

Здесь минимальная стоимость билета в одну сторону составляет 3702 рубля.

Тем не менее Алла Юрова подчеркивает, что цель ВВСС состоит в эффективном управлении аэропортом и обеспечении окупаемости инвестиций, а не в снижении цен на перелеты. «Однако, как правило, увеличение количества обслуженных пассажиров приводит к росту доходов аэропорта, поэтому управляющая компания заинтересована в привлечении перевозчиков с высоким пассажиропотоком. Представляется, что в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры задачу увеличения пассажиропотока наиболее успешно могут решить авиакомпании, использующие гибридную и лоукост-модели», — полагает она.

По ее словам, гибридные перевозчики стараются охватить как можно больше сегментов рынка, в результате эта модель становится все популярнее в мире, и в России в том числе. Например, к мировым гибридным авиакомпаниям можно отнести Air Berlin, Air Baltic, Fly Dubai. В России элементы гибридной модели недавно стали использовать «ЮТэйр» и «Трансаэро». Развитие отношений с гибридными моделями может включать проведение более гибкой ценовой политики и дифференциацию уровня сервиса, что отразится на снижении аэропортовых сборов для авиакомпаний и создаст возможности для снижения тарифа. «Однако здесь ВВСС могут столкнуться с конфликтом интересов: реконструкция аэропорта (с учетом недавно открытого терминала) оценивается более чем в €1,2 млрд, в результате чего потенциал для существенного снижения аэропортовых ставок отсутствует», — подчеркивает аналитик ИК «Регион». ■

18 → МАСТЕРА ЧУЖОЙ КРАСОТЫ По мнению профессионалов, в Петербурге достаточно остро стоит вопрос поиска кадров. «В городе много школ парикмахерского искусства, но кроме как в деле их выпускников никак не проверить», — замечает госпожа Белоусова. Представитель одной из городских сетей констатирует: салонов красоты сейчас значительно больше, чем хороших профессионалов, поэтому салонам приходится переманивать к себе мастеров. «Тем, у кого нет денег, чтобы заманить к себе сильного специалиста, ничего не остается, кроме как работать с новичками или с посредственными работниками. Приходится либо вырывать из них проффи, теряя время и деньги на их обучение, либо проигрывать своим конкурентам», — говорит собеседник издания.

Сотрудник другого салона красоты рассказывает, что руководство чаще всего боится вкладывать свои деньги в обучение мастеров, поскольку опасается, что с новыми знаниями работник быстро найдет себе новое, более оплачиваемое место работы. «Поэтому мастера, которые хотят развиваться, чаще всего сами платят за свое обучение», — поясняет он.

Если парикмахера или мастера по маникюру на работу могут взять, руководствуясь только его профессиональными навыками, то у косметолога и массажиста обязательно должно быть медицинское образование, соответствующий стаж, действующая санитарная книжка, а к массажным и косметологическим кабинетам предъявляются особые требования.

Чаще всего мастера либо вообще не трудоустроены официально, либо каж-

дый из них имеет собственное открытое ИП. Специалисты с собственной клиентской базой получают процент от выручки, но в только что открытых салонах, где еще немного посетителей, подобная схема не выглядит привлекательной для мастеров, поэтому они получают фиксированную сумму за выход. В среднем сотрудники салонов красоты получают по 2–4 тыс. рублей за выход, работая по графику «два через два».

ФАКТОРЫ УСПЕХА Все опрошенные ВГ эксперты полагают, что один из главных секретов успеха салона красоты заключается в его расположении и в социально-экономическом уровне района, в котором он находится.

«В зависимости от местоположения выбирается концепция салона: либо это маленький салон формата „у дома“, рассчитанный на оказание услуг каждогодневного спроса: сделать макияж, быструю укладку, подстричь ребенка и прочее. Если же место престижное, то это будет салон классом выше, с более высокой ценой услуг и уровнем мастеров», — рассуждают специалисты компании Colliers International.

«Как правило, успешный салон красоты открывается, уже имея наработанную базу или известных мастеров, которые смогли бы привлечь дополнительный поток клиентов. Средняя арендная ставка для подобных помещений варьируется от 800 до 2 тыс. рублей за квадратный метр, а средняя площадь таких помещений составляет 50–80 кв. м. В объектах должен быть предусмотрен один большой зал и несколько подсобных помещений. Кроме этого, должны быть предусмотрены определенные мощно-

сти и горячее водоснабжение на объекте. Для того чтобы проект был востребован на рынке, он должен располагаться вблизи метро, в местах пересечения интенсивных транспортных и пешеходных потоков», — считает Александра Смирнова, директор департамента инвестиционного брокериджа NAI Besar в Санкт-Петербурге.

Кроме этого, привлекательными местами для открытия салонов красоты являются большие жилые комплексы в спальных районах и точки, расположенные либо в торговых комплексах, либо по дороге между несколькими из них — именно там ходят люди, у которых есть свободные деньги.

Роман Гринченко уверен, что для стабильной работы салона красоты необходима продуманная стратегия раскрутки: помимо самого расположения, важно знание людей, о том, что около них открылся салон красоты. «В случае неудачи чаще всего организация переезжает на другое место», — говорит господин Гринченко.

Руководитель «Ниццы» Надежда Белоусова уверена, что действующий салон красоты должен иметь качественную и привлекательную вывеску, а с клиентской базой обязательно проводить регулярную работу, предлагая хотя бы в виде SMS-сообщений скидки и особые условия, как для постоянных, так и для новых посетителей.

Несмотря на высокий уровень конкуренции на этом рынке и сложность выживания для маленьких салонов, эксперты Colliers International констатируют, что в то же время ниша премиального сегмента не так уж заполнена и в ней еще есть место для новых брендов. ■

СТРАХОВАНИЕ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ



**ОСАГО • КАСКО
КВАРТИР И ДАЧ • ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ
БИЗНЕСА • ТУРИСТОВ**

Гаккелевская ул., 21А (812) 346-84-48
Московский пр., 212 (812) 303-82-22
Инф. диспетчерская (812) 346-85-23
www.reso.ru

РЕСО
ГАРАНТИЯ
с нами надежнее

Светлана Николаевна Хазова,
первый заместитель директора филиала «Северо-Западный региональный центр»
«РЕСО-Гарантия»:

— Большой популярностью в настоящее время пользуются три вида страхования от несчастных случаев. Наиболее востребовано коллективное страхование от несчастного случая сотрудников предприятий. Помимо корпоративного страхования, спросом пользуется страхование детей от несчастного случая. И, наконец, все больше интерес к страхованию топ-менеджеров от несчастного случая.

Потребность в таком страховании обусловлена тем, что все больше людей понимают: последствия несчастного случая с ребенком могут обернуться серьезными расходами, от которых можно застраховаться. А для руководителей предприятий — это один из важных элементов соцпакета, который помогает удерживать специалистов высокого класса и защищать материальные интересы сотрудников.

Также стоит отметить рост программ страхования от несчастного случая при кредитовании, это одно из быстро развивающихся направлений, в том числе и благодаря позиции банков.

Рынок страхования от несчастных случаев в России был и остается очень перспективным, но пока наши сограждане больше думают о защите имущества, в первую очередь автотранспорта, а страховать себя, свою жизнь и здоровье считают неважным.

Что делать при наступлении страхового случая? Если был причинен вред здоровью, застрахованный обязан незамедлительно обратиться к врачу и в дальнейшем неукоснительно соблюдать рекомендации медицинских работников.

Затем необходимо сообщить о случившемся страховой компании, причем любым доступным способом, позволяющим объективно зафиксировать факт обращения. Срок, в который необходимо это сделать, как правило, не должен превышать 30 дней с момента наступления события. После получения всех необходимых медицинских документов (больничный лист, справка лечебного учреждения) необходимо подать письменное заявление на страховую выплату. Если же страховой случай произошел на работе, то необходим акт о несчастном случае на производстве.

Когда речь заходит о страховании от несчастного случая близких, друзей или родственников, мы рекомендуем максимальное покрытие по территории страхования (территория России или весь мир, если вы путешествуете), расширенный пакет выплат, действие полиса 24 часа в сутки и страховую сумму не менее 1 млн рублей. Спокойствие, защищенность, уверенность в будущем — это и есть преимущества страхования от несчастного случая.