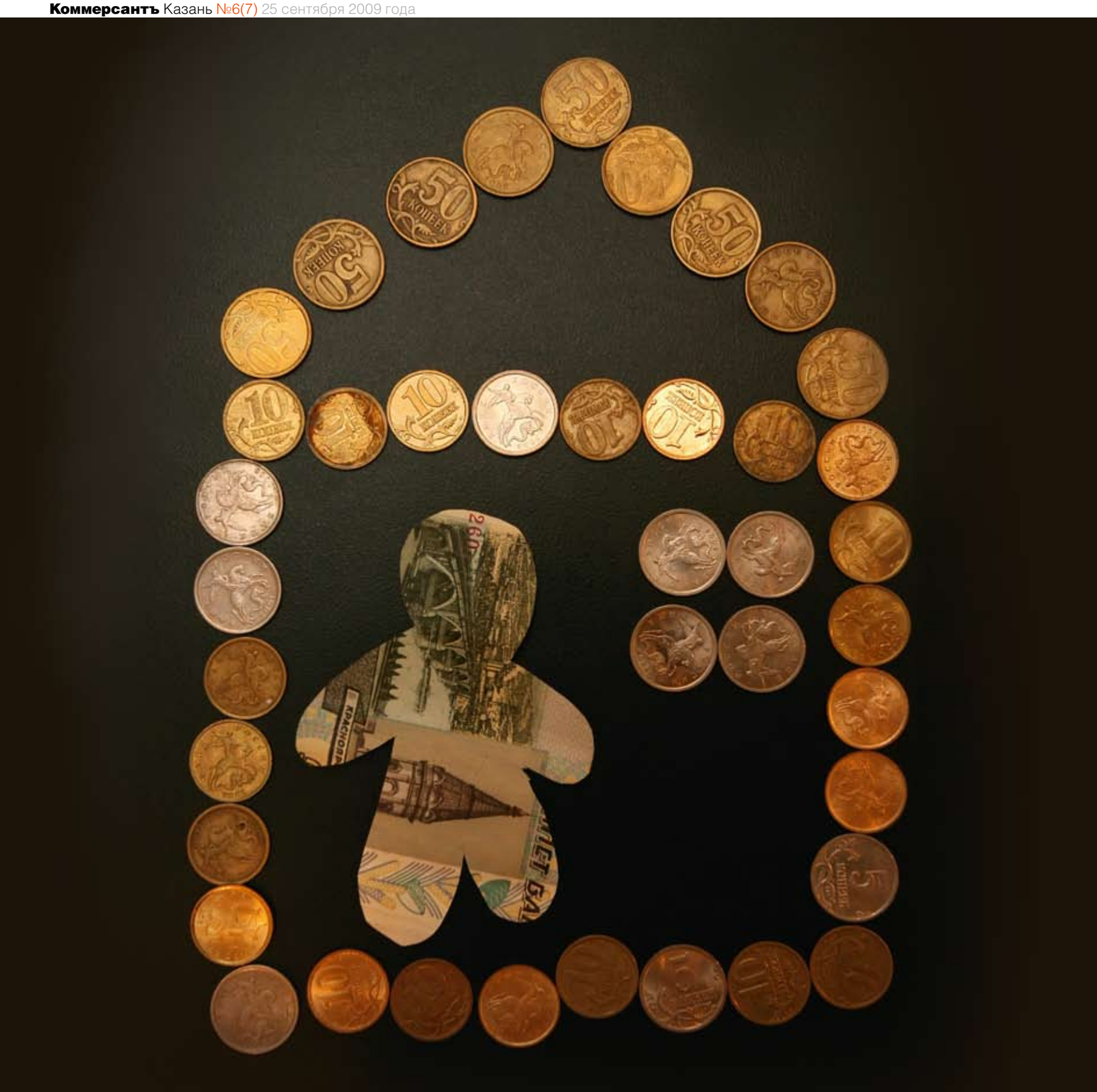
FINANCE

Коммерсантъ Казань №6(7) 25 сентября 2009 года



ЛЮБОВЬ К РАСЧЕТУ КАК СОЗДАТЬ СОБСТВЕННУЮ ФИНАНСОВУЮ ПОДУШКУ БЕЗОПАСНОСТИ | **6**

ОБРАЗНЫЕ ВЫРАЖЕНИЯ СКОЛЬКО СТОИТ ОБРАЗ УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА | **10**
ЗНАНИЯ В РОЗНИЦУ КАК УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ДОХОД ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ | **12**
АНТИКРИЗИСНЫЙ МАНЕВР КАКОЙ БИЗНЕС ВЫГОДНО ОТКРЫВАТЬ В КРИЗИС | **14**

реклама

Мы приглашаем Вас
попробовать
блюда европейской кухни
в новом ресторане
Kremlin

kremlin

restaurant

Казань, Профсоюзная, 4, тел. 2937070

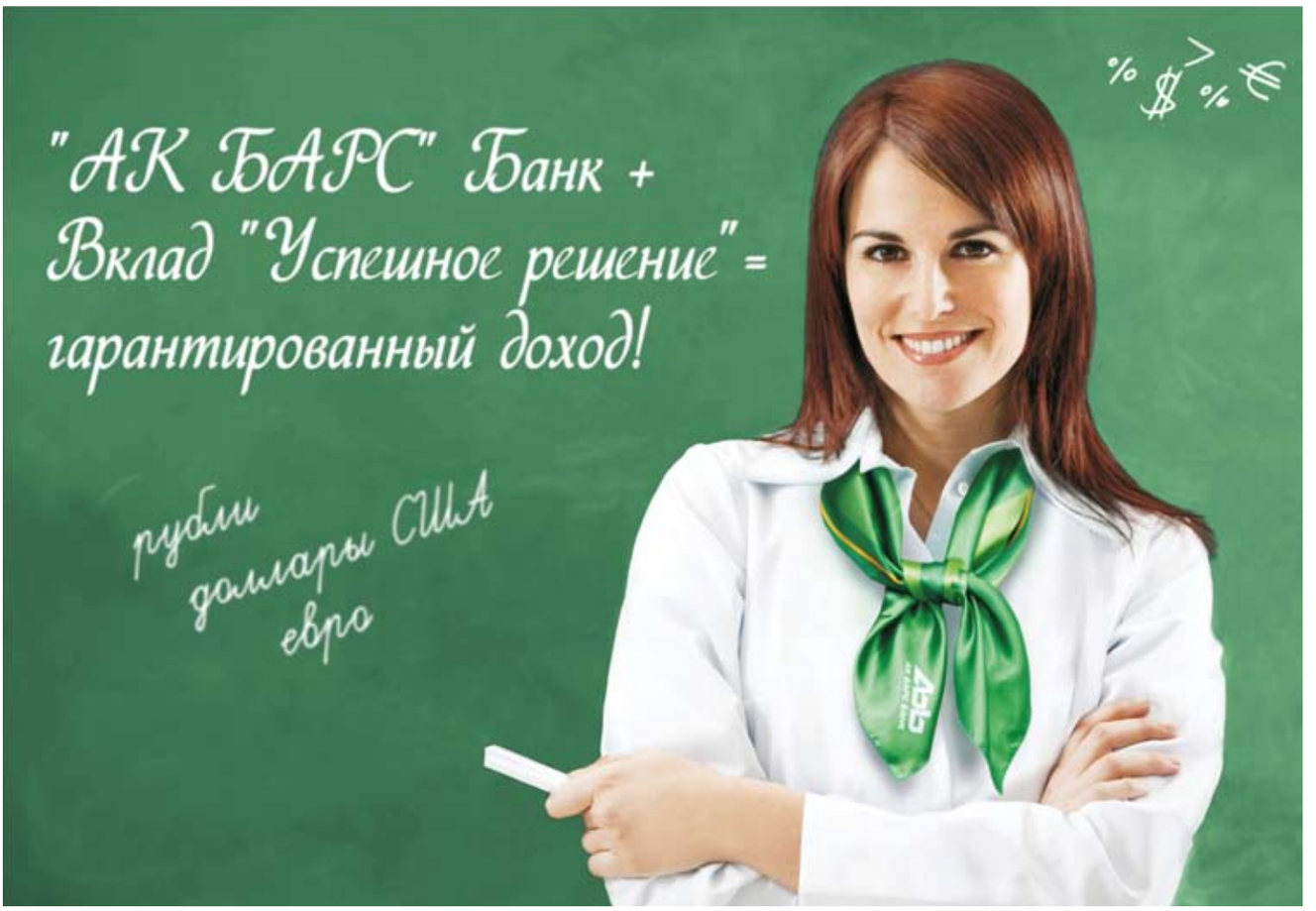
реклама

ОАО «АК БАРС» БАНК предлагает

АК БАРС БАНК

Срочный пополняемый вклад

«УСПЕШНОЕ РЕШЕНИЕ»



Формула эффективного вклада

Процентная ставка повышается*

* В случае если на дату заключения договора по вкладу клиент имеет любой действующий срочный вклад в ОАО «АК БАРС» БАНК, кроме депозитов «АК БАРС 15 лет», «АК БАРС Юбилейный», «Ваш бонус», «Успешное решение».

Предложение действительно до 30 января 2010 года включительно.

Вклады застрахованы
Система Страхования Вкладов

420066, г. Казань, ул. Декабристов, 1
Единая справочная служба в Казани (843) **2–303–303**
по России **8 800–2005–303** (звонок бесплатный)
www.akbars.ru

ОАО «АК БАРС» БАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2590 от 02.09.2002

реклама

FINANCE

Коммерсантъ Казань №6(7) 25 сентября 2009 года

ОЛЬГА КУДРИНА
РЕДАКТОР FINANCE-КАЗАНЬ

ЗНАНИЕ ЧЕРЕЗ СИЛУ

Тема номера — вложения в себя. Нет, не в буквальном смысле. Иначе лучше сразу перейти к статье, где автор вполне убедительно рассуждает о влиянии занятий в фитнес-зале на имидж. При этом он уверяет: чем дороже фитнес-зал, тем лучше имидж, поскольку помимо спортивных форм там могут появиться деловые связи, полезные для личного продвижения. Правда, мне фитнес-зал связей не добавил. Может, потому-то пока и не пришла идея об открытии собственного бизнеса, хотя, как пишет Finance, кризис для старта — самое время. Впрочем, и спортивных форм тренировки мне тоже не добавили. Либо зал был не слишком дорогим, либо занятия недостаточно продолжительными, но после нескольких месяцев самоистязаний я вернулась к домашнему велотренажеру. И это, надо признать, очень положительно сказалось на личных финансах — резко упали расходы. А в активе остались добротные кроссовки, вложение в покупку которых вполне можно отнести к долгосрочным инвестициям — в шкафу им точно сноса не будет. Между прочим, о том, как составить личный финансовый план, — тоже в этом номере. Ну а главное из вложений в себя это, конечно, нематериальный капитал — знания, они обычно не инфлируют. Я стараюсь на это не скупиться, даже готова к непрофильным расходам. Они в моей семье возникли в связи с покупкой кота в обмен на обещание детей окончить музыкальную школу. Его содержание за год выливается в величину, сопоставимую с тарифами страховых компаний. Но кот в моем случае — это тоже своего рода страховка. Кстати, в этом журнале есть что почитать и о страховании. ■

COVER STORY

6 **ЛЮБОВЬ К РАСЧЕТУ**
СОЗДАНИЕ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА

TREND

8 **ЗДОРОВЬЕ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ**
ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПОКУПКИ ПОЛИСА ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДСТРАХОВАНИЯ

10 **ОБРАЗНЫЕ ВЫРАЖЕНИЯ**
ИНВЕСТИЦИИ В УСПЕШНЫЙ ИМИДЖ

SERVICE

12 **ЗНАНИЯ В РОЗНИЦУ**
КРИЗИС ПОДОГРЕЛ СПРОС НА БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

ANALYSIS

14 **АНТИКРИЗИСНЫЙ МАНЕВР**
ЧЕМ ВЫГОДНО ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА В КРИЗИС

«FINANCE» — КАЗАНЬ №6(7) ОТ25 СЕНТЯБРЯ 2009 Г. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР **НАИЛЬ АДЕЛЬБАЕВ,** ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР **ОЛЬГА КУДРИНА,** ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ **АЛЬБИНА ИБРАГИМОВА,** ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ **НИНА ВАЛИУЛЛИНА,** ВЕРСТКА **РОЗА ШАРИПОВА,** РУКОВОДИТЕЛЬ ФОТОСЛУЖБЫ **МИХАИЛ СОКОЛОВ.**
«КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР **ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ,**
ШЕФ-РЕДАКТОР **АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ,** АРТ-ДИРЕКТОР **АНАТОЛИЙ ГУСЕВ,** ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ **ЭДДИ ОПП,** ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА **АРСЕНИЙ БЛИНОВ.**
УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68.
ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «„КОММЕРСАНТЪ“ В КАЗАНИ» 420021, КАЗАНЬ, УЛ. ПАРИЖСКОЙ КОММУНЫ, 25/39, (843) 231 50 60..
СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (843) 231 50 56. ОТПЕЧАТАНОВ ОАО «КАЗАНСКИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМБИНАТ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ», Г. КАЗАНЬ, УЛ. ЯМАШЕВА, 36 «Б»
ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОХРАНЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КАЧЕСТВЕ РЕКЛАМНОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-35216 ОТ 6 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 34350 ЭКЗ. ТИРАЖ В КАЗАНИ 6000 ЭКЗ.

ЛЮБОВЬ К РАСЧЕТУ

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС НАПОМНИЛ КАЖДОМУ О НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАТЬ СОБСТВЕННЫЙ СТАБИЛИЗАЦИОННЫЙ ФОНД, РАБОТАЮЩИЙ НА БЛАГО ЕГО СЕМЬИ В ЛЮБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ. НО ГДЕ ХРАНИТЬ ДЕНЬГИ: ПОД ПОДУШКОЙ ОНИ ОБЕСЦЕНИВАЮТСЯ КАЖДЫЙ ДЕНЬ. ВОЗНИКАЕТ ЗАДАЧА — ЕСЛИ НЕ ПРЕУМНОЖИТЬ, ТО ХОТЯ БЫ СОХРАНИТЬ НАКОПЛЕННОЕ. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ПОДЕЛИЛИСЬ С FINANCE ПРИНЦИПАМИ СОЗДАНИЯ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА. АННА САУШИНА

АЛЕКСАНДР ПОТАПОВ / КОММЕРСАНТЪ

ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ ПРИДЕТСЯ ВЕСТИ СЕМЕЙНУЮ БУХГАЛТЕРИЮ

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ

Для повышения эффективности личного финансового планирования несколько месяцев придется вести семейную бухгалтерию. Это позволит узнать реальные расходы, которые зачастую оказываются совсем не такими, как представлялось. Не стоит записывать траты в конце месяца по памяти, лучше делать это ежедневно, иначе неучтенными могут оказаться от 10 до 30% потраченных денег. Далее определяются цели накопления и срок — на образование ребенка, который будет поступать в вуз через пять лет, или на пенсию, которая ожидается через 10 лет, — и вычисляется сумма, которую ежемесячно можно откладывать без ущерба для привычного образа жизни.

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЙ АНСАМБЛЬ

Есть цели, достижением которых рисковать нельзя, — расширение жилплощади, например. Поэтому копить средства на их реализацию в условиях финансовой нестабильности лучше с помощью консервативных инструментов. Например, банковских вкладов, обеспечивающих гарантированную доходность на уровне 12-14% годовых. «В последнее время ставки по вкладам заметно выросли. А благодаря госгарантии, депозит на сумму до 700 тысяч рублей — безопасное вложение. Можно вкладывать в любые банки, состоящие в системе страхования вкладов», — говорит директор представительства ИК «Ай Ти Инвест» в Казани Сергей Демидович.

Традиционно аналитики советуют хранить деньги в той валюте, в которой планируется тратить, но случаются и исключения. «В краткосрочной перспективе имеет смысл вкладывать в евро, а в долгосрочной — большим потенциалом обладает доллар», — прогнозирует Николай Солабуто, руководитель направления «Планирование личных финансов» ИК «ФИНАМ». При этом оптимальным решением будет диверсификация инвестиций, при которой не следует вкладывать более 30% сбережений в один вид валюты. За исключением рублей — в них можно хранить 40-50% накоплений.

Все опрошенные Finance эксперты отметили, что в период экономической нестабильности личный финансовый план должен строиться, в первую очередь, с учетом наименьшего риска для сбережений. Держать накопления дома — смысла нет: только за этот год, по оценкам экономистов, инфляция обесценит рублевые заначки не менее чем на 20%. С другой стороны, нестабильность финансовых рынков делает инструменты для вложений рискованными. Удачное решение во все времена — диверсификация инвестиций.

> В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ИМЕЕТ СМЫСЛ ВКЛАДЫВАТЬ В ЕВРО, А В ДОЛГОСРОЧНОЙ — БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОБЛАДАЕТ ДОЛЛАР

Большую доходность могут принести индексируемые депозиты. «Ставка доходности здесь привязана к какому-либо базовому активу, торгуемому на международных товарных рынках или на рынках ценных бумаг», — рассказывает Лилия Капитонова, региональный директор Инвестиционного банка «КИТ Финанс» в Казани. В частности, к стоимости товаров, например, нефти, к фондовому индексу, инвестиционному фонду и прочим. Однако гарантий роста их цены нет и в ожиданиях можно просчитаться.

АКЦИИ ДЛЯ АГРЕССИВНЫХ

Частные инвесторы, готовые прибегнуть к агрессивной стратегии и не пугающиеся обвалов рынка, часть средств вкладывают в акции. Учитывая снижение капитализации фондового рынка в 2008 году более чем на 70%, в перспективе одного-двух лет хорошим потенциалом обладают инвестиции в акции компаний финансового сектора. То есть банки, и прежде всего с госучастием, — Сбербанк и ВТБ. «По той же причине потенциально высокодоходны компании нефтегазовой отрасли: „Газпром“, „ЛУКОЙЛ“ и „Роснефть“. А также бумаги некоторых участников потребительского рынка („Вимм-Билль-Данн“), химической промышленности („Уралкалий“), металлургии („Полюс Золото“, „Норильский Никель“, НЛМК) и телекомов („Дальсвязь“, МТС)», — отметил Николай Солабуто.

Если стартовые накопления превышают 0,5 млн руб., их можно передать в доверительное управление. Распоряжение капиталами берут на себя управляющие компании за комиссию в 1-2% от стоимости активов клиента и вознаграждение в 15-20% от полученного дохода. Меньшую сумму можно вложить в паевой инвестиционный фонд (ПИФ).

ГЕННАДИЙ ГУЛЕВ/КОММЕРСАНТЪ

ЕСЛИ СТАРТОВЫЕ НАКОПЛЕНИЯ ПРЕВЫШАЮТ 0,5 МЛН РУБ., ИХ МОЖНО ПЕРЕДАТЬ В ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

> В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ (6-12 МЕСЯЦЕВ) МЫ ОЖИДАЕМ СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ НА 10-30% В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ

При этом в целях диверсификации рисков специалисты рекомендуют фонды, использующие различные стратегии: 50% средств — в фонды агрессивной стратегии и 50% — в ПИФы умеренной и консервативной стратегий. Консервативные пайщики любят также вложения в закрытые ПИФы недвижимости, которые позволяют в определенной степени застраховать или хеджировать риски. Однако аналитики отмечают, что доходность вложений в недвижимость будет высокой в ближайшие один-два года. «В среднесрочной перспективе (6-12 месяцев) мы ожидаем снижение стоимости недвижимости на 10-30% в целом по стране в зависимости от региона. Уже сейчас фиксируем предложения по продаже с дисконтов в 20% от заявленной стоимости жилья», — пояснил Николай Солабуто.

Сергей Демидович предостерег, что прогнозы аналитиков относительно динамики доходности ПИФов сейчас сильно расходятся. После прошлогоднего крушения рынка паевых фондов, в результате которого абсолютно все пайщики понесли убытки, с этого года начался рост стоимости активов ПИФов. В первом полугодии доходность десяти наиболее прибыльных фондов составила 108-138%. В лидерах оказались фонды, инвестирующие в ценные бумаги компаний электроэнергетического сектора, металлургии и добычи, а также машиностроения. Некоторые аналитики ждут дальнейшего роста активов фондов.

СЕБЕ В УБЫТОК

Привлекательным может показаться вложение в драгметаллы из растущих в последнее время котировок на золото. Однако экономисты предостерегают, что рост этот обеспечивался лишь инвестиционным спросом и его устойчивость может сохраняться только до тех пор, пока участники рынка воспринимают актив как инструмент хеджирования рисков. Кроме того, основной опасностью для золота остается значительное снижение ювелирного и промышленного спроса на фоне сложной ситуации в реальном секторе. По прогнозам аналитиков, к концу текущего года золото упадет в цене более чем на 13% — до $838 за унцию. Неподготовленным инвесторам специалисты также не рекомендуют вкладывать в высокорисковые производные инструменты (опционы, фьючерсы) и обращаться к маржинальному кредитованию (занимать деньги или ценные бумаги у брокера для торговой операции), что может повлечь потери. ■

СТРАТЕГИЯ НАКОПЛЕНИЙ

Консервативная — доход в 15-20% годовых	Агрессивная стратегия — доход более 30% годовых	Умеренная стратегия инвестирования — доход порядка 25% годовых
В основном из облигаций, на четверть — из ликвидных акций, и малая часть активов инвестируется в акции второго эшелона. Также «консерваторы» часто используют для накоплений банковский депозит.	Облигаций в таком портфеле, как правило, не бывает. Активы примерно поровну распределяются между ликвидными акциями и акциями второго эшелона.	Портфель состоит на четверть из облигаций и бумаг второго эшелона, а около половины активов — ликвидные акции.

ФИНАНСОВАЯ ЗАДАЧА

ИМПРОЗИВИРОВАННЫЙ ПЛАН ДЛЯ СЕМЬИ СРЕДНЕГО КЛАСА (ВСЕ ЭКСПЕРТЫ ВЫБИРАЛИ КОНСЕРВАТИВНУЮ СТРАТЕГИЮ)

ДАНО	ЗАДАЧИ	РЕШЕНИЕ 1	РЕШЕНИЕ 2
Средний доход семьи составляет 150 тысяч рублей в месяц. Имеются накопления в размере 1,5 млн рублей.	Обучение ребенка (школьного возраста) — через 8 лет, ежегодный отдых всей семьей за рубежом, покупка второго автомобиля в течение 3-х лет и формирование дополнительного капитала.	Объекты: В 3-5 паевых фонда акций, сбалансированный портфель из облигаций компаний первого и второго эшелонов и банковские вклады. По желанию, часть портфеля можно вложить в облигации «голубых фишек» —предприятий с высоким кредитным рейтингом, а остальную долю портфеля составить из более доходных облигаций компаний второго и третьего эшелонов.	Объекты: В 3-5 паевых фонда акций, сбалансированный портфель из облигаций компаний первого и второго эшелонов и банковские вклады. По желанию, часть портфеля можно вложить в облигации «голубых фишек» —предприятий с высоким кредитным рейтингом, а остальную долю портфеля составить из более доходных облигаций компаний второго и третьего эшелонов.

ЗДОРОВЬЕ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ

ЗДОРОВЬЕ СЕГОДНЯ ПРЕДЛАГАЕТСЯ КУПИТЬ ПРАКТИЧЕСКИ В ЛЮБОЙ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ. ЗАПЛАТИВ $500, МОЖНО ВЫЛЕЧИТЬСЯ НА $24 ТЫС., УВЕРЯЮТ СТРАХОВЩИКИ. ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПОКУПКИ ПОЛИСА ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДСТРАХОВАНИЯ ВЫЯСНЯЛ FINANCE. АЗАТ АБАШЕВ

НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ / КОММЕРСАНТЪ

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ МЕДИЦИНСКОЙ СТРАХОВКИ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ СОСТАВЛЯЕТ ПОРЯДКА $500 НА ЧЕЛОВЕКА

Добровольное медицинское страхование (ДМС) появилось как альтернатива обязательному на этапе перехода от бесплатной медицины к страховой. Но спрос на услугу был невелик и должного обслуживания клиники пока не предоставили. Не отработан и сам механизм контроля качества обслуживания пациентов в рамках ДМС.

Поэтому, желая обеспечить продажи полисов, страховщики сконцентрировались на корпоративных программах. Кроме того, по логике страховщиков, работающий человек, получивший полис ДМС в качестве бонуса от работодателя, будет прибегать к медпомощи реже, чем клиент, обратившийся за полисом в индивидуальном порядке. Считается, что человек, идущий по своей инициативе страховаться по программам ДМС, уже планирует лечение. А гарантированные выплаты страховщикам не нужны.

БЕЗ ОТВЕТА ЗА КАЧЕСТВО

В Татарстане добровольным медицинским страхованием занимаются около 50 компаний. Их страхователи обслуживаются во всех частных клиниках города, а также республиканских центрах. Каждый страховщик имеет договоренности лишь с некоторыми лечебными учреждениями. Поэтому зачастую не может предложить клиенту медобслуживание там, где тому удобно. Кроме того, далеко не все клиники дежурят круглосуточно, а некоторым работающим клиентам удобны посещения врачей именно в позднее время суток.

Качество услуг, по словам самих страховщиков, в клиниках также разнится. Да и проконтролировать его пока сложно — нет механизма контроля со стороны страховых компаний. Поэтому владельцу полиса нельзя быть уверенным в одинаковом качестве услуг, предлагаемых в разных клиниках.

ЛЕЧЕНИЕ С ДИСКОНТОМ

Стоимость программ ДМС в Татарстане может варьироваться от 1,5 до 60 тыс. руб. Самые дешевые программы страхования оплачивают медикаменты, необходимые для лечения застрахованного. Самые дорогие — диагностику и непосредственно лечение. При этом, по словам страховщиков, в конечном итоге стоимость лечения в тех же самых клиниках по полису окажется дешевле, чем оплата по факту. Являясь «оптовым» заказчиком, страховая компания получает некоторые скидки на обслуживание в клиниках. Однако коммерческий директор медицинского центра Medel Ленар Салахутдинов отметил, что дисконт предоставляется только при обеспечении большого потока клиентов — 50-100 человек. Из этих скидок выкраи-

> СТОИМОСТЬ ПРОГРАММ ДМС В ТАТАРСТАНЕ МОЖЕТ ВАРЬИРОВАТЬСЯ ОТ 1,5 ДО 60 ТЫС. РУБ.

ваются и скидки на полисы корпоративным клиентам.

Средняя стоимость годовой медицинской страховки для корпоративных клиентов составляет порядка $500 на человека. Такой полис включает поликлиническое обслуживание, стандартный набор стоматологических услуг и госпитализацию в случае необходимости. Обратившийся за аналогичным полисом индивидуально заплатит на 40-50% больше.

На цену полиса влияет возраст владельца, состояние его здоровья. И наличие сервисных функций: консультации врача по телефону, вызов его на дом, оформление больничного листа и другое. Хотя стоит отметить, что в последнее время страховые компании уже начинают включать услугу вызова врача на дом в стандартную программу без ее удорожания. Но сдавать анализы на дому, там же проводить назначенные врачом процедуры и диагностические исследования на портативной аппаратуре в большинстве случаев придется уже за дополнительную плату.

БОЛЕЗНИ ЗА СВОЙ СЧЕТ

Традиционные комплексные программы ДМС предусматривают ограниченный перечень медуслуг: амбулаторно-клиническая помощь, санаторно-курортное лечение, стационарное лечение, реабилитационно-восстановительная помощь.

По словам директора департамента медицинского страхования ОСАО «Ингосстрах» Михаила Копитайко, как правило, в полисы не включается лечение онкологических заболеваний, особо опасных инфекций, ВИЧ, СПИД. В лучшем случае страховые компании оплатят их диагностику. Но страховщик не возместит траты на трансплантацию органов, лечение психических, инфекционных заболеваний, алкогольной и наркотической зависимости и прочее. К не страховым случаям относят и заболевания, полученные в состоянии наркотического, алкогольного или токсического опьянения.

Не входят в перечень медицинских услуг по полису ДМС и пластические операции. Однако в последнее время ситуация начинает меняться, с ростом конкуренции сокращается список исключений. Так, полисы ряда компаний уже сегодня покрывают расходы на лечение заболеваний, передающихся половым путем.

В особых случаях полис может быть и аннулирован. Например, если в течение действия договора страховщик выяснит, что клиент скрыл от него наличие хронических болезней: умышленно не сказал, что ему потребуется дорогостоящее лечение или операция, покупая страховку.

НИКИТА ИНФАНТЬЕВ / КОММЕРСАНТЪ

ДОБРОВОЛЬНЫМ МЕДСТРАХОВАНИЕМ ПОЛЬЗУЮТСЯ НЕ БОЛЕЕ 10% ТАТАРСТАНЦЕВ

УСЛУГИ ПОД СОКРАЩЕНИЕ

В условиях кризиса многие страховщики пересмотрели условия корпоративных программ ДМС в основном за счет сокращения перечня медицинских услуг. «Такая „базовая комплектация“ страховки помогает крупным работодателям и сегодня сохранить ДМС в виде бонуса-поощрения для работников», — рассказывает Татьяна Сирош, руководитель департамента продуктов и андеррайтинга страховой группы «Уралсиб». По словам Светланы Жуковой, директора департамента медицинского страхования компании «ВТБ Страхование», появились программы с долевым участием сотрудников в оплате ДМС. «Предполагается, что страхователь по корпоративному договору предоставит работникам гарантированный минимум, а те уже смогут повысить степень страховой защиты или изменить категорию ЛПУ на более высокую за счет личных средств», — отметила она.

> БАЗОВАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ СТРАХОВКИ ПОМОГАЕТ СОХРАНИТЬ ДМС В ВИДЕ БОНУСА-ПООЩРЕНИЯ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

ЗАРАБОТАТЬ НА ВЫПЛАТАХ

Статистика подтверждает, что острой необходимости в ДМС само население не видит. По оценке участников рынка, добровольным медстрахованием пользуются не более 10% татарстанцев.

Статистика Всероссийского союза страховщиков за 2008 год говорит о том, что размер выплат по данному виду страхования был вдвое меньше взносов. «Это происходит в основном из-за того, что страхователи сами не пользуются предоставленными благами, не привыкли регулярно обращаться к медицинской помощи», — говорит Татьяна Сирош. По ее словам, при средней годовой стоимости полиса в 15-18 тысяч рублей страховщик может оплатить по каждому полису услуги на $24 тыс. Но на практике часто обращающиеся за медуслугами страхователи получают выплаты в 150% от стоимости полиса. «В прошлом году я сама по полису стоимостью в 15 тысяч получила лечение на 17,5 тысяч рублей», — отметила она. ■

ОБРАЗНЫЕ ВЫРАЖЕНИЯ

ВОЙТИ В ОБРАЗ УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА СТОИТ НЕДЕШЕВО. НО СТИЛИСТЫ УВЕРЯЮТ, ЧТО ИНВЕСТИЦИИ В ЭФФЕКТНЫЙ ВНЕШНИЙ ВИД ОКУПАЮТ ЗАКЛЮЧЕНИЕМ КОНТРАКТОВ, ПОЛУЧЕНИЕМ ВЫГОДНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ВЫВОДОМ БИЗНЕСА НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ. ПРОВЕРИТЬ ЭТО МОЖЕТ ЛЮБОЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫЙ КЛИЕНТ. АЙГУЛЬ ЧУПРИНА

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ / КОММЕРСАНТЪ

СТОИМОСТЬ МИНИМАЛЬНОГО КОНТРАКТА НА УСЛУГИ ПО КОРРЕКЦИИ ИМИДЖА СОСТАВЛЯЕТ 50 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ

40% успеха деловой встречи определяется выбором одежды, полагают психологи.

Правильно выбранный имидж как часть невербального общения позволяет сократить дистанцию и произвести положительное впечатление на нового знакомого уже в первые 7-10 секунд. Играя по общим правилам, партнеры становятся понятными друг другу: согласованность поведения и внешнего вида позволяет понять, что они говорят на одном языке. По мнению коучера Елены Пиотровской, внешний вид, не соответствующий дресс-коду, демонстрирует нежелание вести диалог на предложенном языке.

Стилисты говорят, что готовы подобрать презентабельный гардероб на сумму 2 тысячи евро. Еще тысячу евро они попросят в качестве вознаграждения за месяц работы над образом клиента. «В гардеробе топ-менеджера должно быть не менее четырех деловых костюмов, ориентировочная стоимость каждого — тысяча евро, — говорит казанский дизайнер Екатерина Борисова. — Офисные ботинки должны стоить не менее 800 евро, рубашка — 300-400 евро, галстук — 150. Прическа, маникюр, состояние кожи лица — все должно внушать ощущение стабильности, успешности».

ИМИДЖЕВЫЕ РАСХОДЫ

Хотя успешный имидж — тема модная и тиражируемая, но пользуется услугами стилистов и имиджмейкеров лишь узкий круг бизнесменов и политиков. Такая специфичность клиентуры и определяет особенности этого рынка.

Жестких тарифов на услуги по созданию имиджа не существует. Опрос участников рынка показал, что сумма работы в конечном итоге зависит от того, сколько за данную работу готов заплатить тот или иной клиент.

Руководитель коммуникационного агентства Media Group Ленар Файзутдинов сообщил, что минимальный контракт его фирмы на услуги по коррекции имиджа — 50 тысяч рублей. Это стоимость работы специалистов в области PR, политических консультантов, дизайнеров, которые выявят слабые стороны существующего образа и доработают его. Стоимость зависит от времени работы консультанта с клиентом с целью визуализации его статуса. По словам Ленара Кашапова, директора PR-агентства «Априори», час стоит в среднем 1,5-2 тыс. рублей, за месяц сумма составит порядка тысячи долларов.

При этом клиента учат не только умению держаться в новом образе, но и самому покупать подходящую одежду и аксессуары. Так называемая «полевая» работа в магазине стоит не менее 3 тысяч рублей. По словам Айгуль Мирзаяновой, директора PR-агентства «Марка», услуга подбора гардероба может быть представлена в трех вариантах: консультация специалиста; шопинг в сопровождении гида; покупка одежды, обуви и аксессуаров без участия клиента. «Марка» не ограничивается индивидуальными консультациями, но и проводит массовые мастер-

> СТИЛИСТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ГОТОВЫ ПОДОБРАТЬ ПРЕЗЕНТАБЕЛЬНЫЙ ГАРДЕРОБ НА СУММУ 2 ТЫСЯЧИ ЕВРО

классы, которые делают таинства создания имиджа более доступными.

Впрочем, Ленар Файзутдинов уверяет, что работа с внешним видом — лишь одна из составляющих формирования имиджа. Если клиент ставит задачу стать более знаменитым или создать впечатление авторитетного политика, в агентстве дают общие рекомендации по коррекции облика, а основная работа ведется по другим направлениям. Так, активно прорабатывается целевая аудитория, уделяется внимание построению отношений клиента с прессой, партнерами, персоналом. Тренируются его навыки самопрезентации, манера поведения и прочее. Учитываются все мелочи, которые могут повлиять на формирование желаемого имиджа.

АНТИКРИЗИСНЫЕ ПРЕОБРАЖЕНИЯ

Демонстрация широко разрекламированных дорогих часов или автомобилей в период кризиса начинает вызвать раздражение у подчиненных и коллег. Однако специалисты в области имиджа говорят, что покупать дорогих одежд и прочей стильной атрибутики меньше не стали — начали надевать по случаю. «Иногда клиенту нужно выглядеть беднее, чем он есть на самом деле, казаться доступнее, — отмечает господин Файзутдинов. — У нас были случаи, когда для этого мы меняли автомобиль клиента на менее дорогой». Он рассказал, что однажды посоветовал клиенту появляться на важных финансовых переговорах с представителями пятерки крупнейших банков в одежде стиля casual. «Тогда просто была просчитана реакция банкиров — они заняли в процессе переговоров лидирующие позиции, финансовые топ-менеджеры почувствовали себя выше и в самом начале переговоров обозначили свои позиции. Выждав, наш клиент блестяще выступил с предложениями инвестирования в свою компанию и добился своего. Однако такие случаи — исключения из правил», — сказал он. Однако руководитель казанского офиса международного агентства по подбору персонала Kelly Services Александра Лебедева привела в пример обратную ситуацию. Ее клиенту — кандидату на должность директора в некой компании — отказали лишь потому, что он не продемонстрировал свою успешность и приехал на собеседование на отечественном автомобиле. «Работодатель сказал, что если соискатель не может заработать себе на иномарку, то такой управленец не интересует компанию», — поясняет госпожа Лебедева.

При этом опрошенные представители кадровых агентств не припоминают особых требований к кандидатам на должность менеджера среднего и высшего звена. «Очень часта формулировка „презентабельный внешний вид“ по отношению к тем вакансиям, которые подразумевают представительские функции соискателя, — рассказывает Марина Атепалихина, маркетинг-менеджер CLC Company. — Не всегда работодатель может разложить образ „презентабельности“ на отдельные формальные требования, здесь важно его, что называется, почувствовать». По данным Александры Лебедевой, работодатели хотят видеть так называемый «прозападный типаж», предполагающий соответствие кандидата требованиям корпоративной культуры западных компаний: строгий, деловой стиль одежды, скорее скучный, чем вычурный. С ней согласна Екатерина Борисова: «Для нескучной одежды есть отдых. А бизнес — это серьезное дело, возможность выглядеть не как все надо заслужить», — убеждена госпожа Борисова.

МОДА НА СПОРТ

Имиджмейкеры отмечают еще один способ повысить оценку в глазах окружающих — заняться спортом.

Среди ведущих бизнесменов и политиков популярны активные и даже экстремальные виды спорта: автогонки, альпинизм. Многие увлекаются морской темой: дайвингом, яхтингом.

Такие хобби довольно дорого обходятся, и позволить себе их может не каждый. А держать себя в спортивной форме нужно всем – мода сегодня на спортивные тела. Поэтому специалисты рекомендуют посещение фитнес-клуба премиум-класса, который также является и хорошей площадкой для создания и поддержания связей. В Казани клуб подобного уровня сети «Планета фитнес» появился совсем недавно — в 2007 году. Его посещает бизнес и политическая элита Казани, но это не закрытое заведение — клубные карты находятся в свободной продаже, только стоят на порядок дороже. Годовой абонемент стоит 80 тыс. руб., и количество посетителей в нем ограничено — около 800. В других же клубах, работающих в Казани, годовой абонемент стоит от 15 до 30 тыс. руб., и занимаются в них 2-5 тысяч человек. Но ценность контактов состоит не в их количестве, напоминают имиджмейкеры. ■

КТО ГЛАВНЫЙ?

ГЛАВНЫЙ НОМЕР ГОДА 28 СЕНТЯБРЯ

РЕЙТИНГ САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ БИЗНЕСМЕНОВ КАЗАНИ
ПРЕЗИДЕНТ ШАЙМИЕВ: ДОСТИЖЕНИЯ И ОШИБКИ
ПРАВИЛА ЖИЗНИ ПЯТИ САМЫХ УСПЕШНЫХ БИЗНЕСМЕНОВ ГОРОДА
ТОП-15 ГЛАВНЫХ СОБЫТИЙ ДЕЛОВОГО СЕЗОНА 2008-2009

Подписка на журнал «Деловой квартал» — тел. 274-92-45,
www.dkvartal.ru, chernova@dkkazan.apress.ru

Деловой квартал

реклама

ЗНАНИЯ В РОЗНИЦУ

КРИЗИС ПОДОГРЕЛ СПРОС НА БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ. ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ СТАЛИ БОЛЬШЕ ОБРАЩАТЬСЯ ЗА ЗНАНИЯМИ ПО АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ. ИХ ПОДЧИНЕННЫЕ ПОШЛИ УЧИТЬСЯ, ЧТОБЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ КАРЬЕРНОГО РОСТА. СПЕЦИАЛИСТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ЗНАНИЕ МСФО И УМЕНИЕ СВОБОДНО ГОВОРИТЬ ПО-АНГЛИЙСКИ УВЕЛИЧИВАЮТ ДОХОД НА 20%. АЙГУЛЬ ЧУПРИНА

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ / КОММЕРСАНТЪ

ОБЛАДАТЕЛИ СЕРТИФИКАТА MBA ОБЫЧНО РАССЧИТЫВАЮТ НА РОСТ ОПЛАТЫ ТРУДА НА 30-40%

Кризис породил оживление и на рынке бизнес-образования. С начала года вдвое вырос спрос на краткосрочные программы по управлению компаниями и продажам в кризисное время.

Клиентам сегодня выгоднее и удобнее выбирать краткосрочные тренинги. За два-три дня обучаются контролю над проблемными зонами в бизнесе, навыкам работы с возражениями, аргументацией, возвратом просроченных платежей. В ответ на потребности бизнеса школы стали больше ориентироваться на практику.

СПРОС НА СПЕЦИАЛИСТОВ

Кидаться в обучение ради «корочек» HR-специалисты не рекомендуют. На «вечных студентов» работодатель смотрит косо. Ему важнее, какие конкретные навыки из этого образования соискатель сумел применить на прошлом месте работы. «Важно помнить, что дополнительное образование должно уравновешиваться адекватным опытом. Корочки и сертификаты имеют реальный „денежный“ вес только тогда, когда свидетельствуют о получении прикладных знаний. Например, в финансах могут быть востребованы специалисты со знаниями и дипломом по GAAP. В IT инфраструктуре — сертификатами Microsoft и Cisco», — рассказывает руководитель казанского офиса международного агентства по подбору персонала Kelly Services Александра Лебедева. Директор школы «МЦДО Линк» Илья Антонов рассказал, что, несмотря на устойчивый спрос по всем направлениям, большой интерес у студентов вызывают узкоспециализированные программы обучения. Например, популярностью пользуется программа по МСФО, так как все больше предприятий переходят на международные стандарты отчетности.

Бизнес-тренеры предлагают множество программ, но некоторые специальности в Казани школы пока оставили без внимания. Так, существует дефицит курсов подготовки логистов и маркетологов.

ОБЩИЙ ЯЗЫК

Продвижению по карьерной лестнице служит и изучение иностранных языков. Согласно статистике HeadHunter, свободно владеют английским языком лишь 8,2% женщин и 5% мужчин, проживающих в Татарстане. Между тем Надежда Борисова, директор казанского филиала HeadHunter, отметила, что требования достойного знания английского языка — «не ниже уровня upper-intermediate», или «fluent English» — очень распространенное требование. Особенно на руководящие должности.

Выучить язык в Казани можно в специальных языковых или бизнес-школах. Обычно обучение английскому проходит в группах по 8-10 человек. Людям, знающим английский на среднем уровне, иногда преподают носители языка. Но в большинстве школ занятия ведут все же дипломированные русскоязычные преподаватели. Цикл из 90 академических часов и необходимые пособия обойдутся в 13-16 тысяч рублей. По словам преподавателей, результатом станет уверенное владение языком.

Несмотря на то, что наибольший спрос существует на изучение английского, в Казани можно выучить и другие языки. На них цены чуть выше. За те же 13 тысяч рублей студент проходит лишь 70 часов занятий. Таковы расценки на популярные сегодня испанский и итальянский, а также французский, немецкий и китайский. На эти курсы в основном идут для общего развития. А с целью увеличения дохода русскоязычным жителям Татарстана стоит пройти курс татарского языка. Занятия в группе строятся аналогично другим языковым занятиям и стоят также — 13-15 тысяч рублей. Для усиления результата можно прибегнуть к помощи репетитора — в среднем по рынку час индивидуальной работы стоит 250-600 рублей в зависимости от профессионального опыта преподавателя.

ДОХОД НА ВЫПУСКЕ

Полученное образование можно конвертировать в более высокую зарплату. Обладатели сертификата MBA обычно рассчитывают на рост оплаты труда на 30-40%. Однако из-за кризиса растет доход не у всех. По результатам анкетирования «МЦДО Линк», лишь 8-10% выпускников всей сети (шесть тысяч человек) за полгода после обучения увеличили личные доходы или доходы фирмы. Столько же — улучшили свое карьерное положение.

Другие формы бизнес-образования в среднем увеличивают доход выпускника на 20%. Конечно, при условии, что он использует знания на практике.

По изменению доходов об эффективности обучения судят и сами тренеры. «Как правило, результаты видны уже в первую неделю после обучения. Человек, прошедший тренинг, воодушевлен и желает применить свои знания на практике», — говорит специалист тренинговой компании TeamSoft Диляра Зигангирова. Ольга Чеканина, основываясь на отзывах клиентов, говорит, что компании, прошедшие тренинг продаж, увеличивают их на 28-30%, тренинг окупается за месяц. Экспресс-результативность управленческого тренинга можно отследить по тому, стало ли у руководителя больше свободного времени, заметили в TeamSoft.

СЭКОНОМИТЬ НА ОБРАЗОВАНИИ

Кризис опустил цены на обучение в большинстве школ. По оценке Ольги Чеканиной, цены на тренинги и семинары снизились до уровня начала 2007 года. Цены изменились на 25-30%. На сегодня разброс цен от 500 рублей с человека за однодневный тренинг до занятий с приглашенными «звездами», которые могут стоить до 60-80 тысяч на каждого студента. В TeamSoft обучение стоит от 10 до 20 тыс. рублей за группу и от 2,5 тыс. до 7 тыс. рублей за тренинг. Коучинг (работа с одним или двумя людьми) стоит от 5 до 8 тыс. рублей.

В «МЦДО Линк» стоимость обучения не снизилась. В среднем, в зависимости от срока, она составит 50-60 тысяч за полгода на человека. Обычно курс длится 4-6 месяцев. Преподают тьюторы, получившие соответствующее высшее образование и являющиеся действующими бизнесменами. ■

Коммерсантъ

приглашают Вас на конференцию

ЭЙДОС
PR АГЕНТСТВО

Маркетинг успеха

19-20 ноября 2009 года

Сложившаяся экономическая ситуация требует нестандартных решений и новых подходов к продвижению бизнеса, товаров и услуг. В условиях конкуренции развитие и успех бизнеса многих будет зависеть от правильно выбранной маркетинговой тактики. Данное мероприятие поспособствует повышению прибыльности комплекса «маркетинг — продвижение — продажи» через более эффективное бюджетирование, применение способов снижения затрат, оценку инвестиционных потенциалов и рисков маркетинговых компаний.

Ведущие маркетологи России делятся опытом:

- **НЕТ ОТДАЧИ ОТ РЕКЛАМЫ?** Максим Гирин об эффективном вложении инвестиций в маркетинг
- **УСТАЛИ ОТ СТАНДАРТНОЙ РЕКЛАМЫ?** Александр Удовиченко о новых нестандартных инструментах маркетинга
- **ИЩЕТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ РАСШИРИТЬ КРУГ КЛИЕНТОВ?**
  Антон Попов об интернет-маркетинге,как сделать деньги в сети.
- **СНИЖАЯ ЗАТРАТЫ НА РЕКЛАМУ, ХОТИТЕ БОЛЬШЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ?**
  Евгений Кадушин об уникальной системе, которая позволяет оптимизировать бюджет, повышая эффективность компании.
- **ХОТИТЕ В КРИЗИС УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ?**
  Игорь Качалов о специальной программе по привлечению новых клиентов и повышению эффективности бизнеса именно в эпоху кризиса

Дополнительная информация по телефонам: (843) 200-09-40 или 8-960-055-80-65

реклама

АНТИКРИЗИСНЫЙ МАНЕВР

В КРИЗИС ОТКРЫВАТЬ СВОЕ ДЕЛО ВЫГОДНО, УВЕРЕНЫ БИЗНЕСМЕНЫ. ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ ЗАТРАТЫ СТАНОВЯТСЯ МЕНЬШЕ. И ГОСУДАРСТВО В КРИЗИС ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ ОБРАЩАЕТ НА ПОДДЕРЖКУ БИЗНЕСА, РАЗРАБАТЫВАЯ ПРОГРАММЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ. ЧЕМ ВЫГОДНО ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА В КРИЗИС, ВЫЯСНЯЕТ FINANCE. ЛИЛИЯ МУХАМЕТГАЛЕЕВА

МИХАИЛ СОКОЛОВ/КОММЕРСАНТЪ

ДЛЯ КОМПАНИИ, ВЗЯВШЕЙ КРЕДИТ НА РАЗВИТИЕ ПРОЕКТА, ВАЖНО «НЕ ПРОДУТЬ» ДЕНЬГИ

Финансовый кризис заставляет людей задуматься над идеей собственного дела. Условия благоприятны: дешевеет аренда, реклама, со скидками продается готовый бизнес, оказывается антикризисная господдержка. Кроме того, свое дело часто перерастает в семейное, что немаловажно во время кризиса. А состоявшиеся предприниматели утверждают, что рынок сегодня открыт практически для всех направлений деятельности и появляются все новые и интересные идеи для бизнеса.

> *По данным Министерства труда, занятости и социальной защиты РТ, уровень безработицы в Татарстане на 1 сентября 2009 г. составил 2,87% от экономически активного населения, а это более 54 тыс. человек. Показатель превышает осенний 2008 г. более чем в 2 раза.*

ПОЙТИ СВОИМ ПУТЕМ

Открывая бизнес, важно найти собственную нишу. Среди потенциально привлекательных предприниматели называют бэби-сектор, обслуживающий потребности детей и их родителей, ландшафтный дизайн, производство и продажу продуктов питания и одежды.

Лучше выбирать знакомую отрасль: специалисту всегда проще контролировать и развивать компанию. Кроме того, первоначальный объем заказов помогают получить прежние связи и отработанный механизм производства.

В начале пути важны все этапы создания бизнеса. Предприниматели советуют не жалеть времени на подготовительную работу. Написание бизнес-плана, тщательный просчет рентабельности в разных экономических ситуациях — необходимы для дальнейшего правильного развития. Если до кризиса некоторые компании работали интуитивно, то сейчас позволить себе этого нельзя. Как рассказала директор кафе «Медуница» Равиля Сайфуллина, прежде чем начать производство татарской сладости талкыш калеве, она два года исследовала рынок.

Не имея предварительных заказов на свою продукцию, лучше бизнес и не начинать, считают предприниматели. Обеспечить сбыт помогает участие в госзаказах. Победа в таком тендере значительно снижает риски бизнеса. Владелец ремонтной компании «Гихон» Илья Мазо рассказал, что участие в аукционах можно зарегистрировать на сайтах Агентства госзакупок РТ и Федеральных государственных закупок. «В настоящее время электронные торги доступны всем. Вхождение в торговую площадку стоит небольшую сумму», — отмечает он. По его опыту, в аукционных торгах может победить специалист, который сам лично является исполнителем: индивидуальный предприниматель.

Но госзаказ возможен не в каждом бизнесе. Тогда нужно использовать экономическую ситуацию. Как утверждает генеральный директор образовательного центра «Грант» Фарида Гильфанова, количество клиентов в ее компании увеличил кризис. Вырос спрос на комплексное кор-

> МНОГИЕ НАЧИНАЮЩИЕ БИЗНЕСМЕНЫ НЕ СОГЛАСНЫ ПОЛУЧАТЬ ПРИБЫЛЬ В 20-30% ОТ ОБОРОТА. ХОТЯ 30% В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ — ЭТО ХОРОШИЙ РЕЗУЛЬТАТ, СЧИТАЮТ ОПЫТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

поративное обучение, на образование в сфере гостинично-ресторанного бизнеса.

В ПОГОНЕ ЗА ПРИБЫЛЬЮ

Для открытия своего дела не всегда требуется большой первоначальный капитал. Сама регистрация «ООО» стоит не более 5 тыс. руб. и по времени занимает 5-10 дней. Кроме того, можно получить бесплатную юридическую консультацию, скидки на составление бизнес-плана, на техсоединение и другие услуги, воспользовавшись программами Комитета по развитию среднего и малого предпринимательства.

Стартового капитала должно хватить и на подготовительную работу, и на открытие офиса, и на заработную плату сотрудникам на 4 месяца вперед. Даже если инвестиции окупаются быстро — за 5-6 месяцев — иногда в течение первых полутора лет бывают месяцы с нулевой прибылью.

Стандартные ежемесячные статьи расходов — это аренда помещения, налоги, заработная плата сотрудникам. Каждой сфере бизнеса присущи свои специфические расходы: в производстве — это сырье, в строительстве — стройматериалы, в организации торжеств — гонорары актерам и прочее. Эти траты в среднем составляют 50-70% от оборота компании.

К кредитам прибегают не все. Фарида Гильфанова с настороженностью относилась к займам и открывала бизнес на свои сбережения. Оборота в 500 тыс. руб. в месяц ее компания достигла уже через 6-7 месяцев работы. «Кредиты должны браться под конкретные задачи и проекты, когда уже точно расчеты показывают, что свои оборотные средства не могут быть использованы. И самое главное — это контроль за расходованием кредитов. Очень часто получается, что компания взяла кредит на проект, но в итоге просто „проедает“ его», — считает Фарида Гильфанова.

НУЖНА БОЛЬШАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Многие начинающие бизнесмены не согласны получать прибыль в 20-30% от оборота. «Хотя 30% в настоящее время — это хороший результат. В производстве 50% от оборота уходит на закупку сырья, 20% — заработная плата работникам, около 10% — налоги и 20-25% — чистая прибыль, — говорит Равиля Сайфуллина. — Доход от производства мы начали получать только на третий год работы. Новичкам надо быть готовым к тому, что, открывая свое дело, они два года будут на нуле».

Опыт помогает повысить рентабельность. Начинающим рестораторам Равиля Сайфуллина не советует открывать кафе, если оно не находится в центре города, тем более если его площадь меньше 100 кв.м. Малые кафе обычно убыточны. «Все рестораны сегодня выживают за счет банкетов. В ближайшее время мы откроем еще и банкетный зал с таким расчетом, что он будет содержать кафе, — делится планами Равиля Сайфуллина. — Кредит в 1,5 млн руб., который мы выиграли в конкурсе „Семейный бизнес“ от „Банка Казани“, полностью отдаем на ремонт помещения под банкетный зал. Однако и этих денег недостаточно — не хватает еще 300-400 тыс. руб. В сумме инвестиции в этот бизнес составят около 5,5 млн руб., 3,5 из которых — покупка помещения».

МИХАИЛ СОКОЛОВ / КОММЕРСАНТЪ

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВ ИЗ СПЕЦИАЛЬНО СОЗДАННОГО «РЕВОЛЬВЕРНОГО ФОНДА ИВФ РТ» ДАВНО НЕ ОТНОСИТСЯ К КАТЕГОРИИ ЧУДЕС В РЕШЕТЕ

СКИДКИ ГОСУДАРСТВА

Начинающий предприниматель может рассчитывать на помощь со стороны государства. В республике действует ряд проектов, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса. Например, с конца 2008 года госпрограмма «Начало дела», по которой новые компании получают полное консультационное и юридическое сопровождение от создания до момента реализации бизнес-проекта. Эти услуги оказываются предпринимателям с 50% скидкой в отобранных по госконкурсу юридических компаниях. Однако директор одной из них — НП «СпецЮрКоллегия» — Сергей Мамонтов отметил, что клиентов благодаря программе «Начало дела» больше не стало.

«Проблема в том, что малый бизнес, обращаясь за господдержкой, рассчитывает на бесплатную помощь. Поэтому, когда разговор заходит об оплате, наступает недопонимание», — рассказывает он. По данным же Комитета по развитию малого и среднего предпринимательства РТ, по этой программе за 2009 год было оказано около 500 услуг, 160 из них за последний месяц.

В рамках программ поддержки малого бизнеса государство финансирует и другие бизнес-услуги. В том числе бесплатную консультацию юриста при проведении проверок предприятия со стороны органов власти можно получить по программе «Скорая юридическая помощь». Малому бизнесу государство готово компенсировать и 30% затрат на техсоединение к электросетям мощностью до 100 КВт, и мероприятия по энергосбережению.

Кроме того, Комитет проводит для предпринимателей конкурсы на получение целевых грантов. На данном этапе их получили 377 предприятий. Предпочтение отдается производителям. Много заявок поступает из районов от сельхозпроизводителей.

По словам заместителя председателя Комитета по развитию среднего и малого предпринимательства Натальи Таркаевой, суммы финансовой поддержки малого и среднего бизнеса Татарстана выделяются на разных бюджетных уровнях. Из федерального бюджета республике в 2009 году через Внешэкономбанк выделено 3 млрд руб. для этих целей. Однако пока республика получила только 10% от суммы.

По принципу софинансирования из бюджета России и республики бизнесу выдаются гранты на создание новых производств. Таким же способом финансируется создание инфраструктуры: индустриальных парков, технопарков и бизнес-инкубаторов.

Производственники могут рассчитывать на финансирование из специально созданного «Револьверного фонда ИВФ РТ», но в пропорции 67% средств фонда к 33% собственных средств предприятия. Для этих целей в фонде заложено 50 млн руб.

В целом, по словам Натальи Таркаевой, за три года 1200 предприятий среднего и малого бизнеса получило господдержку. Однако участники рынка при открытии бизнеса рекомендуют рассчитывать на собственные силы, опыт и финансирование. ■

Пластиковая карта — в подарок!

Условия вклада

Вид валюты	Минимальная сумма вклада	Минимальная сумма доп. взноса	Срок вклада/ставка % годовых			
			31 день	91 день	184 дня	367 дней
Российский рубль	300	1 000	9	14	15	15,5
	100 000	1 000	9,5	14,5	15,5	16
Доллар США, Евро	100	50	3	4,5	6,5	7,5
	10 000	50	3,5	5	7	8

Выплата процентов — ежемесячно. Проценты капитализируются, увеличивая сумму вклада, либо перечисляются на пластиковую карту или счет до востребования по желанию вкладчика.

По истечении срока договор автоматически продлевается на тот же вклад и срок на условиях, действующих на момент переоформления договора.

При досрочном расторжении вклада проценты выплачиваются по ставке вклада «До востребования», ранее выплаченные проценты пересчитываются, и из суммы Вклада удерживается разница между выплаченными процентами и процентами, начисленными по ставке вклада «До востребования» за фактический срок Вклада.

Вклад открывается по предоставлению паспорта или иного документа, удостоверяющего личность, и ИНН при наличии.

Проценты выплачиваются за вычетом налогов и сборов, предусмотренных действующим законодательством. За зачисление, перевод и снятие денежных средств Банком может быть удержана комиссия согласно утвержденным тарифам.

Вклады застрахованы в соответствии с Федеральным Законом от 23.12.2003г. №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» с изменениями и дополнениями.

Открывая вклад, Вы получаете в подарок одну из пластиковых карт по тарифу «МДПК для физических лиц» в зависимости от суммы первоначального взноса:

до 100 тыс. руб. — Visa Electron или Cirrus/Maestro;
от 100 тыс. руб. — Visa Classic или MasterCard Standart;
от 500 тыс. руб. — Visa Classic или MasterCard Standart с индивидуальным дизайном;
от 1 млн. руб. — Visa Gold или MasterCard Gold.

Пенсионерам выдается карта по тарифу «МДПК для физических лиц» «Пенсионная».

реклама

Вклады застрахованы
Система Страхования Вкладов

(843) 291-99-99
8-800-100-03-03 (звонок по России бесплатный)
www.tfb.ru
ОАО "АИКБ "ТАТФОНДБАНК", лицензия ЦБ РФ № 3058