые провели в веселом угаре всю командировку, пропал последний шанс узнать хоть что-то об этом городе или стране. И к кому обращаться-то? Не к пустому же рулю.

А в продвинутом отеле поймет ли искусственный интеллект, почему ты никак не хочешь жить в номере без балкона? Или — если ночью не спится — как попросить у него стаканчик другой вина? Забиты ли в систе-

му эти нестандартные просьбы клиентов и ответы на не часто задаваемые вопросы?

Да и люди пока не сдаются. Машины заменили нас и отняли работу? Создадим другую — до какой они пока еще не додумались.

В мебельных магазинах, специализирующихся на продаже спальных гарнитуров, появились должности выравнивателей подушек, которые следят за тем, чтобы на постельном белье не было складок.

«Звезды» и политики нанимают «эксперта», отвечающего за правильную постановку ног во время журнальной фотосессии. Его задача — сделать ракурс наиболее красивым, чтобы ноги выглядели более худыми и длинными, чем они есть.

Или так называемый «life coach» — советник по широкому кругу вопросов — размышляет вместе с вами: стоит ли менять образ жизни, что делать, если надоела эта работа, но денег взять больше неоткуда, почему никто не знакомится и замуж не берет, надо ли похудеть на пять килограмм... ну и все в том же духе. В отличие от психологии, life coach не занимается выяснением причин ваших проблем, но зато предлагает дружескую эмоциональную поддержку. Говорят, этот вид профессии пока совершенно не освоен.

Появились также многочисленные «торговцы мечтами», которые обещают превратить почтальонов в императоров, золушек — в принцесс, да и вообще воплотить в жизнь любые фантазии и желания. Правда, минимальная стоимость сбывшейся мечты составляет сотни тысяч долларов.

О том, как работают в Хельсинки еще настоящие таксисты, горничные, официанты и переводчики — читайте в этом номере. 🦌



Авиaperевозки грузов с компанией Hugoexpress LTD — это гарантированная доставка из Хельсинки-Вантаа в 1200 аэропортов мира

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

+358 942 579 221; +358 407 096 999;

info@hugoexpress.fi
andrei@hugoexpress.fi
anton@hugoexpress.fi



www.hugoexpress.fi

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

«Эй, официант»...

Многие в детстве мечтают «о доблестях, о подвигах, о славе», но потом мало кто становится космонавтом, дрессировщиком тигров, смотрителем острова посередине океана или принцем... И даже им чаще всего приходится начинать свой стаж с чего-нибудь попроще. К примеру, чтобы оплатить обучение, будущие юристы, экономисты и кардиохирурги моют машины и туалеты, переставляют тяжелые ящики или разносят еду. Наш корреспондент Алексей Табаков проработал официантом в ресторане Хельсинки и выяснил: что на самом деле приходится делать за одиннадцать евро в час.



ИГОРЬ ТАБАКОВ

П р и с л а н н ы й из catering иранец незаметно появился у входной двери среди сильнейшей метели. И, несмотря на то, что под заносами снега он почти потерял форму, выглядел весьма жизнерадостно. Но ровно до того момента, когда услышал мое предложение взять из подсобки пылесос.

– Меня пригласили работать на кассе, – сообщил он, отходя за стойку от царящего в зале беспорядка и залежей

нанесенного вчерашними посетителями гравия, – да и в целом я, скорее, менеджер. Вчера работал в Хилтон, в среду – заменял человека из Савой.

На резонное замечание, что вряд ли бы его пригласили управлять кассой еще за два часа до открытия ресторана, иранец промолчал и медленно начал облачаться в сиреневую рубашку, повязывать галстук, попутно делая замечания о том, что моя методика сервировки стола не отвечает высоким стандартам индустрии. Поэтому, пока я двигаю столы и таскаю котлы для супа, он как раз накроет все правильным образом. И следующие два часа красиво складывал салфетки треугольниками.

А потом мы вместе наблюдали, как из дома напротив

полицейский наряд выводил сопротивляющегося человека, который не желал лезть в фургон, извивался, цепляясь головой за крышу. Когда офицеры пригнали его голову, он растопыривал ноги и не влезал уже по горизонтали. А поскольку просто скрутить его или обезвредить ударом по почкам, а затем бросить в кузов не позволяла этика (и десятки прохожих) полицейским приходилось подходить к решению этой задачи, как к головоломке. Они, не торопясь, вертели матерящегося человека и по вертикали, и по горизонтали, и пытались одновременно удерживать все конечности, мешающие проходу, и прислоняли его к стене дома, и показывали ему что-то в блокноте... Первые посетители ресторана, пришедшие на ланч, забывали даже жевать.

Если не брать в расчет рестораны с полусотней столиков и помещением на главных улицах, то нередко в контракте официанта указывается, что он обязывается выполнять всю имеющуюся работу. Включая уборку, мытье посуды (точнее, загрузку в моющую машину), встречу гостей и даже доведение плитингсов в туалете до идеальной чистоты.

Мои более опытные коллеги справлялись со всем подготовительным циклом в одиночку – меньше, чем за два часа. Поэтому первых пришедших на ланч посетителей встречала идеально чистое помещение.

В моем же случае компания строителей зашла в ресторан именно в тот момент, когда я судорожно готовил кофе, заливал кипятком для чая, искал пароль для кассы и отмечал, что треть

столиков имеет – в лучшем случае – лишь часть необходимых для полноценного ланча приборов. Спасаа меня исключительная честность посетителей – строители согласились попить не совсем готовый кофе и заплатить за ланч уже перед уходом. И заплатили. Хотя в стремительно прибывающей толпе ускользнуть незаметно не представляло малейшей сложности.

Цикл мытья посуды требовал идеальной точности и был безжалостен, как силы природы. Для того, чтобы тарелка стала чистой, в моем распоряжении была одна раковина, над которой помещался один поддон для сортировки, одна моющая машина и не очень длинный металлический стол, куда помещалось все, что ожидало своей очереди. Заполнившийся поддон переносился в машину,

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ



ИГОРЬ ТАБАКОВ

пустой – шел в держатели над раковиной, а промежуток между переменах составлял ровно три минуты – именно столько времени посуда подвергалась термической обработке и де-контаминации.

Пока этот цикл полностью соблюдался, все шло неплохо. По крайней мере, до первого напыла посетителей. Но потом опустел стол на девять персон, которые порадовали себя обедом из трех блюд. Почти одновременно закончили ужин еще четыре человека, решившие попробовать все, что есть в меню.

Машина равнодушно отсчитывала 180 секунд, место над раковиной заканчивалось – так же, как и пространство на столе. Мой коллега застал меня за строительством башни из грязной посуды, которую я возводил почти на территории поваров, грустно покачал головой и сообщил, что скоро освободится кабинет, где последние три часа отмечали день рождения. Так что дела пойдут еще хуже.

И они пошли. Следующие полчаса посуда ставилась в холодильник, прислонялась к мясорубке, балансировала на подносах. Которые – в свою очередь – шатко располагались, либо на других подносах, либо

на ящиках для пищевых отходов. Ближе к девяти вечера, когда пошел третий час моего неотрывного пребывания за мойкой, место физически закончилось, и я начал случайно наступать на чашки и задевать локтями глиняные амфоры. А когда из зала донеслось, что «у нас абсолютно закончились маленькие вилки», мне захотелось завить.

...«Важно не только привлечь клиента, но и его удержать» – избитая мудрость маркетингов. Один из самых простых способов – выставить свой товар на offerilla или любой другой «купонный» сервис, предлагающий получить ту или иную услугу с большой скидкой.

В случае с рестораном это сложно. Для такого купона необходимо составить свое, оригинальное меню, позволяющее оценить кухню, но при этом не выходящее за определенные (обычно не слишком широкие) ценовые рамки.

Вторая проблема – при большом количестве посетителей со скидочным набором даже самый лучший ресторан начинает превращаться в столовую. Десять столиков, на всех одинаковый набор блюд, только на разных этапах доедания. Кухня в строчном порядке вы-

дает тарелки, официанты пытаются не перепутать и не отнести лишнюю закуску за тот стол, который ее уже съел.

Более того – в самый разгар вечера, когда места закончились, мне пришлось посадить две пришедшие по купонам пары за один столик на четверых.

И мало того, что ценящим личное пространство финнам это не особо понравилось, так еще при этом левая половина стола по ошибке съела две порции супа – за себя и за правую сторону.

Поэтому даже в случае с небольшим заведением на двадцать человек жизненно необходима правильная система бронирования и распределения клиентов по столам. В нашем ресторане это делалось в полуавтоматическом режиме – система сама распределяла кого и куда посадить. Все на основе введенных данных – количество гостей, их предполагаемое меню, общая загруженность ресторана и день недели. А от работников зала требовалось вовремя отмечать, когда гость посажен за стол и приступил к трапезе. После чего система начинала отсчитывать два часа, которых по идее должно хватить рядовому посетителю.

Проблемы начинались, когда кто-то (обычно, я) забывал отметить, что гость сел за стол. Если место не занято, то система предложит его следующему вошедшему с улицы, после чего официант, провожающий гостя за столик обнаружит, что сажать его здесь абсолютно некуда и отправится искать свободное место в другом конце зала.

Если же и на этом этапе правки в систему не внесены, то положение лишь усугубляется. Касса, выдающая заказы на кухню, также привязана к определенным столикам. Пересевшие (вынуждено или самовольно) с пятого столика на третий с некоторой вероятностью получат не свой заказ. И если блюдо им незнакомое, подмены даже не заметят. Пятый стол тоже получит не свой заказ, цепочка ошибок и взаимного недоверия начнет расти... Пока кто-нибудь во всем не разберется.

Для этого, по идее, в зале всегда должен работать хотя бы один ответственный менеджер. Который может помочь официантам, если те не справляются, или разгнать бардак на кухне.

Но основной задачей всегда является решение таких вот спорных ситуаций. К примеру, если один из двух официантов застрял на пять минут, решая,

что делать с ушедшим в никуда стойком, то ситуация в зале начнет накаляться. Ведь коллеге придется взять на себя и его задачи. Но при этом не забывать встречать гостей и снабжать посудомойщика новыми тарелками.

www.remax-sky.fi

RE/MAX

Покупка, продажа, аренда жилья

Недвижимость в Финляндии

Елена Матвеева
Лицензированный агент, LKV
Тел. +358 400 521646
Kiinteistötalousto Sky Oy
Töölönkatu 11, 00100 Helsinki
elena.matveeva@remax.fi

RE/MAX Sky

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

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ



ИГОРЬ ТАБАКОВ

яснить первым клиентам, чем же их будут кормить. Особенно, если блюда данной страны только набирают популярность. Это сейчас любой финн прекрасно знает все типы суши, а каждый пятый готовит их самостоятельно. Через пару лет и непальская кухня, судя по всему, добьется похожих результатов. А вот прочая экзотика понимание находит не всегда.

— Когда я открывал ресторан, — рассказывает владелец мексиканского заведения на одной из центральных улиц, — я специально составил меню из самых простых блюд. Казалось бы, все и так знают, что такое буррито, кесадилья или из чего сделано гуакомолье. Но на практике выяснилось, что нет. Поэтому первую неделю я большую часть времени объяснял — вот здесь в составе нет молока, здесь — острый перец, а безглютеновая энчилада — невкусно и делать я ее не буду.

Так что, наверное, самый очевидный шаг для нового ресторана — поставить в меню хотя бы одно блюдо с мясом и картошкой. Если гость листает меню больше десяти минут, то вероятнее всего, он закажет именно его.

Да и с официантами тоже требуется провести «ликбез». Ведь чтобы человек в красивой рубашке и фартуке смог рассказать гостям, что же такое эски-тес, чашушули или аджапсанда, он сам должен это знать и хотя бы раз попробовать.

Ну и в целом, владелец любого заведения, где требуется более трех официантов, сталкивается с дилеммой — откуда их взять. Проще всего, конечно, обратиться в любую компанию, которая предоставляет услуги catering. Ведь у сотрудников уже есть и гигиенический паспорт, и разрешение на продажу алкоголя, и, по крайней мере, основные навыки работы, да и во-

обще с ними меньше головной боли.

Но какого-либо индивидуального подхода клиенту от этих работников по вызову прекрасно знает все типы суши, а каждый пятый готовит их самостоятельно. Через пару лет и непальская кухня, судя по всему, добьется похожих результатов. А вот прочая экзотика понимание находит не всегда.

Поэтому следить за изменением меню в одном из этих десяти мест и запоминать, что нравится клиентам, не имеет смысла. При этом catering ставит перед заказчиком достаточно строгие условия. Например, отменить их визит можно только заблаговременно, и если определенное время уже прошло, придется оплатить, как минимум, четыре часа работы. Но зато нанять можно кого угодно. Официанта, посудомойку, менеджера, повара. Если постараться, то даже шефа.

При этом, чем больше в Хельсинки становится ресторанов, тем больше наемных управляющих им требуется. Даже если владелец имеет некоторый опыт в данной сфере, множество нюансов от него будут до поры до времени скрыты. В частности, как правильно составлять расписание и насколько вперед, какие контракты предложить кухне, а какие — будущим работникам зала, в какой компании заказывать салфетки или фильтры для вытяжки.

Впрочем, стоят услуги такого менеджера недешево и чаще всего превосходят запросы «доморощенного» управляющего. Поэтому лучше, наверное, держать свой собственный штат.

— Девяносто пять человек из ста посетителей никогда не определяют: работает ли официант уже десять лет в этой сфере или начал всего месяц назад, — рассказывает Самуэль, владелец непальского ресторана, — кстати, второй вариант даже лучше. Потому что человек еще не потерял интерес к работе. Впрочем, сейчас предложение

Кстати, самое худшее — в смысле посетителей — это пары на двойном свидании. Каждый пытается показаться лучшим гурманом, прекрасно разбирающемся в кухне и вине.

А потом начинают делить счет...

Например, однажды в кассе остались только монеты, причем номиналом от одного евро до пяти центов. Романтическая атмосфера сразу испортилась — импозантный швед не имел желания платить карточкой и оставлять на чай двенадцать евро (сам счет составлял около двухсот).

В кассе нашлось наличными семь евро, после чего пришлось выгребать банку с мелочью.

Но когда эта горсть монет

была принесена гостю, то была с пренебрежением им отвергнута.

Обычно — в зависимости от силы характера — официант может попросить клиента зай-ти в соседний киоск и разменять крупную купюру. Или же сбежать туда самостоятельно. Но именно в тот вечер отлучиться было никак нельзя. Поэтому после пятнадцати минут уговоров мелочь была принята, обиженная пара вышла из ресторана...

Но секунду спустя дверь снова открылась, и десятки монет были с силой брошены в официанта с криком «да подавитесь вы».

...Ресторанам этнической кухни не всегда просто объ-

ОТЕЛЬ И КУЛЬТУРНЫЙ ЦЕНТР «Sofia»
у самого синего моря!

ОТЕЛЬ • РЕСТОРАН • ГАЛЕРЕЯ • ЧАСОВНИ

sofia Cultural Centre and Hotel Sofia
Kallvikinniementie 35
FI-00980 HELSINKI, FINLAND

www.sofia.fi/ru
reception@sofia.fi
Tel. +358 10 277 900

vk.com/sofiahkki
facebook.com/hotelhelsinki
instagram.com/kulttuurikeskussofia

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

на позицию официанта сильно превышает спрос, особенно за пределами Хельсинки. К примеру, как только у меня открывалась вакансия, ко мне посылали несколько десятков человек, состоявших на бирже труда. Каждый из них — судя по резюме имел опыт, минимум, в пять лет. Видимо, за это время эта работа их настолько достала, что атмосфера в заведении быстро менялась в худшую сторону. Так что сейчас мы предпочитаем заключать открытые контракты. Да, мы не гарантируем определенное количество часов в неделю или в месяц. Но и официант не должен нам ничего. Даже если мы его вызовем, он всегда может ответить отказом. А вот находящиеся на постоянном контракте пара-тройка человек могут стать основной причиной того, что несколько месяцев ресторан вообще не будет получать прибыли. Поэтому ресторанный бизнес до сих пор остается самой семейной индустрией в Финляндии.

Но, судя по тому, что правительство сделало ставку на «активную модель поиска работы», количество соискателей на позицию в ресторанах только вырастет.

— По хорошему, — продолжает Самуэль, — набором персонала должен заниматься отдельный человек. На одном собеседовании сложно определить — как соискатель справится, если попадет в стрессовую ситуацию. Например, останется один из-за того, что коллеге срочно пришлось уехать в больницу. Или как он будет разбираться с пьяным культуристом, который после третьей бутылки вина начинает собирать посуду со стола и выбрасывать за дверь. Мне повезло: мой брат почти двадцать лет проработал в кадровом агентстве, но другим — начинающим — рестораторам приходится сложнее.

...Строгость продажи алкогольной продукции в Финляндии возведена в абсолют. И не имеющий специального алкогольного паспорта работник ресторана в теории не должен даже заходить за барную стойку. Поэтому поначалу меня отправили в утреннюю смену — на ланчи, когда желающих начать возлияния относительно немного. Кроме того, в крайнем случае мог помочь ответственный менеджер.

А когда менеджер уходил по делам, я удалялся от скопления бутылок и смотрел в зал пустым взглядом, прокручивая в голове правила из финского алкогольного законодательства. Одно из них, кстати, гласит, что нелегальный разлив или продажа даже бутылки вина может грозить штрафом или даже тюремным заключением до двух лет.

И именно в этот момент в ресторан зашла американская семья. Обрадовавшись новым блюдам и невысоким ценам, мама с детьми отправились к буфету. А отец семейства, благодушно посмеиваясь над этнической музыкой, попросил бутылку белого сухого. Ответственный менеджер в этот день решила опоздать на пару часов, не забыв, правда, также ответственно предупредить — «к бутылкам не подходить, не разливать и даже не думать, проверяющие могут войти в любой момент, а, может, они уже и внутри».

Обо всем этом я честно и рассказал гостю, не забыв сообщить, что он сам может быть замаскированным проверяющим, и никому верить нельзя.

Алексей Табаков



ИГОРЬ ТАБАКОВ

Инструкция к успеху

Helsinki



Желающих открыть свое дело в Хельсинки становится все больше, причем как среди финнов, так и иммигрантов. Поэтому в столице Финляндии разработана пошаговая инструкция для тех, кто собирается в ближайшее время стать предпринимателем.

В ней всего десять шагов.

Первый — запись на информационную сессию. Проводятся они раз в месяц на английском и русском языках, на финском — каждые две недели. За полчаса специалисты объяснят базовые понятия, а потом еще полчаса отведено на разбор всех возможных вариантов получения стартового пособия.

Шаг номер два — самостоятельное изучение всех необходимых материалов на сайте: www.newcohelsinki.fi

Ну а затем — бизнес-план. Желательно, чтобы перед походом в **NewCoHelsinki** он у вас уже был. Хотя бы в голове.

То есть, специалист должен видеть, что вы не просто хотите чем-нибудь заняться: «может, подскажете», а имеете представление о местном рынке, потенциальных потребителях ваших товаров (услуг) и о конкурентах, естественно.

Кстати, предварительный бизнес-план теперь можно сделать самостоятельно, воспользовавшись сайтом:

www.liiketoimintasuunnitelma.com

В приложении, позволяющем его подготовить, есть видео-гайд с английскими субтитрами. Поэтому новичку не придется судорожно искать: что такое добавочная стоимость и как правильно рассчитать годовые расходы. Каждый пункт содержит в себе ссылку на Youtube, где в минутном ролике специалисты на пальцах покажут, что и как заполнять.

А в самом плане практически с нуля переработана маркетинговая часть. С появлением десятков новых способов рассказать о своем товаре или услуге инвесторы стали уделять этому пункту много внимания, и простым «начну компанию в социальных сетях» ограничиться уже не получится.

Также в **NewCoHelsinki** запущен сервис, помогающий подготовить презентацию.

NewCoHelsinki все больше внимания уделяет созданию прочных связей между своими клиентами-предпринимателями. Например, «Мельница продаж» два раза в месяц приглашает тех, кто уже как минимум год ведет собственный бизнес, и дает возможность в течение пяти минут рассказать о трудностях в получении прибыли, с которыми пока не удастся справиться. После чего другие участники предложат пути их решения. И так по кругу. Проблема в том, что хотя существует множество хороших идей, предпринимателей, способных их продать, гораздо меньше. Подобные же мероприятия помогут найти ценные кадры внутри сообщества.

Кроме того, в Хельсинки открылся самый большой старт ап хаб. В здании бывшей больницы недалеко от метро Каппри около семи тысяч квадратных метров отведено под офисы, и **NewCoHelsinki** отправило туда нескольких специалистов.

А в самом Замке предпринимателей можно воспользоваться новой библиотекой. Помимо огромного количества справочной литературы, здесь также есть co-working space на первом этаже.

Центр Предпринимательства расположен в Хельсинки по адресу:

Ensi linja 1, близшая станция метро Hakaniemi

e-mail: yrityshelsinki@hel.fi

Телефон +358 (0)9 310 36360

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

Азартные игры

Страйкбол – как, впрочем, и другие странные вещи – придумали японцы.

После второй мировой войны страна лишилась не только права обладать собственной армией, но даже автоматическим оружием. Несмотря на это, силам самообороны все равно нужно было как-то тренироваться, и изобретательные инженеры придумали переоборудовать винтовки и автоматы под стрельбу пластиковыми шариками, а вместо порохового заряда использовать сжатый газ.



Когда мы купили арену, то это было просто помещение – стены, крыша и пол – остальное мы строили сами, получали разрешения на строительство и внутри все полностью переделали. А «социальную» часть – раздевалки, души, сауна кафе и прочее – располагается вообще во втором здании, которое мы также внутри полностью переделали под наши нужды.

Впрочем, концепция Airsoft Arena успела несколько раз поменяться еще до начала строительства. Сперва было решено открыть арену исключительно «для своих». То есть, просто предлагать помещение, а «стволы», обмундирование и организационные вопросы оставались бы на клиентах.

Хотя такой подход сильно ограничивал будущий рост. Да, профессиональных страйкболистов в Финляндии немало, но ведь тех, кто ни разу не слышал о этой игре – гораздо больше, а новых развлечений этой северной стране явно не хватает.

Кроме того, сейчас подавляющее большинство людей проводит время в компьютерных играх, многие из которых как раз состоят из «сражений». Но одно дело – воевать с ботами или другими участниками, сидя в кресле перед монитором. И совсем другое – испытать это в реальности. Командный спорт, особенно с игровыми элементами, дает современному человеку то, что среди рутины практически полностью исчезло из жизни – азарт, чувство локтя, адреналин...

Тем более, когда это идет в комплекте с огромным выбором самого разнообразного оружия.

В отличие от пейнтбола, страйкбол делает ставку на полную приближенность к реальности. Поэтому каждая винтовка, пистолет или пулемет на Airsoft Arena выглядит как точная копия боевого оружия. Весь арсенал (он занимает целых три зала) можно разделить на две категории – базовую и VIP. В последнюю входят самые узнаваемые образцы нынешнего и прошлого веков – от модернизированного автомата

Калашникова и снайперской винтовки Драгунова до израильских UZI и «обрезов» в лучших традициях фильмов о «Безумном Максе». Отдельная комната отведена под пистолеты, где найдется все – от Макарова до Магнума.

Обойдя таким образом формальный запрет, японцы получили возможность оттачивать мастерство. А американцы, скучающие на военных базах, расположенных по соседству, – новое развлечение: возможность пострелять в своего ближнего, но без риска нанести ему смертельные ранения. Или же самим их получить. Довольно быстро новая игра перебралась через океан, а затем уже в Европу.

В России же страйкбол и вовсе завоевал такую популярность, что в 2018 году стал официальным видом спорта.

Со своими правилами, чемпионатами, звездами и скандалами.

– Лично я о страйкболе узнал от сына, – рассказывает Павел, создатель и владелец Airsoft Arena – друзья пригласили его на игру, он попросил меня подбросить его, и мы вместе отправились на какую-то ферму. Там уже собралось несколько десятков людей в форме, оружием и настроено отлично провести время. Я служил в армии, поэтому мне сразу стало интересно – оружие выглядит как настоящее, координация между участниками так же приближена военным действиям...И я решил углубиться в вопрос – как это все работает.

Оказалось – довольно странно. Хотя движение страйкбола в Финляндии вовсе развивалось

еще с девяностых годов и сейчас насчитывает около двадцати тысяч активных участников, до недавнего времени во всей стране не было ни одной арены. Климат явно не благоволит проведению матчей под открытым небом, а страйкбольное оружие с электро-приводом теряет эффективность уже при минус пяти. Наверное, поэтому за двадцать лет никто не решился вложить силы и деньги в постройку комплекса, готового принимать любителей пострелять в любую погоду.

– Нашей команде пришлось все придумывать с нуля, – вспоминает Павел, – не было возможности подглядывать у конкурентов (из-за их отсутствия), обратиться в консалтинговую

фирму или купить готовую франшизу – закрытые всевозможные арены редкость даже для Европы.

Началось все с поиска помещения, и довольно скоро стало ясно, что варианта здесь всего два. Либо строить самим, либо покупать бывшую спортивную арену – с огромным залом (желательно, не одним), раздевалками, коммуникациями и местом для зрителей...

К счастью, такая нашлась. Причем недалеко от Хельсинки, в городе Керва, в десяти минутах от железнодорожной станции. Раньше здесь играли в хоккей с мячом, но, видимо, местные жители не слишком увлекались этим видом спорта.

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ



ИГОРЬ ТАБАКОВ

Страйкбольная индустрия развивается не просто быстро, а стремительно. Еще пару лет назад сотрудники Airsoft Arena думали, как сделать гранаты или бомбы, чтобы предложить их клиентам, разрабатывали свои инженерные решения... а сейчас все это заказывается двумя клиентами в компьютер и по вполне доступным ценам.

Да и сами цены тоже сильно изменились. Если еще десять лет назад «поиграть в войнушку» было уделом состоятельных мужей, готовых выложить, как минимум, тысячу евро за самый базовый набор, то сейчас начинающий игрок может уложиться в триста евро. К тому же, финский рынок использования «вторички» переживает свой расцвет, поэтому при желании первую игру можно провести за полсотни евро. Или же получить доступ к нашему арсеналу всего за тридцать пять.

Единственная сложность, с которой до сих пор разобраться на все сто процентов не удалось – это фиксирование попаданий. В отличие от лазертага (где при попадании оружие блокируется на несколько секунд) и пейнтбола (где за «ранения» – краска), в страйкболе игра во многом полагается на честность. Попали – значит нужно поднять руку и вернуться на «базу». Но

в горячке боя об этом забывают даже опытные спортсмены, не говоря уж о новичках. К тому же, попадание пластикового шарика пусть и чувствуется, но полностью безопасно – в смысле травм.

– Поэтому тот, кто разрабатывает систему фиксации попаданий, станет миллионером, – считает Павел, – мы тоже над этим активно работаем, но добились лишь шестидесяти процентной эффективности. Но это пока.

Все чаще и чаще клиентами становятся офисные клерки, менеджеры, дизайнеры, банкиры, и прочие – кто редко сталаскивается с оружием и ведет не самый активный образ жизни. Им мы предлагаем услуги гейм-мастера, который возглавит команду и объяснит, как добиться победы, условий для которой немало и они меняются в зависимости от режима игры.

Например, по сюжету происходит ограбление банка. Одна команда должна проникнуть в хранилище, взломать сейф, вынести как можно больше золотых слитков и скрыться. Просто метко стрелять здесь недостаточно – кому-то придется заняться открытием двери в хранилище, кому-то прикрытием взломщика, а остальным сосредоточиться на том, чтобы набить сумки похищенным до

бром. И при этом следить, чтобы его можно было поднять и унести.

В другом сценарии с поля боя нужно вынести раненого оперативника (а это манекен весом больше шестидесяти килограмм), дожидаться эвакуации и не позволить противникам его повторно захватить. В третьем – обезвредить бомбу или занять несколько ключевых точек на весьма обширном (1700 квадратных метров) поле боя.

Ну а тем, кто не хочет усложнять себе жизнь, может выбрать режим «каждый сам за себя». В нем выбор оружия сокращается до пистолетов и нескольких магазинов, а соперниками становятся все, кто находится на арене.

– Мы сами пишем сценарии для каждой игры, – говорит Павел Карпенко – и обычно заимствуем их из фильмов, игр, книг. Ведь даже из такого простого жанра как боевик, можно взять множество историй – разница между приключениями Рэмбо и Джеймса Бонда колоссальна.

Поэтому следующим шагом должно стать появление на Airsoft Arena полноценных «приключений». Вот, например за час команде игроков нужно будет выбраться из лаборатории, в которой произошла утечка секретного вируса. И к традиционным задачам (открытие

дверей), поиск кодов и ключей, здесь добавится стрельба и необходимость применить всю доступную физическую сноровку, чтобы успеть покинуть негостеприимное место в течение часа.

Впрочем, и тем, кто все-таки не хочет отрываться от удобного кресла и монитора, в ближайшем будущем станет доступна интересная опция – к игре можно присоединиться в качестве оператора турели, на которой установлен тяжелый пулемет. Управлять им, оказывая немалую поддержку своей команде можно, не выходя из дома.

Вообще игровая практика служит не только развлечением, но и приносит существенную пользу при совершенствовании навыков обращения с оружием. Исследование показали, что полицейские, добавляющие к своим традиционным тренировкам на стрельбище, страйкбольные матчи, добиваются гораздо более высоких результатов.

Кстати, именно на Airsoft Arena прошел первый в истории страны международный турнир, на который приехали команды из восьми стран. На нем многие делали ставку на белорусов. Ведь команда оттуда приехала серьезная, видно, что отставные военные – как минимум. Правда, в финале их победили москвичи. Хитростью. Хорошо изучив арену, они нашли удачное место для

засады – на двери банковского сейфа. Забраться туда было той еще проблемой, но в итоге старания себя окупали. Первый блин вышел совсем не комом, поэтому в Керва придут уже шестнадцать команд и три дня подряд будут определять лучшую.

Это станет последним турниром без вступительных взносов, но и призовые на следующих соревнованиях выйдут на порядок. Сейчас победители получают оружие, обмундирование и всевозможные новинки. Ко всему этому должны прибавиться и денежные призы. Поэтому все желающие могут приехать второго марта, наблюдать матчи вживую и поддерживать своих. Или же – если такой возможности нет – присоединиться к онлайн трансляции. Будет весело. 🐾

Алексей Табачков

www.airsoft-arena.fi/
Тел. +358 50 303 8741
info@airsoft-arena.fi
[Kaenkatu 4, FI-04200 KERAVA](http://Kaenkatu%204,%20FI-04200%20KERAVA)

*Связь с клиентами:
вторник-пятница
с 10:00 до 20:00.
Суббота-воскресенье –
с 9:00 до 20:00.
filipp@airsoft-arena.fi
+358 40 417 3151*

ЛЮДИ В ГОРОДЕ

Заезжий музыкант

«Вы сможете сыграть на своих бутылках что-нибудь свадебное? Ровно через пятнадцать минут?» Прошло чуть меньше, когда парень пришел со своей девушкой, под марш Мендельсона достал из кармана коробку с кольцом и надел ей на палец. Обручение состоялось на одной из центральных улиц Хельсинки, а «свидетелем» – и исполнителем мелодии – стал Федор, уличный музыкант из Питера. Моцарт, фокстрот, Рио-рита, песни из «Амели»... Репертуар меняется – ведь пять часов подряд скучно играть одно и то же – люди останавливаются и слушают.



ИГОРЬ ТАБАКОВ

Я больше всего люблю играть именно на улице, – рассказывает музыкант, – Кто-то бросил монетку, значит понравилось. Не бросил, а просто послушал – тоже ничего. А когда под «заказ» приглашают, то всегда спрашивают: «сколько тебе придется заплатить». И как

себя оценить? Дешево? Как-то обидно. Дорого? Могут отказать и сказать «нет». Также обидно.

Впрочем, есть некий предел, ниже которого нет смысла вообще выходить на улицу. Поэтому летом, когда в Хельсинки слетаются заезжие музыканты из самых разных стран, Федор уезжает в Норвегию – там народ приветливый, и больше денег кидают: вместо финских двух евро примерно пять.

Кстати, расходы у уличных музыкантов тоже немалые.

Во-первых, это деньги на жизнь. И пусть они достаются весьма приятным времяпровождением, все равно нелегко – машина, съёмная квартира, одежда (зимой на морозе в

одном пальто долго не просидишь), инструменты, ксилофон, бутылки...

Последние стоят недорого, но их очень трудно найти.

Ведь главное, чтобы они «играли». Чтобы проверить, как именно, музыкант ходит по магазинам, простукивает еще полные и, если звук подходит – покупает.

К примеру, для «нижних» тонов лучше всего оказались бутылки из-под гранатового сока производства, кажется, Азербайджана. Но только из одной конкретной партии. В следующей – той же фирмы – уже было не то.

Для тонов «верхних» Федор ищет тоже соки, но другие, пиво

или лимонад. И очень редко находит «идеальное звучание». Самое лучшее оказалось в бутылке из Румынии.

Акомпанемент музыкант пишет тоже сам. Главное – пригласить, а там уж любая мелодия складывается за два часа. Если нет, ищет что-то готовое, подходящее.

– Для меня бутылки – они ведь стекло – ассоциируется с чем-то холодным и ледяным. Может быть, с сосульками. Теми, которые тают на солнце, звенят, и весна наступает.

Публика очень сердечно встречает необычный концерт. Хозяева одного из кафе на Суо-

менлинка как-то даже предложили квартиру для всей семьи, только чтобы Федор в часы работы кафе играл.

Полиция тоже относится добродушно. Только один раз, когда музыкант устроился на рыночной площади, остановился патруль. Полицейские покосились в сторону президентского дворца, послушали концерт, задумались, а потом спросили:

– Покажите, пожалуйста, ваше разрешение на звукоусиление? Нет его? К сожалению, без этого разрешения играть нельзя. Где получить? Ой, посмотрите в интернете. Там найдете. Все организации, которые митинги и шествия устраивают, получают такие разрешения. На мегафоны. И уехали. 🐾

ЛЮДИ В ГОРОДЕ

Свобода, равенство...



Стремительно меняющийся мир, растущее неравенство в доходах, невозможность устроиться постоянно на работу, снижение потребительского спроса... все это сильно тревожит население многих стран. А когда при этом политики пытаются скрыть весь негатив искусственным улучшением статистики, настроение портится еще больше. О том, как добиваться своих прав и равенства перед законом – по крайней мере, в сфере трудоустройства – рассказывает президент центральной организации финских профсоюзов Jarkko Eloranta.

имени всех безработных, в том числе, во время грабительских выборов в Финляндии весной 2019 года.

– В предложении вами модели именно

Или конкретному человеку, которого вызывают на смену только в случае, если он в то или иное время понадобится?

– Мы думаем, что люди должны иметь возможность прожить на то, что они зарабатывают.

– Ваше объединение провозглашает, что высшей ценностью является «адекватное и справедливое вознаграждение». С другой стороны, некоторые эксперты считают, что именно высокие финские зарплаты не позволяют предпринимателям нанимать дополнительных работников. Поэтому владельцы небольших и даже среднего размера фирм предпочитают делать все, что могут, сами. Возможно ли достичь какого-либо баланса?

– Основной принцип заключается в том, что человек за то, что он делает, должен получать зарплату, на которую он может жить. В случае, если такой очевидной системы не предусмотрено, должен применяться принцип минимальной зарплаты – как компромисс.

Так же, как системный подход к переговорам и коллективному трудовому договору.

– До недавнего времени считалось, что в Финляндии постоянный контракт означает страховку от увольнения. Даже в том случае, если работник недостаточно профессионален. Как вы думаете, может ли подобная система и стала основной причиной того, что постоянные рабочие контракты становятся редкостью?

– Трудовые контракты основаны на законодательстве, и когда речь идет о безопасности трудовых отношений, то по сравнению с остальными членами ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) мы находим-

ся где-то примерно в середине списка. Увольнения работников в Финляндии относительно просты и дешевы по сравнению с другими европейскими странами. Поэтому наша цель – разработать такую систему, при которой человеку будет оказана помощь и поддержка в случае увольнения.

– Сейчас основными жертвами gig economy являются иностранцы, для которых подобный способ трудоустройства часто остается единственной возможностью заработать на жизнь. Как вы думаете, в чем причина? Финны более защищены? Или они считают, что это не соответствует их профессиональным навыкам?

– Наше законодательство и коллективные соглашения предусматривают, что к каждому человеку относятся одинаково, и дискриминация работников по этническому признаку строго запрещена. Вероятно, большой проблемой для иммигрантов является финский язык. Поэтому очень важно, чтобы человек выучил хотя бы его основы при переезде в Финляндию.

– Профсоюзы разных стран считают забастовки (и еще раз забастовки) основным способом борьбы за права обычных людей.

Считаете ли вы, что эта распространенная практика приносит лучший результат, чем переговоры? Если да, то могли бы вы привести несколько положительных примеров?

– Наша политика заключается в ведении переговоров и создании коллективных договоров. Забастовка является последним средством. Хотя часто она необходима – для ускорения переговоров. А иногда и работодатели объявляют локаут. Но у нас существует система посредничества, прописанная в законодательстве. Так что в конце концов, желаемый результат будет достигнут. Кроме того, в Финляндии число забастовок и, соответственно, количество потерянных из-за этого рабочих дней, в течении последних десятилетий неуклонно снижается.

– В соответствии с исследованиями университета Аалто, «Финляндия имеет самую высокую степень дигитализации в мире. Digibarometer 2016, в котором проанализировано 22 страны, поставил Финляндию на первое место». С другой стороны, согласно ОЭСР, цифровая трансформация приведет к массовой безработице. Готовы ли профсоюзы и SAK к этой проблеме? Если да, то как именно они собираются защищать своих членов?

– Мы не опасаемся дигитализации, ведь это важный способ повысить производительность труда и дать Финляндии преимущество, в том числе, в вопросах глобальной конкуренции. Скорее, мы боимся устаревших технологий.

Впрочем, еще одной большой проблемой может стать тот факт, что отнюдь не все смогут поддерживать и развивать свои профессиональные навыки и способности. 🐾



Вашу рекламу увидят именно те, кто вам нужен

+358(0) 458798768,
+358(0) 449766194

www.novosti-helsinki.com

Advertisement enquiries www.novosti-helsinki.com – oy12chairs@yandex.ru

Реклама в газете «Новости Хельсинки» +358(0)458798768

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

Отель у обочины

Гостиницы обычно ассоциируются с чистотой, порядком, тишиной и безопасностью. Особенно в Финляндии, где у самых крупных участников этой индустрии расположение кроватей, цвет занавесок и даже выражение лица клерка на ресепшн уже сто лет как отмаркетированы, рассчитаны, вычислены и уложены в общую радужную картину. А вот с другой стороны расположился лагерь частников, вставших под знамена таких агрегаторов как airbnb или couchsurfing, и завоевывающих клиента не одинаковым – хоть и высоким – стандартом, а разнообразием и крайней гибкостью. О том, чем там занимается менеджер, почему «серые» зарплаты никогда не исчезнут, кто виноват и что делать, если по холлу ходит толпа обнаженных женщин, рассказывает Сергей, несколько месяцев проработавший в одном из таких отелей.

С будущим работодателем я познакомился в Хилтоне, – вспоминает он, – пришел туда в половине десятого вечера – потребовалось срочно распечатать часть диплома. Передо мной – в небольшой очереди к компьютеру – оказался веселый турок, сломавший принтер. Механически открывая и закрывая дверцу аппарата, он одновременно говорил по телефону, доказывая кому-то на другом конце, что если завтра он придет, а клиенты будут все еще недовольны, то он буквально убьет собеседника. Прямо на глазах все еще недовольных. Поэтому чинить принтер пришлось уже мне.

Позже мы разговорились уже у выхода, и оказалось, что завтра мистер Эмин возвращается в родной Турку, где его ждут два отеля, которыми надо как-то управлять. Дело это непростое, поэтому лишний персонал не помешает, а хорошие люди (видимо такое звание давалось всем, кто способен починить бытовой прибор) просто таки необходимы. А раз уж я студент, то на позицию работника небольшого частного отеля подхожу идеально.

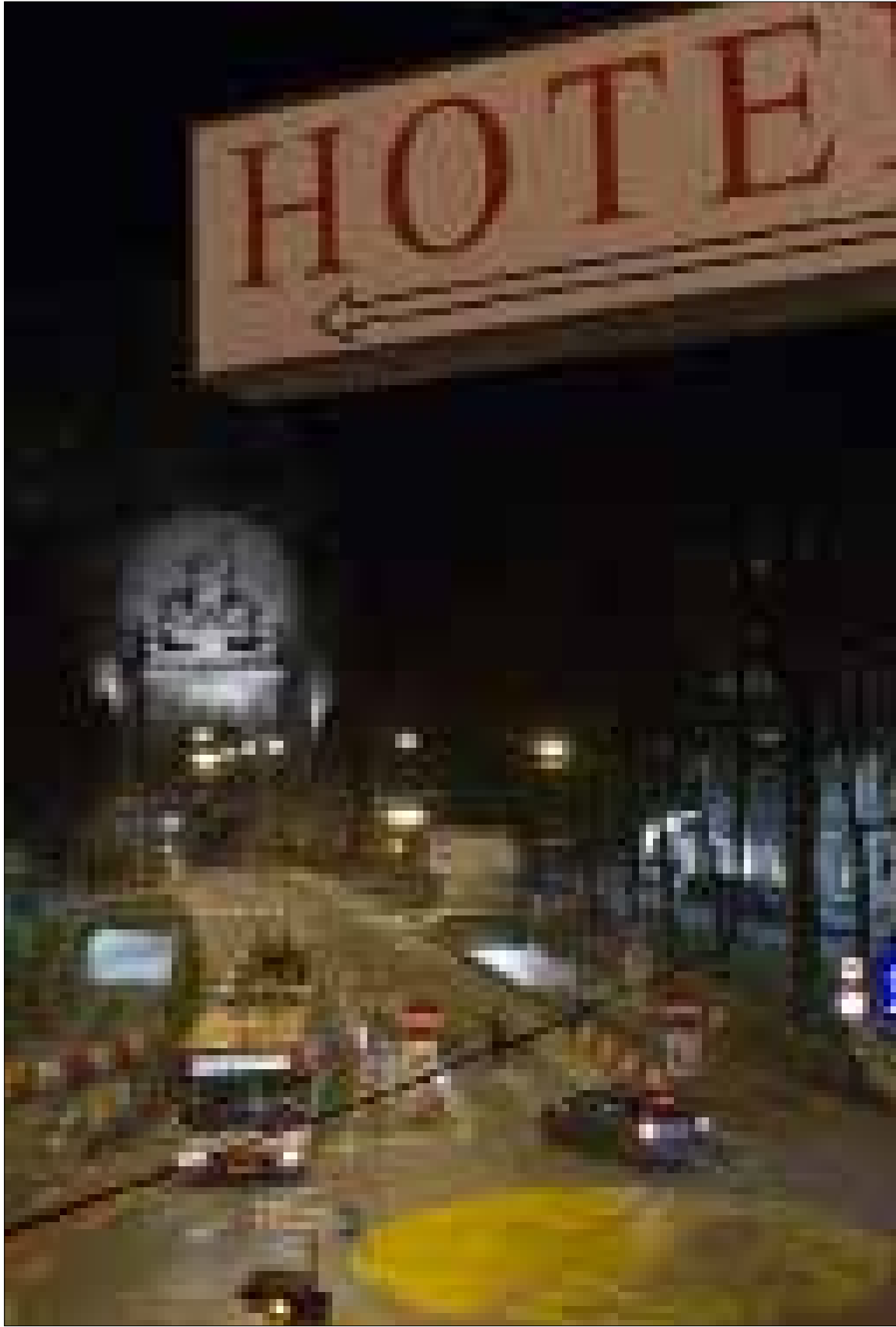
К этому моменту я семь месяцев работал попеременно посудомойщиком и уборщиком, так что предложение принял незамедлительно. Ведь хуже точно не может быть.

– А чем мне вообще придется заниматься? – поинтересовался напоследок.
– Всем, – признался мистер Эмин, – Вообще всем – кроме бумаг. Ими занимаюсь я.

Первый день практики был назначен на четверг. Но в воскресенье, ближе к девяти вечера турецкий владелец финских отелей решил дать свое первое задание.

– Завтра у нас конференция, а зал еще не совсем готов. Можешь подхвять и подготовить? Тебе все объяснят.

На месте выяснилось следующее: во-первых, зал не был готов. В небольшом



босс, – установи проектор и собери стулья, потом можешь идти домой.

В итоге, первый рабочий день плавно перешел в трудовую ночь. Собрать тринадцать икеевских стульев не очень сложно, но долго и настолько однообразно, что уже к концу первого часа я перестал понимать, чем занимаюсь в этой жизни. К середине второго – решил не вкручивать третью перекладину в спинку мебели, ведь две и так прекрасно держали конструкцию целой. Проектор же прекрасно лег на грудь из оставшихся коробок. Все шло как надо...

Местом моей работы стало трехэтажное здание, всего в пятидесяти метрах от главной городской реки.

На первом этаже уже шестьдесят лет работало ателье, в котором я за год увидел ровно трех посетителей, и достраивался магазин восточных деликатесов. Верхние два – занимал отель. По словам Эмина, гостиница уже меняла владельца раз пятнадцать, но как только во главе стал грамотный человек – то есть, сам Эмин – наступило десятилетие стабильности.

Между прочим, расположение для небольшой гостиницы гораздо важнее, чем для Хилтона. Правда, близость к центру города не всегда является необходимостью.

В нашем случае определяющим фактором устойчивого развития стала автобусная остановка и библиотека. Через первую проходило всего три автобуса, но хватило бы и одного. А именно того, который ехал через весь город, выезжал за его пределы, беспорядочно крутился по сельской местности и возвращался обратно. В какой-то момент на его пути появились две фермы, прибегающие к услугам сборщиков-аутсорсеров из Эстонии, России, Вьетнама, Лаоса и Литвы. Те из срезателей помидоров, выпавателей клубней и срывателей цуккини, которые не успевали снять койку в шаговой доступности от непосредственного места произрастания культур, останавливались в нашем отеле.

– Да ты не напрягайся так, это местные садоводы, им много не надо, – успокоил

уютном помещении стояла кафедра, висел экран для проектора и возвышалась пирамида из икеевских коробок. Во-вторых, никто ничего не объяснил. Тот, кто мог это сделать, уволился еще две недели назад и теперь убирает каюты на Viking line.

Эти подробности я узнал от девушки на ресепшн, которая, как выяснилось полчаса позднее, дорабатывает последние две недели и возвращается в Ростов. На свадьбу.

Предчувствуя недоброе, но все же пытаюсь не ударить

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

К тому же, бронирование номера облегчало получение визы, если ее рабочую разновидность получить не удавалось.

Правда тут были свои нюансы – огромное количество гостей из России бронировали номера, получали визу и немедленно бежали резервацию отменять, что довольно сильно мешало вести бизнес.

Зато другие трудящиеся на фермах постояльцы доставляли меньше всего проблем. Обычно они так выматывались на работе, что просто доходили до двери, открывали ее и шли спать. Правда, мусорили по страшному. Некоторые даже умудрялись забить слив в ванной, который был рассчитан на весьма впечатляющие нагрузки.

Впрочем, самые тяжелые времена наступали, когда сбор урожая заканчивался сразу у нескольких номеров. Тогда восточные европейцы закатывали гулянку, распушивая всех остальных гостей.

Вторым поставщиком постоянных клиентов стал владелец библиотеки. Опять же, частной. По слухам, он сорок лет проработал в какой-то безымянной конторе, поэтому истосковался по искусству и человеческому общению.

Раз в несколько недель он устраивал званые вечера, приглашал знаменитых (на локальном уровне, но все же) писателей и поэтов, выбивал из городской администрации деньги на проведение конференций из разряда «тридцать лет нордической фантастики»... Библиотека была через дорогу (по соседству с остановкой) поэтому участники мероприятий останавливались у нас.

При этом, несмотря на начитанность и интеллигентность, беспокойства от них тоже было много. Так, один раз любитель фэнтези о чем-то горячо поспорил с тремя эстонскими строителями, потом вернулся в себе в номер, взял булаву и проломил одному из рабочих голову. Правда, это было не в мою смену.

За стойкой ресепшн тоже всегда кто-то должен стоять. Да и еще один «лишний» человек на смене не помешает – мало ли что.

Поэтому моя зарплата делалась на несколько частей. Официально я работал 15 часов в неделю за 10 евро в час. На практике – выходило около сорока, а на руки я получал чуть меньше 1700 евро. Срочно сделанный алкогольный пастьпорт позволял мне иногда метаться за небольшую барную стойку, чтобы открыть очередную бутылку пива – больше у нас ничего не пили, видимо, аудитория не та. А когда приходила моя смена, цаца, я отправлялся убирать прилегающую территорию или помогать горничным.

В отельном бизнесе ситуация, конечно, получше. В крупных сетях, типа Sokos'a так вообще идеально.



Но вот в частных и семейных гостиницах без серого труда, по-моему, вообще не обойтись. Ведь персонала требуется немало. Одной горничной на двадцать пять номеров недостаточно, нужно как минимум три – в противном случае цикл приведения номеров в порядок будет занимать весь день.

За стойкой ресепшн тоже всегда кто-то должен стоять. Да и еще один «лишний» человек на смене не помешает – мало ли что.

Поэтому моя зарплата делалась на несколько частей. Официально я работал 15 часов в неделю за 10 евро в час. На практике – выходило около сорока, а на руки я получал чуть меньше 1700 евро. Срочно сделанный алкогольный пастьпорт позволял мне иногда метаться за небольшую барную стойку, чтобы открыть очередную бутылку пива – больше у нас ничего не пили, видимо, аудитория не та. А когда приходила моя смена, цаца, я отправлялся убирать прилегающую территорию или помогать горничным.

Горничные, которые не держивались больше чем на

два месяца, получали только почасовую зарплату, поэтому всеми силами затягивали процесс, вынуждая меня выходить в коридор и стучать шваброй по пустому ведру, давая понять, что со мной такие вещи не пройдут. До меня эти обязанности (менеджера, не стучальщика по ведру) выполняла финская девушка, слишком мягкая, чтобы торопить довольно крупных эстонских женщин лет за пятьдесят. Поэтому мой турецкий босс продлевать контракт с ней не стал.

Впрочем, горничных я осуждать не могу. Пашут они за смешные деньги, при этом работа – адская. Ванную надо помыть химией, постель заправить, что не так уж легко. А зачастую приходится перетаскивать ее туда, где она должна была стоять, вернуть всю прочую мебель на прежние места, пропылесосить, помыть пол...

Поэтому теперь я во время путешествий всегда вешаю табличку – «не беспокоить».

Кстати, в том числе и ради безопасности. Даже в слож-

ной экономической ситуации мы никогда не нанимали горничных из непроверенных источников, а заключали договор с финской рекрутинговой компанией. Договор официальный, а вот работники – не особо, даже и не поверишь, что все это в Финляндии.

Конкуренты работали с вьетнамцами, до поры до времени очень успешно – платили процентов на десять меньше, хотя номеров было чуть ли не в два раза больше. Потом, правда, работники не вышли на смену, а руководство перестало отвечать на звонки и письма.

...Торопить приходилось и жильцов. Ведь покинуть номер нужно в одиннадцать утра, но для людей, всю ночь отмечавших рекордный сбор картофеля или споривших о превосходстве магии над технологией, это было равносильно чуду.

Для гостиницы на сто номеров это не критично – можно просто переместить заселяющихся на другой этаж.

В нашей же ситуации даже один не освободившийся во-

время номер – проблема. Внизу уже сидят следующие постояльцы (особенно, в высокий сезон), а человек с ресепшн не может оставить пост и пойти выволакивать наружу гостей в трусах.

Поэтому стучаться и будить я начинал уже после восьми утра, если была хоть малейший шанс, что постояльцы подведут. Некоторые из них начали писать жалобы, но владелец гостиницы, видя, что количество «просроченных» номеров резко пошло на убыль, особо наказывать меня не стал.

Тем более, что его силы уходили на постоянную борьбу с управляющей компанией.

За важное оборудование – вентиляцию, холодильники и IT отвечала частная фирма, и с ней проблем никогда не было. А вот мелкий, бытовой ремонт ложился на плечи компании, за которой была закреплена улица целиком. Сотрудников у нее было немного и почти всегда они были на выездах. Поэтому спешить к нам, чтобы разобраться почему батарея шипит или вентилятор в номере издает звук «кр-кр-кр» обычно никто не собирался.

Зато жалобы от постояльцев появлялись уже на следующий день после отъезда, что для репутации гостиницы весьма губительно. При этом, мне – в соответствии с финскими законами: то есть, из-за отсутствия соответствующего сертификата – прийти и починить термостат на батарее было нельзя. В этом плане Эмин был крайне щепетилен.

Ну а больше всего проблем было с «одноразовыми» постояльцами. Так, однажды к нам заселились одиннадцать женщин из Кении. Их мужья отправились на конференцию в Хельсинки, а жен оставили в первой финской столице – наслаждаться морским бризом и культурной программой. Узнав, что мы предлагаем услуги СПА, кенийки почему-то решили, что его зоной является вся гостиница без исключения и начали ходить по коридорам в полностью обнаженном виде. После первых жалоб мне пришлось отправиться проводить воспитательную беседу, которая, впрочем, не принесла никаких результатов.

В итоге женщины сбежали, не заплатив, да еще накатав огромную жалобу, обвиняя персонал отеля в расизме, сексизме и общей профессиональной непригодности.

К счастью, их мужья вошли в положение, принесли извинения за спутниц и оплатили все счета.

Алексей Табаков

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

Такси вызывали?

Жители Финляндии, с одной стороны, охотно ездят на такси – когда за это платит их работодатель или государство. С другой – пытаются всеми силами этого избежать, если приходится раскошелиться самостоятельно. Дорого, иногда долго, а иногда абсолютно непрофессионально: когда лицензию получал не знающий дорог человек. В общем, индустрии доставки людей из одной части города в другую требовалась серьезная встряска. И она произошла. Наш корреспондент Алексей Табаков разобрался в том, как работает таксистом в Хельсинки.



ИГОРЬ ТАБАКОВ

Не важно, какой опыт ты имеешь, – рассказывает Станислав – но для получения лицензии таксиста нужно было пройти обязательный тест. А перед ним – не менее обязательный курс на тридцать-сорок часов. Причем курсы назначались государственной компанией (агентством транспортной безопасности), а проводились уже частными посредниками.

Обычно они специализировались на чем-то одном. Но в моем случае после дневных курсов для таксистов сразу же следовали вечерние – для тех, кто в скором времени будет заниматься перевозкой опасных грузов. Основными посетителями и тех, и других были пакистанцы, русские и эстонцы. А единственным финном, с которым мне удалось там познакомиться, был мрачного вида Эссе. Дома его

ждали два ребенка, жена, собака и недописанная книга, поэтому три часа зубрежки правил он воспринимал как разгрузку.

При этом необходимо было как минимум год владеть правами категории B, не иметь случаев запрета на управление транспортным средством (даже временного), соответствовать всем критериям здорового человека (как минимум группы 2) и иметь персональные характеристики, подходящие для такой работы.

Без крепкого здоровья здесь вообще не обойтись – ведь по правилам водитель такси должен оказывать посильную помощь клиентам: от погрузки чемоданов до их донесения куда-нибудь на пятый этаж. Без лифта. А заодно и самого клиента, который иногда не держится на ногах.

Также перед подачей документов на лицензию необходимо было пройти тест на знание будущей области работы. Обычно оно ограничивалось муниципалитетом, поэтому просто так начать работать в Турку, переехав из Хельсинки, не выходило. Еще нужно было найти инструктора, который имел право оценить твоё понимание устройства Турку, назначить с ним встречу, пройти уже индивидуальный тест, ответить на каверзные вопросы...

И, если агентство транспортной безопасности строило свою проверку на вполне шаблонных заданиях, то индивидуальный инструктор мог спрашивать почти все, что угодно.

Мой, например, любил смешивать финские и шведские названия улиц. Потом мне рассказали, что так делать было вообще-то нельзя.

Впрочем, на практике подобные знания пригодились почти сразу.

Ведь конкретный адрес с номером дома называет от силы половина клиентов. Остальные едут в определенный бар, ночной клуб, больницу или магазин, не имея ни малейшего представления даже о названии улицы. Однажды я забрал с паром двух пожилых британцев, которым необходимо было попасть к «высокому монументу с птицей», где двадцать лет назад у них состоялось первое свидание.

А в другой раз я поночи возил расстроенного финна, который несколько часов назад забыл в баре служебный ноутбук. Проблема заключалась в том, что досуг с коллегами после окончания рабочего дня перерос в разухабистую пьянку, и число посещенных заведений перевалило за восемь. Причем назва-

ние последних пяти офисный работник не помнил совсем, и объяснял, куда ехать примерно вот так:

– Там, значит, была желтая вывеска, а напротив – магазин игрушек. Если там не найдем, то еще вариант со смешной террасой, где-то около небольшого парка, у воды. Или тот, с большими окнами...

В итоге мы объехали пятнадцать баров, но так ничего и не нашли.

Впрочем, теперь поистине революционные изменения в транспортном законодательстве несколько смягчают привязку водителя к району работы. К примеру, раньше «центром» являлась станция компании, в некотором радиусе от которой работник и мог брать пассажи-

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ



ИГОРЬ ТАБАКОВ

ров. Теперь же любой частный предприниматель сможет сам решать – в какой части муниципалитета начать смену. Правда, самые «рыбные» места – такие как вокзал, аэропорт и многие больницы, все равно потребуют получения специального разрешения.

Это не прохождение новых курсов или большой опыт работы. Просто надо успеть вовремя заполнить бумаги и послать в соответствующие инстанции.

Решит ли это проблему долгого ожидания свободной машины в том же аэропорту?

В часы пик, когда одновременно приземляется десять самолетов, все упирается не в то, что таксистов недостаточно, а в физическое отсутствие места, куда они могут подъехать и подобрать прилетевших. Именно поэтому частники, используя Uber, советуют клиентам самостоятельно пройти полторы сотни метров – к ближайшей парковке. (Ну и, разумеется, потому, что с официальными таксистами у них были очень натянутые отношения).

Поэтому теперь количество полос у зала прилета увеличится на четыреста процентов – с одной до четырех. Три из них уже поделили между собой крупные компании, а последняя останется для новичков.

Аэропорт же стал местом тестирования новой системы –

цены за «посадку» и каждый последующий километр указываются на больших экранах, которые установлены вдоль каждого ряда, что в теории позволяет клиентам выбрать удобное для себя сочетание цены и длины очереди. На практике же, по утверждениям самих таксистов, клиенты садятся в первую свободную машину, что бы наконец-то выбраться из аэропорта.

Впрочем, чтобы таксист особо не расслаблялся, каждые пять лет все равно необходимо подтверждать уровень своего мастерства на очередных курсах. Если ты работаешь в большой компании – это не проблема, ведь уже за полгода отдел кадров начинает напоминать, мол, пора бы записаться. А вот мелким предпринимателям приходится рассчитывать только на себя. И если так получилось, что пять лет прошло, а ты забыл напомнить государству, что все еще не разучился отвозить людей из точки А в точку Б, то могут и штраф выписать.

При этом учитываются и прошлые нарушения. Формально, если пять лет назад претендент на таксиста получил штраф за превышение скорости, то вроде нет повода считать его ненадежным. Но лично я знаю случаи, когда человеку отказали на основании того, что в 2009 году он один раз проехал на красный свет.

...Практически все компании предпочитают водителей-предпринимателей. Потому что они сами отвечают за свою страховку, пенсии и, скорее всего, не уходят в отпуск.

С одной стороны, я их понимаю.

С другой – хороший водитель не всегда является даже приемлемым бизнесменом. Кто-то неправильно рассчитывает налоги, кто-то покупает страховки подешевле у сомнительных компаний, третьи ведут финансовый отчет на вырванных из блокнота листах. Поэтому для владельца компании риск потерять водителя из-за «бумажных» проблем всегда остается. А в моей практике был случай, когда одного из коллег задержали за торговлю наркотиками прямо посреди смены. Поэтому я понимаю тех, кто предпочел зарабатывать в Uber. Уверен, что многие из них даже честно платили налоги.

Новый закон, сильно упрощающий – а главное, ускоряющий – получение лицензии для всех владельцев собственного транспортного средства, вызвал немало вопросов.

Ведь по одну сторону баррикад оказались действующие таксисты, у которых внезапно появилось почти две тысячи конкурентов и число их продолжает расти.

По другую – решившие сесть за руль не только вчерашние офисные клерки, официанты и

продавцы, но и гости из Эстонии, Латвии и даже Швеции.

И многие из них привыкли к гораздо более жестким методам конкуренции, чем их финские коллеги. Работать по 12 часов, делить одну машину на трех водителей, полностью игнорировать негласный этический кодекс – все это теперь вполне допустимо.

Впрочем, главы крупных компаний уверены – золотая лихорадка быстро сойдет на нет. Хотя бы потому, что рассчитывать на прирост числа клиентов особо не стоит.

Ведь цена за поездку ощути-мо не снизится. Страховки, стоимость топлива, обслуживание машины, которая стала рабочим инструментом, антимонопольная и антидемпинговая политика – все это ставит довольно жесткие рамки.

К тому же работа, когда основная прибыль делается в ночные часы, не мотивирует экономить на собственной зарплате. А растущее количество конкурентов заставит вкладываться в маркетинг. Не говоря уже о том, что приложение для смартфонов стало необходимо даже для мелких компаний.

Поэтому таксистам-новичкам придется осваивать не только новые районы и непопулярные часы работы, но и технологии. Зато клиентов наконец-то ждет чудо – вызвать такси в спальный район в половину

шестого утра больше не станет испытанием терпения и не будет требовать резервирования за сутки.

– Много решивших себя попробовать отсеется именно потому, что это адская работа, считает Станислав, – думаю, треть из тех, кто этим летом получил лицензию. Очень много стресса, чтобы за две-три смены полностью «выгореть». К примеру, финны после обильных возлияний любят поговорить и обычно такие ночные разговоры приносят мало удовольствия. Жалуются на жен, мужей, работу, жизнь в целом. Кто-то начинает ругаться уже с водителем. А если укачает, то вообще беда. Вот что будет делать неконфликтный, спокойный человек, которому трое пассажиров прямо скажут, что платить не будут? А уж если новый закон позволяет устную договоренность о цене, то торговаться могут начать обе стороны, и преимущество будет не всегда на стороне водителя. Хотя бывает по-разному. Один коллега мне хвастался, что заставил заплатить тройную цену компании, которая разлила в салоне шампанское. Не много, считай бокал, но водитель отказался возвращать карточку, пока желаемую сумму ему не оплатят, хоть другой карточкой, хоть кэшем. Оплатили. Но как в таком случае будут разбираться с частником, я, честно говоря, не знаю. 🐺

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

Трудности перевода

Несмотря на то, что разделение человечества по языковому признаку произошло десятки тысяч лет назад, официально профессия переводчика появилась буквально «вчера». То есть, после второй мировой войны. Катализатором стал Нюрнбергский процесс, когда немецкий язык оказался самым востребованным, а профессионалов явно не хватало для полного взаимопонимания. Впрочем, за семь десятков лет пока даже сами переводчики еще не сошлись во мнении – как обозначать свою профессию. О том зачем переводчику учить анатомию, сколько стоит участие в судебных заседаниях и куда приводит самоцензура рассказывают переводчицы Оксана и Наталия.

Судя по всему, проблема серьезней, чем мы полагаем, – задумчиво произнес финский врач, просматривая заключение российского коллеги, заверенное у официального переводчика, – у вас что-то не то с хвостовой костью.

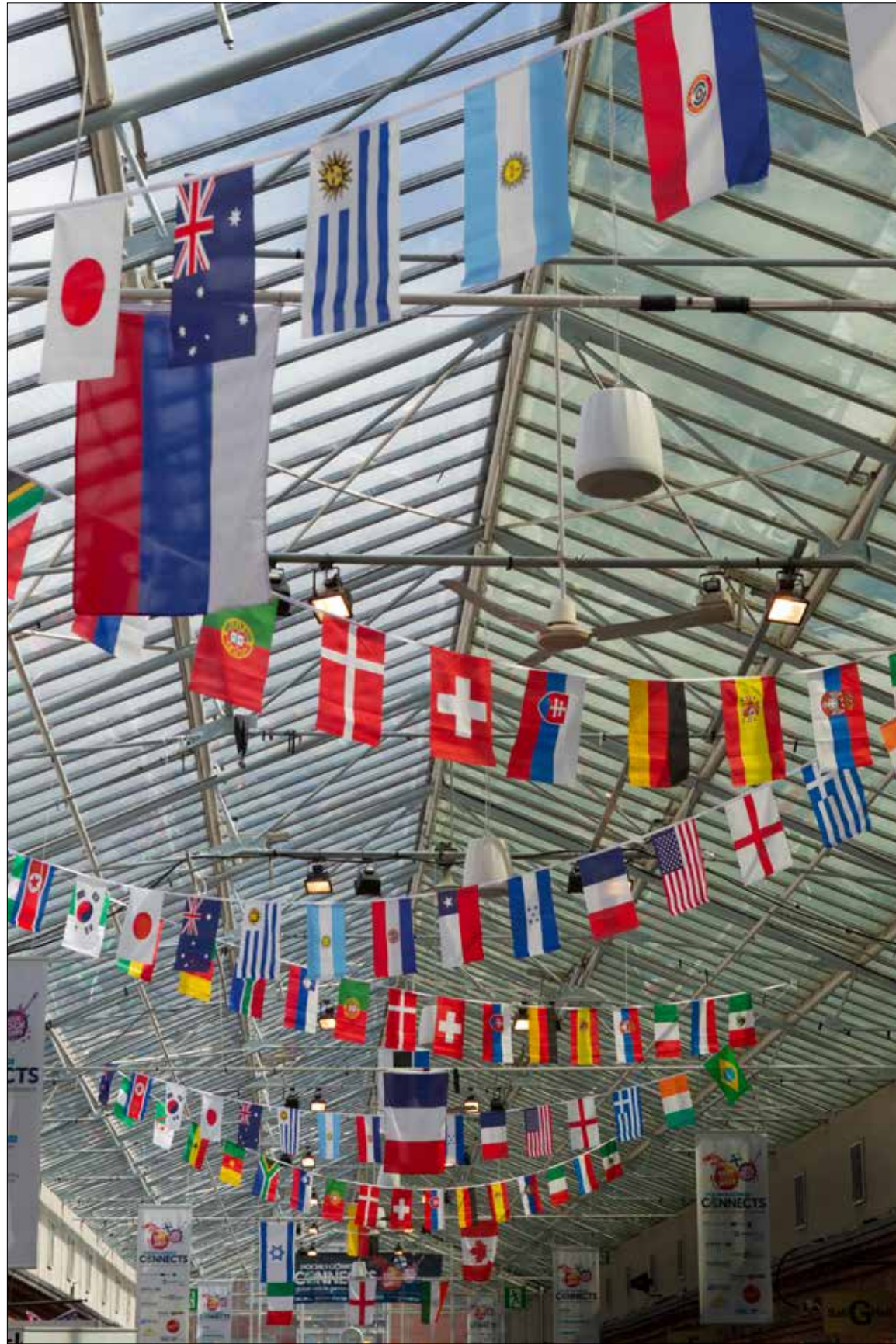
– Хвостовой костью? – забеспокоился пациент.

– Хвостовой костью или конским хвостом. Хотя моя практика подсказывает, что у человека ни того, ни другого нет.

А вот в документе есть. И подобный курьез – не единственный. Ведь несмотря на крайнюю несхожесть языков, у России и Финляндии масса общих интересов. Бизнес, культура, спорт, официальные мероприятия, тысячи тонн бюрократических бумаг... При этом английский язык не всегда оказывается допустимым вариантом, даже если стороны на нем говорят. Поэтому ответственность за взаимопонимание ложится исключительно на плечи переводчиков.

– Врачи, юристы, программисты и прочие эксперты получают диплом только после подтверждения определенного набора навыков и знаний, – рассказывает Наталия – У нас все гораздо сложнее. Многие считают – знаешь два языка, можешь на них говорить и читать – значит ты вполне себе переводчик, слова-то понятные, чего тут думать. Именно поэтому в Финляндии складывается парадоксальная ситуация – найти человека, который готов перевести с финского на русский (и обратно) можно за пять минут. Но вот тех, кто сделает это действительно качественно и профессионально – практически нет.

Почему так сложилось? В первую очередь, из-за кажущейся простоты. Ведь формально для переводческой деятельности достаточно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, пройти какие-нибудь курсы, распечатать диплом из интернета... и ждать клиентов. Это привлекает людей, которые довольно давно иммигрировали в Финляндию, выучили



язык и теперь ищут способ для творческой реализации.

Чаще всего они идут в так называемый «сопроводительный» перевод. Это не самая высокооплачиваемая работа, зато практически не ограничивается какой-либо узкой сферой. Например, чтобы сходить с клиентом к врачу, в налоговый

офис или помочь разобраться в переписке с Kela, диплом не требуется.

Достаточно прийти на собеседование в ту или иную контору, нанимающую фрилансеров. Если фирму удовлетворяют ваши языковые познания, то можно хоть завтра приступить к работе. При этом сам клиент никогда не

знает, кого к нему пришлют – профессионала с десятью годами практики или новичка, взявшего свой первый заказ.

Более того – многие переводчики говорят и пишут на языке, но при этом не знают элементарной грамматики и пунктуации. Поэтому нередки случаи, когда

люди платят за перевод, привозят его в Финляндию, а тут его не принимают, так как написано черт знает что. Хотя на первый взгляд все в порядке. С авторизованными переводчиками такой проблемы скорее всего не возникнет – они проходят серьезный экзамен, где балы снижаются за любую ошибку, включая неправильно расставленные запятые.

К тому же, знания языка без понимания страны, ее культуры, особенностей, регионов и истории совсем недостаточно, чтобы называть себя специалистом.

Кстати, довольно часто выступают дети иммигрантов, которые с ранних лет занимаются непосредственной практикой – переводят родителей, которые еще не успели выучить язык на должном уровне. А уж если родственников много и каждому требуется помощь, то мастерство оттачивается почти до совершенства. Разумеется, это не официальная работа, денег за нее не платят, но за то нередко на всю жизнь остается неприязнь к такой деятельности. Или же, наоборот, проникаются духом профессии и идут учиться на переводчика.

Впрочем, этические и профессиональные нормы запрещают переводить официальные документы своим родственникам, знакомым или друзьям. Поэтому, если за переводом обратился знакомый, то лучше всего порекомендовать ему надежного коллегу.

Не слишком, правда, близко. Потому что еще одним серьезным нарушением является разглашение конфиденциальной информации. Ведь даже начинающий переводчик за пару месяцев узнает о своих клиентах много того, о чем не знают даже их родственники и друзья. Какие лекарства они принимают, сколько денег получают от государства, планируют ли расширять бизнес или готовятся к банкротству...

Если такие данные попадут в открытый доступ, клиент всегда сможет подать в суд на разглагольствующего тоамача.

Особенно это касается письменного и авторизованного перевода. Дело в том, что если переводчик ставит на документ печать, то он (или она) гаранти-

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ



рует, что смысл полностью сохранен.

– К примеру, мне принесли диплом бакалавра, – рассказывает Наталия. – Я устала (или отвлеклась) и вместо бакалавра написала – магистр. И поставила печать. Любое официальное учреждение (компания) по умолчанию верят мне. Печать то стоит. Но если, к примеру, работодатель начнет проводить собственное расследование и докапается до истины, то отвечать будет не только человек с фальшивым дипломом, но и я. В этом смысле самым громким за последнее время случаем стала история с медбратом, который попросил своего знакомого переводчика поменять его титул на «врач». Обман раскрылся только через пять лет, после чего оба понесли серьезное наказание.

Да и вообще письменный легализованный перевод – это уже совсем другой уровень. К нему допускают только после прохождения определенных курсов, окончания высшего учебного заведения и очень сложного экзамена. Какой включает в себя не только знание непосредственно языка, но и его формальной стороны, использующейся в бюрократических документах. Полный курс юриспруденции для этого проходит не нужно, но базовые термины понимать необходимо.

В Финляндии вообще уделяют много времени этике профессии. Любая крупная компания устраивает периодическую рассылку, разбирая те или иные случаи недопустимого поведения, которые не связаны с ошибками непосредственно в работе. Например, недавно посоветовали, мол не стоит использовать слишком много парфюма – в Финляндии люди очень чувствительны к запахам.

Это может показаться мелочью, но в такой небольшой стране профессия строится исключительно на репутации. Сарафанное радио вполне может привести к тому, что клиенты будут приходить в компанию и просить заняться их делом только одного конкретного сотрудника.

Правда, справедливо и обратное – при малейшей ошибке придется искать работу уже в другой сфере.

А некоторые государственные организации, к примеру, полиция и суды, стоят особняком – они нанимают только тщательно проверенных специалистов и очень-очень редко пополняют их ряды.

Есть переводчик, который уже двадцать лет присутствует на процессах? Значит, к нему и будут обращаться следующие десять. Или до тех пор, пока он лично не поручится за новичка. Которому, кстати, для допуска к судебным процессам придется вступить в реестр и платить ежегодные членские взносы – что-то около четырехсот евро. Причем без малейшей гарантии, что его когда-нибудь вызовут на реальный процесс.

Зато и оплата тут соответствующая – около пятидесяти евро в час.

Над судами по высоте расценок идут всевозможные

международные конференции. Которые, впрочем, привлекают не только оплатой, но и комфортабельными номерами в хороших отелях, и чувством собственной важности – ведь вся эта куча политиков зависит теперь исключительно от тебя.

Хотя даже на самом высшем уровне квалификация не всегда соответствует должности. К примеру, официальный переводчик, сопровождающий президента России во время его визитов в Финляндию, прекрасно владеет языком, но, к удивлению многих, лишь устаревшей лет на тридцать версией. Да, понятно, что он занимает свой пост десятилетия, у него исключительный богатый опыт... Но любой язык – это постоянно меняющаяся среда и профессионал обязан следить за тенденциями.

...На посторонний взгляд тем, кто занимается письменным переводом, проще всего рассчитать свою зарплату – просто брать определенную сумму за страницу.

Единственная проблема – какую именно. И, если с документами все более-менее понятно, то вот с художественной и технической литературой – гораздо сложнее.

Ведь сначала нужно прочитать книгу целиком. А потом уже начинать сажать.

Например, путеводитель. Где, разумеется, много исторической информации, но ее нельзя просто дословно перенести на другой язык. Обязательно нужно

прочитать, минимум, что пишут про то или иное событие как на языке оригинала, так и перевода. Уточнить принятые стандарты в

названии городов, имен людей, произношении.

Все это отнимает больше времени, чем непосредственно перевод.

К примеру, в западной Финляндии есть небольшой городок Huittinen. Обычному человеку он знаком только как малая родина одного из президентов. Причем на кириллице этот населенный пункт может выглядеть и как Хуйттинен, и как Гуйттинен. Где-то между полюсами точной транскрипции и «принципом благозвучия» расположились Хюитинен и Хойттинен. Никакого однозначного ответа для переводчика в данной ситуации нет, но вся ответственность ложится все равно на него.

Кроме того, в тексте могут встретиться стихи. Хорошо, если произведение известное и его можно найти в уже «готовом» виде. Правда, с финскими поэтами это, скорее, редкость. Так что придется либо предпринять очередной забег в архивы, либо донести до читателя смысл, пусть и белым стихом.

Поэтому на какие-то двадцать страниц уйдет десять часов, зато на следующих пяти можно застрять на неделю. Из-за этого перевод книги чаще всего подается как проект – целиком. И реализация занимает полгода минимум – ведь каждой паре страниц нужно «отлежаться» несколько дней.

Да и не у всех мелких издательств есть собственный редактор, но отдать непроверенный профессионалом текст в печать – потеря репутации. А зарплата редактора будет вы-

читаться из общей проектной стоимости и тем самым уменьшать заработок самого переводчика. Плюс консультации юристов, историков, литературоведов или айтишников (в зависимости от темы).

Не легче и тем, кто работает с аудио-визуальным контентом. В Финляндии – как и во многих европейских странах – не принято дублировать фильмы, а два государственных языка вынуждают помещать на экран сразу две строчки субтитров. Хотя даже в одну невозможно уместить полный перевод того, о чем говорят герои на экране. Слишком много текста, слишком мелко, слишком непонятно. Разумеется, в некоторых случаях смысл искажается, а где-то и вовсе теряется.

А когда финское кино выходит в международный прокат возникают свои проблемы. Так в недавнем фильме про зимнюю войну в тылу встречаются призывники из пяти разных регионов, причем у каждого свой акцент, свое произношение, свои – местные – шутки. Иногда даже сами носители языка могут что-то не понять. Как в таком случае донести до немцев или русских, что Пекка говорит не просто по-фински, а на наречии округа Хяме или Рауму? Плюс киноиндустрия всегда предполагает спешку, сжатые сроки и deadlines, перескакивающие на неделю раньше положенного.

Еще одна сложность переводческой деятельности в том, что языков много, и стандарты для знания каждого из них подобрать тяжело. Разумеется, есть общепринятая таблица уровней, составленная по общеевропейской «компетенции владения иностранным языком».

Таким образом в теории выстраивается вертикаль, где внизу – знания, позволяющие обеспечить элементарное бытовое общение, а на вершине – способность воспринимать тексты любой сложности: от новостей политики до физики... Но как оценить при приеме на работу переводчика с арабского, в котором существует десяток диалектов? Или носителя экзотического языка, чьи навыки не может подтвердить никто из нанимателей лично?

Судя по пресс релизам эта проблема, действительно, стала распространенной – вчерашние беженцы, пройдя несколько уроков финского, приходят в государственные органы, рекомендуя себя как переводчиков, готовых незамедлительно начать оказывать услуги своим соотечественникам.

Правда, качество подобного сервиса оставляет желать лучшего. 🐼

Алексей Табаков

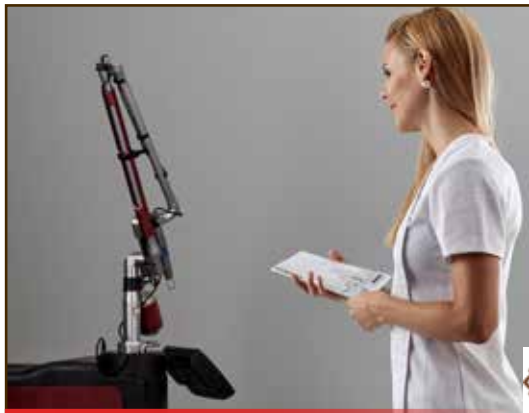
РЕКЛАМА



LUX Express

Путешествуйте из Хельсинки
в Санкт-Петербург на
комфортном автобусе!

Делитесь впечатлениями под хэштегом **#luxexpress**
Купите онлайн дешевле **www.luxexpress.eu**



Ihoakatemia
DERMATOLOGIN KLINIKKA
PLASTISURGILINEN KLINIKKA

Старение включает в себя различные изменения. Дряблость кожи, морщины, атрофия тканей, отсутствие тонуса, пигментные пятна, изменения капилляров – все это нуждается в коррекции с использованием комбинированных методов и технологий. Целью эстетической дерматологии является улучшение качества кожи, повышение ее жизнеспособности, замедление процессов старения кожи и отсрочка хирургических процедур. Хотя качество ухода за кожей имеет важное значение и после хирургического вмешательства. Ведь операция не улучшает качество кожи и процесс старения продолжается.

В клинике Ihoakatemia используются новейшие методы омоложения, лифтинг без хирургии, а также лечат акне, розацеа и другие кожные заболевания, проводят косметические инъекции ботулина, гиалуроновой кислоты и другие омолаживающие и корректирующие процедуры.

Ihoakatemia находится в самом центре Хельсинки.
Erottajankatu 1-3, 3th Floor, 00120 Helsinki, Finland
Записаться на консультацию (пока только на английском или финском языках) можно по телефону: +358 10 616 8989 или электронной почте: info@ihoakatemia.fi
В Таллине у клиники есть филиал Dermamed где цены чуть ниже финских, а большинство персонала говорит на русском.
Запись по телефону +372 66 00 199 или по электронной почте: info@dermamed.ee



**ВАШ СКЛАД
В ФИНЛЯНДИИ**

в городах Хельсинки
и Лаппеенранта

+7 911 000-90-70
+3 584 070-96-999

info@hugoexpress.fi
andrei@hugoexpress.fi
anton@hugoexpress.fi

www.hugoexpress.fi



Grand Tour of Switzerland

Swiss Travel Pass

-  travelling by bus, train and boat
-  unlimited access on the network of SwissTravel System
-  free entrance to over 480 museums and exhibitions
-  up to 50% discount on most mountain excursions



www.swiss-pass.ch

www.novosti-helsinki.com
editor@novosti-helsinki.com
Издатель: European Values ry
Телефон: + 358 (0)458798768, +358449766194
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, +358449766194
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

