Guide

Финляндия

Понедельник, 30 ноября 2009 №223/П
(№4278 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

КЛИНИКА
·СКАНДИНАВИЯ·

Отделение «Парадный квартал»

Медицина класса люкс – это безупречный сервис

Индивидуальный подход к каждому пациенту: подбор удобного времени визита к врачу, личное сопровождение, возможность вызова на дом прикрепленного к пациенту врача в любое время суток. Отсутствие очереди позволит сохранить приватность визита в клинику. Расположение в центре города, комфортные современные интерьеры, удобная парковка.

Медицина класса люкс – это качественное медицинское обслуживание

Все виды медицинских услуг для взрослых и детей. Комплексный подход к лечению благодаря возможности консультаций с врачами всех специальностей. Медицинский персонал – авторитетные специалисты с многолетним опытом работы. Клиника оснащена самым современным оборудованием.

Медицина класса люкс – это профессиональная репутация

Отделение «Парадный квартал» входит в состав российско-финской клиники «Скандинавия». Клиника работает на рынке частных медицинских услуг с 2004 года и заслуженно снискала репутацию высокопрофессионального медицинского центра с европейскими стандартами обслуживания.

ул. Парадная, 7

600-77-77

www.avaclinic.ru

Лиц. № ЛО-78-01-000392 от 05.11.2008

Наши специалисты проконсультируют Вас о возможных противопоказаниях

Реклама

КОНСТАНТИН АНДРИАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «ФИНЛЯНДИЯ»

ХОРОША СТРАНА СУОМИЯ

«У тебя есть „шенген“? — Да. — Какой? — Как какой? Наш, финский». С таким разговором я сталкиваюсь с периодичностью где-то раз в месяц. Со времени введения облегченного визового режима для жителей СЗФО и прежде всего — петербуржцев только самый ленивый из наших земляков не съездил в Финляндию «за шмотками на распродажу» или в «аквапарк — поплескаться». А истории про то, как люди вылетали в Европу через Финляндию и боялись на границе или тряслись в очереди в консульство, судорожно считая дни в «Финке» и в «остальном Шенгене», стали такими же обычными, как разговоры о погоде. Финляндия для петербуржцев за время, прошедшее с ее «открытия», стала больше, чем сосед. Сравнение с Турцией и Египтом — «всероссийскими здравницами» тут неуместно, это что-то другое. Страна не приелась. Сложно сказать, что манит моего хорошего знакомого, довольно успешного человека, буквально через выходные проделывать путь до Хельсинки, останавливаться в одном и том же сетевом отеле (в «Редиске» на Миконкату) и совершать во время своего двухдневного пребывания практически доведенные до автоматизма один и те же действия. «Я отдыхаю, понимаешь, переезжаю границу и отдыхаю — это не то же самое, что на дачу, это Европа», — поясняет он. Поездки на выходные за границу являются особым предметом зависти москвичей, которым меньше повезло с локацией.

И действительно, вроде все закоулки столицы уже исследованы, дорогу до шопинг-моллов, аэропортов Вантаа и Тампере, аквапарка Серена и большинства курортов вокруг Хельсинки уже можно найти с закрытыми глазами. И все же едут наши, и стоят в очереди на границе и в консульство, и ходят в те же бары и магазины, и гуляют по тем же паркам (и каждый раз обязательно — по той же Александеринкату). И вроде каждый раз говорят, что финны «скучные» и «в стране нечего делать» и в следующий раз нужно «поехать еще куда-нибудь, ну хоть в Эстонию», но едут. Может, дело в том, что в Финляндии можно действительно почувствовать себя европейцем: несколько часов на машине — и уже совершенно другой мир, который ну никак, «несмотря на политику европейских стандартов», не хочет переноситься на родную почву? Может, едут потому что не понимают и завидуют тому, что они к нам технологии, продукты, электронику, а мы к ним — только лес? Я не знаю, у меня нет ответа, но я тоже поеду. В следующие выходные.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

КРЫША ДЛЯ ВСЕЙ ФИНЛЯНДИИ

В КОНЦЕ ОКТЯБРЯ ПРЕМЬЕРЫ РОССИИ И ФИНЛЯНДИИ ВЛАДИМИР ПУТИН И МАТТИ ВАНХАНЕН ОТКРЫЛИ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА ДОМ ФИНЛЯНДИИ — ЕДИНСТВЕННОЕ В СВОЕМ РОДЕ ПОДОБНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ИНОСТРАННОГО ГОСУДАРСТВА В РФ. ФИННЫ НАДЕЮТСЯ, ЧТО С ОТКРЫТИЕМ ЦЕНТРА ПРИСУТСТВИЕ ИХ СТРАНЫ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ СТАНЕТ БОЛЕЕ ОЩУТИМЫМ КОНСТАНТИН АНДРИАНОВ

АЛЕКСЕЙ СОГРИН

ОТКРЫТИЕ ДОМА ФИНЛЯНДИИ СТАЛО «ЗЕРКАЛЬНЫМ ОТВЕТОМ» СЕВЕРНОЙ СТРАНЫ СССР — РФ. ВЕДЬ ИМЕННО В ХЕЛЬСИНКИ В 1978 ГОДУ БЫЛ ОТКРЫТ СОВЕТСКИЙ ДОМ КУЛЬТУРЫ И НАУКИ — ПЕРВЫЙ В БУРЖУАЗНОМ МИРЕ

На самом деле дом на Большой Конюшенной улице — насиженное место для финнов. История всего комплекса (он занимает три дома) началась еще в 30-х годах XVIII века, когда тут появилась финская церковь святой Марии. Комплекс обрел почти современный вид в середине позапрошлого века, когда архитектор Гаральд Боссе построил тут собственно церковь, помещения подворья и здание финской школы, где и разместится нынешний Дом Финляндии. Кстати, директором школы долгое время был основатель системы общего образования в северной стране Уно Сигнеус, и тут работал самый известный финский маршал Карл Густав Маннергейм. Современная финская история здания началась уже после 1990-х годов, когда церковь была возвращена приходу и начались долгие переговоры о том, чтобы собрать все недипломатические представительства страны в городе под одной крышей. В конце концов город отдал финскому фонду «Санкт-Петербург» здание в аренду на 49 лет, после чего фонд начал реконструкцию дома. Основным инвестором реставрации является банк Sampo Pankki Oyj. Минфин Финляндии выступил гарантом на банковский заем в 10 млн евро, а общий бюджет проекта составляет 14 млн евро.

На самом деле то, что произошло в октябре, — это открытие первой очереди Дома. В полную мощность центр, общей площадью 3,7 тыс. кв. м, заработает только весной следующего года. Как рассказал профессор Хельсинского университета, председатель правления фонда «Санкт-Петербург» Арто Мустайоки, прежде всего в доме разместится Институт Финляндии в Санкт-Петербурге, поддерживаемый фондом, также в дом переедут представительства крупнейших финских городов — Хельсинки, Турку и других (они будут продвигать туристические продукты). Под крышу финского дома готовится переехать Ассоциация внешней торговли Финляндии (Finpro), городское представительство Финско-российской торговой палаты, детский образовательный центр при генеральном консульстве страны и так далее. Но основная нагрузка, по словам директора Института Финляндии Миры Питкянен, ляжет на культурную составляющую, ведь цель института (его представительства открыты в 17 странах мира) — именно развитие культурных связей. Под крылом Института в Доме будет работать библиотека для всех желающих, где соберут русские, финские и шведские тома по филологии, географии и истории Финляндии. Институт будет организовывать встречи с деятелями культуры, искусства, науки, а также выставки в двух небольших галереях для работ студентов, художников и исследователей.

Как отмечает глава комитета по внешним связям администрации Петербурга Александр Прохоренко (кстати, отлично говорящий по-фински), открытие Дома Финляндии стало «зеркальным ответом» северной страны СССР — РФ. Ведь именно в Хельсинки в 1978 году был открыт Советский дом культуры и науки — первое в буржуазном мире советское представительство. «Дом — это там, где хорошо, надеюсь, что нашим финским друзьям будет тут хорошо», — сказал господин Прохоренко, добавив, что городские власти будут делать для этого все. Он отметил, что для Петербурга такой дом — единственное в своем роде учреждение. Есть аналоги — польское общество «Полония», литовский культурный центр, Французский институт, но такого независимого культурно-делового центра в городе у нас пока не было. ■

«РАНО ИЛИ ПОЗДНО МЕЖДУ РФ И ЕС БУДЕТ ОТМЕНЕН ВИЗОВЫЙ РЕЖИМ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ КОНСУЛ ФИНЛЯНДИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОЛЛИ ПЕРХЕЭНТУПА РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ „Ъ“ МИХАИЛУ СЕРОВУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ВИЗОВОГО РЕЖИМА МЕЖДУ РФ И ФИНЛЯНДИЕЙ И О ЗАБЛУЖДЕНИИ МНОГИХ РОССИЯН, ДУМАЮЩИХ, ЧТО ФИНСКУЮ ВИЗУ НУЖНО “ОТКРЫВАТЬ”

GUIDE: Растет ли количество финских виз, выдаваемых вашим консульство россиянам?

ОЛЛИ ПЕРХЕЭНТУПА: В прошлом году генеральное консульство Финляндии в Петербурге оформило 525 тыс. виз. В этом году мы оформим уже около 550 тыс. виз. На наше консульство приходится 76% финских виз, выдаваемых россиянам.

G: Из-за этого, должно быть, у здания вашего консульства постоянно большие очереди…

О.П.: Все наши клиенты знают, что могут подать документы на получение виз до конца рабочего дня, то есть до четырех часов вечера. Но большая часть людей приходит одновременно к девяти часам утра. Этим и обусловлены очереди.

G: Представители вашего консульства не раз говорили, что стараются максимально упростить процедуру получения виз. Как именно?

О.П.: Оформление финских виз регулируется тремя юридическими документами. Это Шенгенское соглашение, наше национальное миграционное законодательство и соглашение между РФ и ЕС об упрощении визового режима. Мы стараемся максимально использовать это соглашение. Например, 90% виз, которые мы выдаем россиянам, — многоразовые. В других странах Шенгенской зоны доля таких виз, выдаваемых россиянам, не превышает 10–15%. Мы не требуем от россиян сверх тех документов, которые необходимы для получения виз по соглашению между ЕС и Россией. Другие страны зоны зачастую требуют дополнительные документы в соответствии с их миграционным законодательством. И они нас часто критикуют за то, что мы слишком легко даем многократные визы русским.

G: Какой сейчас средний срок действия виз, которые вы выдаете россиянам?

О.П.: В основном это визы сроком от полугода до двух лет. Губернатору Петербурга мы выдали визу на пять лет. Мы заинтересованы в увеличении срока действия наших виз для россиян. Правда, мы не можем этого сделать в одностороннем порядке. Также должны поступать и другие шенгенские страны. Но от России мы тоже ждем встречных шагов, чтобы российские визы оформлялись на такие же сроки и столь же легко, как и наши.

G: Россия идет на это — хотя бы в отношении финнов?

О.П.: К сожалению, нет. Кроме того, у вас действует система регистрации, которой у нас нет. Для получения рабочей визы требуется разрешение на работу. То есть взаимности здесь нет. Хотя мы пошли на множество уступок в одностороннем порядке, например, отказались от приглашений. Мы заинтересованы, чтобы количество бюрократических процедур сократилось и в России. Переговоры об уступках со стороны России идут очень сложно.

G: Количество российских виз, которые выдают финнам, увеличивается?

О.П.: Я не знаю как в этом году, но в течение предыдущих лет происходило умеренное увеличение выдачи финнам российских виз. Их выдавалось менее 300 тыс.

G: На ваш взгляд, потенциал больше?

О.П.: Да. Но дело в том, что финны в рамках Шенгенского соглашения привыкли путешествовать без виз. Поэтому большинство финнов выбирают те страны, для поездки в которые визы не нужны. Правда, сейчас, когда наравне с пассажирами круизных лайнеров въезжать на 72 часа без визы в Россию могут и пассажиры паромов, количество финских туристов, приезжающих в Россию, может увеличиться. Осталось запустить паромы.

G: Компания Silja Line пыталась…

О.П.: Да, но там есть одна большая проблема. Основные доходы паромов приходятся на перевозку грузов, а не пассажиров. Такая система перевозок между Хельсинки и Петербургом сейчас отсутствует. Нужны новый подход и новая концепция, которых пока нет.

G: Не секрет, что многие россияне используют финские визы исключительно для транзита в другие европейские страны…

О.П.: Конечно, но в этом и заключается основная идея. Хельсинки тем самым становится хорошим транспортным узлом.

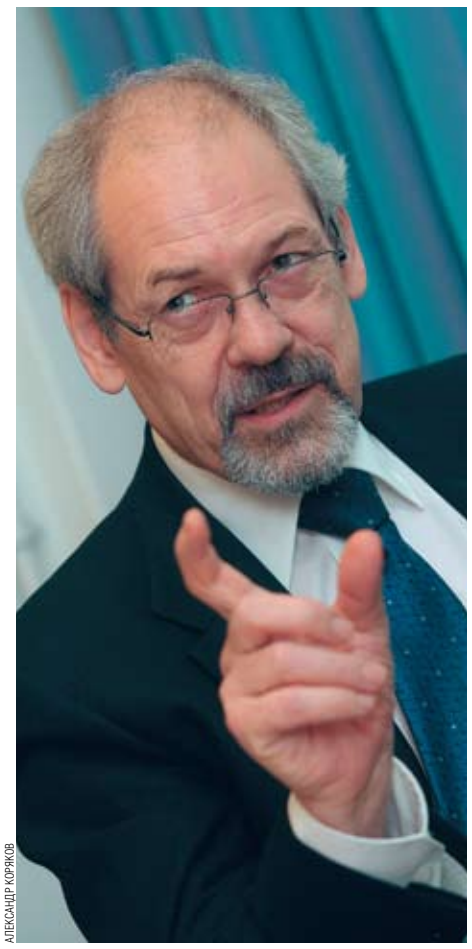
G: То есть для вас это приемлемо, потому что въезжают российские туристы в Европу все равно через вас?

О.П.: Именно так. Но мы обязаны наказать, если в Финляндию с нашей визой было совершено меньше поездок, чем в другую отдельно взятую страну.

G: Если человек получает финскую визу, но открывает ее не в Финляндии, а сразу уезжает в другую европейскую страну, вы потом вновь ему финскую визу дадите?

О.П.: Мы не используем понятие «открытие визы». Если мы оформляем многократную визу, нет смысла требовать, чтобы первая поездка была в Финляндию.

G: Какова сейчас доля российских туристов в общем потоке иностранных туристов в Финляндию?



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ КОНСУЛ ФИНЛЯНДИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОЛЛИ ПЕРХЕЭНТУПА ПОЛАГАЕТ, ЧТО У РОССИЙСКО-ФИНСКИХ ОТНОШЕНИЙ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ, КОТОРЫЙ НЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПОЛНОСТЬЮ

О.П.: Самая большая группа среди иностранных туристов, посещающих Финляндию, — это россияне. С января по август этого года иностранных туристов в Финляндии побывало 3 000 573 человека, из них россиян — 726,5 тыс. человек. При этом в среднем туристический поток в Финляндию сократился на 10%, количество россиян же уменьшилось только на 1,3%. Это немного. Причем данная статистика формируется из количества остановок туристов в гостиницах Финляндии. У меня нет сейчас статистики и о пересечении границы, но я уверен, что в этом году короткие поездки россиян за покупками даже возросли по сравнению с прошлым годом.

G: Как вы думаете, отмена визового режима между Россией и ЕС в перспективе возможна?

О.П.: Официально — это наша совместная цель. Я думаю, рано или поздно наступит такой день, когда между РФ и ЕС будет отменен визовый режим. До этого же продолжат упрощаться процедуры выдачи виз с обеих сторон, когда мы будем выдавать визы не на год-два, а на четыре-пять лет. ■

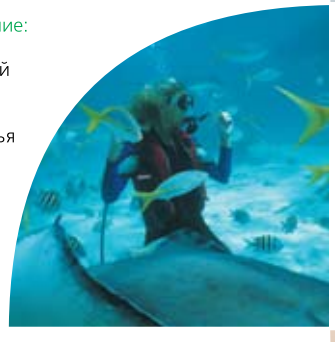
СТРАХОВАНИЕ
НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

ОСАО „РЕСО-Гарантия". Реклама

Надежная финансовая защита:
- медицинских расходов путешествующих за рубежом и по России
- непредвиденных расходов, возникающих при отмене поездки
- персональной ответственности
- от несчастных случаев
- любителей активного отдыха на воде
- выезжающих за рубеж на личном автомобиле («Зеленая карта»)

Страхование профессиональной ответственности партнеров-туроператоров

А также страхование:
- автомобилей
- автогражданской ответственности
- квартир и дач
- жизни и здоровья
- бизнеса



С нами НАДЕЖНЕЕ!

Основано в 1991 г.
Лицензия С 1209 77
на 102 вида страхования

РЕСО ГАРАНТИЯ

Офисы в Санкт-Петербурге:
Фурштатская ул., 40, (812) 346-84-48
Московский пр., 212, (812) 303-82-22
Информационная диспетчерская: (812) 346-85-23
www.reso.ru

«IT-аутсорсинг – это большая игра, которая только начинается»

— Компания Tieto является лидером IT-рынка Скандинавии. Какие цели вы преследуете в России и над чем работаете сейчас в это непростое время?

— Россия становится одним из ключевых рынков для Tieto, и мы предпринимаем существенные шаги для увеличения своего присутствия здесь, в том числе за счет покупки российских компаний. Идет работа по запуску крупного центра обработки данных в Москве, который мы планируем открыть в начале следующего года, а наш центр обработки данных в Санкт-Петербурге уже успешно работает. Как только наши инфраструктурные мощности в России будут сформированы, мы начнем предоставлять своим российским клиентам гораздо более широкий спектр услуг. При этом мы планируем предоставлять не только наши вычислительные мощности на достаточно гибких с технической и коммерческой точек зрения условиях, но и готовые отраслевые решения в виде сервисов на базе этих центров обработки данных. Таким образом, мы помогаем нашим клиентам не только снижать издержки за счет консолидации и поддержки их IT-инфраструктуры, но и получать дополнительные конкурентные преимущества при помощи наших отраслевых решений.

Хороший пример такого сотрудничества — виртуальный мобильный оператор Blyk (www.blyk.com), предоставляющий бесплатную мобильную связь молодежной аудитории в обмен на просмотр рекламного контента. Мы помогли его основателям реализовать их бизнес-идею практически с нуля, в результате чего идея получила успешное воплощение, а все функции этого оператора обеспечиваются нашим программным обеспечением, работающим в наших центрах обработки данных.

— На многих рынках ситуация сильно поменялась. Какие тенденции на рынке IT будут задавать тон в ближайшее время?

— Среди наиболее значимых событий на российском IT-рынке — всплеск интереса к аутсорсингу. Рынок подобных услуг ждет большое будущее. Если раньше компании старались создавать и контролировать свою IT-инфраструктуру самостоятельно, то сейчас множество факторов сделали более привлекательным аутсорсинг. И наши позиции в этом бизнесе очень сильны. Мы создали уже почти 150 совместных предприятий для обслуживания проектов по IT-аутсорсингу. А недавний опрос, проведенный среди Скандинавских компаний, показал, что нашими услугами аутсорсинга довольны 72% клиентов, в то время как у достаточно известных компаний подобный показатель был на уровне 30%. Аутсорсинг — это большая игра, которая сейчас только начинается.

— Продолжая тему аутсорсинга на глобальном уровне — оффшорном, каковы перспективы у России в этом плане? Ведь привлекательность оффшорного программирования в России должна была возрасти вместе с падением цен из-за кризиса.

— В России есть зоны концентрации грамотных IT-специалистов, где уровень цен действительно конкурентный, например в Сибири. Но и они проигрывают, например, Индии, где оффшорное программирование опирается на государственную поддержку, в том числе в виде налоговых льгот. С точки зрения снижения цен, можно сказать, что этот кризис остудил перегретый рынок и вернул Россию на карту перспективных стран в плане развития оффшорного программирования. Нам удалось реализовать эти возможности в Белоруссии, Сибири и Нижнем Новгороде. Наш центр разработок в Минске, где работает уже порядка 120 сотрудников, предоставляет нам необходимые ресурсы, экономическую эффективность и большую гибкость, поскольку мы заинтересованы в обслуживании не только наших западных партнеров, работающих в России, но и крупных российских корпоративных клиентов. Для меня это наиболее интересное направление, учитывая число наших потенциальных клиентов, например, среди банков и нефтегазовых компаний.

— Банки выглядят достаточно сложными клиентами для IT-компаний. Осторожная позиция в вопросах безопасности, да и разница в регулировании для иностранных компаний.

— Действительно, во многих случаях законодательные ограничения мешают — многие процессы, которые можно было бы полностью перевести в цифровую форму, по-прежнему требуют бумажного документооборота, печатей, доверенностей и создания центров распечатки и сканирования документов. Реформирование законодательства в этой области позволит во многом повысить эффективность и производительность, но даже в существующих условиях у нас есть готовые решения, которые можно легко интегрировать в систему банковских операций. Наше подразделение Tieto Financial Services работает в России уже более 10 лет, и среди наших клиентов крупные российские банки, такие как ЗАО «Банк Русский Стандарт», а наши решения, например, для обслуживания банковских карт, занимают значительную долю на российском рынке банковских IT-систем. К тому же в банках, как и в любых других крупных компаниях, очень актуальны и востребованы внутрикорпоративные решения по автоматизации, например, документооборота, и здесь наш потенциал тоже велик.

— Количество финских компаний, работающих в России, постоянно растет. Причем процесс заметно ускорился в последнее время. Много ли среди них ваших клиентов?

— Мы очень хорошо известны в Скандинавии. Среди наших наиболее известных в России клиентов — компании Kesko (магазины стройматериалов «К-Раута»), корпорация SOK (сети отелей Sokos Hotels и гипермаркетов PRISMA), торговый дом Stockmann, а также множество других, возможно, не так хорошо знакомых российской аудитории компаний. Но мы готовы предоставлять крупным российским компаниям такой же высокий уровень решений, к какому привыкли наши финские партнеры. Например, недавно мы завершили запуск в промышленную эксплуатацию автоматизированной системы управления нефтегазодобывающим производством на базе нашей собственной платформы Tieto Energy Components для компании «Лукойл Оверсиз».

— Какие проекты были реализованы Tieto в Санкт-Петербурге?

— Наш офис в Санкт-Петербурге был открыт всего 2 года назад, но мы уже запустили здесь собственный центр обработки данных, и его мощности активно используются, например, крупной европейской страховой компанией If Insurance (СК «Регион») и газетой «Деловой Петербург». Мы предоставляем поддержку ERP систем SAP, в частности, в сети строительных магазинов «К-Раута», внедряем корпоративные информационные порталы на базе технологий Microsoft SharePoint, например, в одной из крупнейших в России сетей гипермаркетов — «Лента». Спрос на подобные решения в целом отражает потребность в инструментах бизнес-аналитики, быстром доступе к объективной информации.

— Информатизация бизнес-процессов привела к росту объемов данных, накапливаемых о клиентах и контрагентах, и широкий интерес вызывают технологии «раскопки данных». Что вы можете предложить в этом направлении?

— Подобные системы по-прежнему требуют больших затрат, и результаты их внедрения плохо прогнозируемы. Однако, мы готовы предложить решения в этой области в виде сервисов на базе наших центров обработки данных, что позволяет существенно снизить первоначальные затраты на внедрение и быстрее приступить к их использованию. Например, мы предлагаем наиболее востребованные и универсальные отчеты для генеральных директоров и CIO, которые позволяют получать актуальные информационные срезы. При помощи их дальнейшей персонализации можно формировать отчеты, отвечающие специфическим потребностям конкретной компании.

Спрос на простые, дешевые и быстро внедряемые в виде сервисов решения наблюдается и в других областях. В частности, набирает обороты электронная коммерция и прибавляют в популярности онлайн-сервисы. У нас богатый опыт в этом направлении и мы активно работаем с нашими клиентами в поиске более эффективных решений, нацеленных на потребителя. Фактически, это готовые платформы для электронной коммерции. Спрос на подобные решения довольно высок, и в России уже есть успешные примеры, хотя доля продаж через интернет в общем обороте компаний по-прежнему невелика, но она постоянно растет. Крупные игроки готовы развивать это направление и демонстрируют интерес не только к техническим вопросам, но и обращают внимание на восприятие сервиса потребителями. Много внимания уделяется таким глобальным практикам персонализации онлайн-услуг, как рекомендации, тематические новости, а также продажи через различные каналы, включая мобильные. И все это есть в нашем портфеле решений, и мы готовы помогать российским компаниям внедрять их в своем бизнесе.

Можно сказать, что Tieto приходит в Россию всерьез и надолго, поэтому я уверен, что ваши читатели еще не раз услышат о нас и наших решениях. И если что-либо из упомянутого в нашем разговоре вызвало их интерес, то мы открыты для дальнейших обсуждений.

Tieto (www.tieto.com) — это компания, предоставляющая услуги в сфере информационных технологий, исследований и разработок, а также консультации в различных областях. В компании работает около 16 000 специалистов, благодаря которым мы являемся одной из ведущих организаций, предоставляющих IT-услуги, в Северной Европе, а также мировым лидером в отдельных сегментах рынка. Наши основные сферы деятельности – это области, в которых мы достигли глубокого понимания потребностей и специфики коммерческой деятельности клиентов. Подход компании, ориентированный на клиентов, и профессиональный опыт Скандинавии выгодно отличают нас от конкурентов.

**Вы можете связаться с Питером Линдбергом:
peter.lindberg@tieto.com, моб. +7 (916) 459-6025
или нашими офисами в Москве +7 (495) 258-4483
и Санкт-Петербурге +7 (812) 334-7630
Наш сайт в России: www.tietorussia.ru**

Реклама

ДОМАШНИЙ РЫНОК

СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА РАБОТАЮТ ОКОЛО 450 ФИНСКИХ КОМПАНИЙ, ПРИЧЕМ ОСНОВНАЯ ИХ ЧАСТЬ — В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ, ЗАНИМАЯСЬ ПРОИЗВОДСТВОМ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ, СТРОИТЕЛЬСТВОМ ЖИЛЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ. ИЗ-ЗА КРИЗИСА ФИНСКИЙ КАПИТАЛ ЗАНИМАЕТ ВЫЖИДАЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В ОТНОШЕНИИ НОВЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ НА ТЕРРИТОРИИ ПЕТЕРБУРГА

ОЛЬГА ЗИМИНА

Сегодня на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области работает около 450 финских компаний. Как рассказал корреспонденту „Ъ“ консул по торговле и экономики Финляндии в Санкт-Петербурге Юрки Терва, особенностью финского бизнеса, если сравнивать его с предприятиями других европейских стран, представленных на рынке Петербурга, является работа преимущественно в секторах малого и среднего бизнеса. Причем многие из них занимают реальный сектор экономики, занимаясь производством пищевых продуктов, лесопромышленной деятельностью, изготовлением автокомпонентов и так далее.

По информации первого заместителя комитета экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт-Петербурга Сергея Фивейского, общий объем прямых иностранных инвестиций со стороны Финляндии в экономику Петербурга за первые шесть месяцев этого года остался практически на том же уровне, что и за аналогичный период 2008 года, — $140 млн. Всего же, по словам Константина Ермоленко, директора департамента инвестиционного моделирования ИК «Энергокапитал», в экономику Петербурга финны в 2008 году вложили около $500 млн, а сумма инвестиций финского бизнеса на территории Ленинградской области вдвое больше — $1 млрд. В этом году ожидается небольшое снижение инвестиций из-за кризисной ситуации.

При этом, по экспертной оценке, около 80% от всех зарубежных инвестиций Финляндии приходится именно на Северо-Западный регион России. Причем из суммы инвестиций финнов в СЗФО 25% приходится на предприятия дереводобывающего комплекса, который является для финских компаний уже традиционной сферой работы в России.

Всего в истории финской бизнес-экспансии на территории России, по словам Юрки Терва, насчитывается три волны. Первая из них пришлась на начало-середину 1990-х, когда финские компании стали выходит на российский рынок в сфере топливной энергетики. Тогда на рыке появилась компания Neste Oil, которая сегодня владеет одной из крупнейших сетей автозаправочных станций на территории Петербурга и Ленинградской области. Тогда же шло освоение банковского сектора. Вторая волна пришлась на период после кризиса 1998 года — начало 2000-х годов, когда на рынок пришли компании, производящие продовольственные товары — такие, как производитель хлебобулочных изделий Fazer, которая в конце 90-х годов приобрела акции ОАО «Хлебный дом», постепенно увеличив свою долю в компании до 80%. И сегодня компании Fazer принадлежат ОАО «Булочно-кондитерский комбинат „Нева“», муринский хлебозавод, хлебозавод Василеостровского района, московский хлебокомбинат «Звездный», при этом компания занимает значительную долю — более 30% — на рынке хлебобулочных изделий региона. Тогда же финны приобрели значительные лесодобывающие мощности на территории Ленобласти и Карелии, на рынок вышли предприятия Valio (завод по производству молочной продукции), Atria (мясопереработка).

НИКИТА ИНФАНТЬЕВ

В ПЕТЕРБУРГЕ РАБОТАЕТ СВЫШЕ 400 ФИНСКИХ КОМПАНИЙ, ПРИЧЕМ В ОСНОВНОМ ОНИ ЗАНИМАЮТСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ, ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, ИЗГОТОВЛЕНИЕМ АВТОКОМПОНЕНТОВ

Сегодня идет третья волна финских инвестиций по освоению сферы услуг и девелоперских проектов в области real estate. Так, в прошлом году на городской рынок вышел такой крупных финский игрок, как корпорация SOK Corporation, открывшая сразу три отеля оператора Sokos (всего в городе тогда открылось 7 отелей) — пятизвездный Holiday Club и четырехзвездные Sokos Hotel Olympic Garden и Sokos Hotel Vasilievsky. Кроме сети отелей, корпорация вывела на рынок финскую сеть продовольственных магазинов Prisma. Помимо этого, в прошлом году была совершена крупная сделка по приобретению финским фондом Evli Property Investments Russia у шведского East Capital Amber Fund и частных акционеров 99,4% акций ЗАО «Первомайская заря», владельца крупного бизнес-центра Kellermann Centre площадью около 20 тыс. кв. м в центре города.

Осенью этого года в Петербурге открылось первое из трех офисное здание бизнес-центра «Пулково Скай», девелопером которого выступила финская компания EKE Group. Ее сумма вложений в проект оценивается в 115 млн евро. Весной следующего года планируется открытие технопарка «Пулково», инвестором которого выступила финская компании Technopolis, которая вложила почти 50 млн евро в проект. Финской строительной компанией «ЮИТ» в промышленной зоне Горелово реализуется сегодня крупный проект индустриального парка для предприятий легкой промышленности. Многофункциональный комплекс стоимостью около $300 млн полностью должен заработать в 2010 году. Здесь построят 150 тыс. кв. м офисной недвижимости, детский сад, паркинг.

Кроме так называемых greenfield-проектов, реализованных с нуля, часть финских компаний выходила на рынок Петербурга посредством механизма слияния и поглощения. Так, в частности еще в 2005 году финская компания Kesko приобрела в Санкт-Петербурге за $20 млн пять магазинов сети «Строймастер», которые сегодня работают под маркой «К-Раута». В конце прошлого года финская группа Sampo приобрела 100% акций петербургской страховой компании «Регион», которая входила в топ-20 страховщиков региона. Теперь на рынке ее место заняла дочка Sampo — «ИФ Страхование», которая сегодня ведет деятельность по страхованию жителей Скандинавии и Прибалтики, работающих в Северо-Западной части России.

«Но для сферы страхования этот механизм наиболее эффективен — легче приобрести страховую компанию, нежели наладить с нуля бизнес. Однако основной стратегией для финских компаний, вышедших на рынок Петербурга в последние два года, является открытие в регионе своих собственных филиалов, вместо приобретения на рынке уже существующих российских компаний», — отмечает Константин Ермоленко.

«Нельзя сказать, что финские компании выходят на рынок Петербурга посредством систематической скупки российского бизнеса. Этим рыночным механизмом финские компании пользуются в той же степени, что и другие зарубежные компании, и даже в меньшей степени, чем освоение новых проектов с нуля. Наши компании представлены уже практически во всех отраслях экономики региона — это и производственные компании, и строительные, и ритейлеры, и компании, работающие в сфере сервиса и услуг. Для нас Петербург — уже как домашний рынок, именно с него финские компании начинают свое развитие в России, привыкают к ее реалиям и правилам. Петербург обладает большим потенциалом для нас: развивающийся рынок и более высокий процент прибыли — вот критерии, которые делают для нас рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области привлекательным», — рассказывает Юрки Терва.

Эксперты отмечают, что на рынке Петербурга в плане освоения новых девелоперских проектов в первом полугодии 2009 года наблюдался спад активности со стороны финского капитала.

«Но уже в июле-августе этого года крупные финские инвестиционные компании начали снова активно интересоваться петербургским рынком коммерческой недвижимости. В частности, инвестфонд Evli Property Investments (EPI Russia) через компанию Colliers ищет объекты для приобретения. В этом году ожидать соглашений не приходится, но мне кажется, что в первой половине 2010 года мы услышим о приобретениях со стороны финских инвестиционных компаний», — надеется Владимир Сергунин, заместитель директора по инвестициям Colliers International. ■

Хельсинки-центр сближает Петербург с городами Финляндии

Хельсинки-центр представляет в Санкт-Петербурге и на Северо-Западе России интересы трех финских городов: Хельсинки, Тампере и Котки.

В совокупности в этих муниципалитетах проживает 40% населения Финляндии. Несмотря на то что эти города, разные по размеру и возрасту, нельзя назвать похожими, у них есть много общего. Каждый из них играет важную роль в экономической и культурной жизни Финляндии, а также имеет давние связи с Россией. Для того чтобы более эффективно представлять свои интересы в Петербурге, развивать сотрудничество с административными структурами и российскими партнерами, три города решили объединить свои усилия и ресурсы. Так был создан Хельсинки-центр – организация, которая дает максимум возможностей для осуществления различных совместных проектов. Как же строятся отношения между Петербургом и городами-партнерами, как эти связи будут развиваться в будущем?

Хельсинки

Столица Финляндии – это современный международный мегаполис, в котором переплелись многочисленные субкультуры. В следующем году город отметит свое 460-летие. По темпам экономического развития он входит в первую десятку самых быстрорастущих городов Европы и получает 42% от всех средств, выделяемых в Финляндии на исследования и развитие. Столичный регион Финляндии – важный растущий центр с населением более миллиона человек, куда ежегодно переезжают 8000–10 000 новых жителей. Каждый пятый гражданин Финляндии проживает в столичном регионе. Одной из сильных сторон региона Хельсинки является наличие многочисленных университетов и других высших учебных заведений, научно-исследовательских институтов, а также ведение активной научной деятельности и присутствие большого количества высокообразованных специалистов.

С 1993 года Санкт-Петербург и Хельсинки подписывают протоколы о сотрудничестве, в которых договариваются о конкретных направлениях совместной деятельности. 25 октября 2009 года мэр Хельсинки Юсси Паюнен и губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко подписали Протокол о сотрудничестве между городами на 2010–2012 годы, ставший седьмым по счету. Взаимодействие городов охватывает самый широкий спектр тем: экология и энергетика, транспорт и логистика, наука и образование, инновации и высокие технологии, социальная защита населения и здравоохранение, туризм и прочее. Хельсинки и Петербург намерены укреплять сотрудничество в рамках различных международных организаций и форумов региона Балтийского моря, в частности, организации «Балтийские метрополии» (Baltic Metropoles), объединившей 11 крупнейших городов региона.

Партнеры столицы

Партнерами столицы Финляндии в Хельсинки-центре выступают региональный союз Уусимаа, компания Greater Helsinki Promotion и город Лахти. Компания Greater Helsinki Promotion Ltd Oy занимается продвижением метрополии Хельсинки в сфере развития международного бизнеса. Миссией GHP является представление деловых возможностей региона Хельсинки, повышение его привлекательности в глазах международных компаний и потенциальных инвесторов.

Региональный союз Уусимаа занимается развитием одноименного региона, в состав которого входит 21 муниципалитет, в том числе Хельсинки. В экономическом плане сильными сторонами региона являются такие отрасли, как оптовая торговля, финансовые и страховые услуги, а также услуги в области ведения бизнеса. Регион является привлекательным для иностранных инвесторов: здесь сосредоточена деятельность двух третей зарубежных компаний, представленных в Финляндии.

Лахти называют активно растущим пригородом столичной метрополии. Близости двух городов способствует отличное транспортное сообщение: дорога на поезде или автомобиле занимает менее часа. Современный Лахти – один из наиболее развитых промышленных муниципалитетов Финляндии. Основными отраслями являются металлообработка, деревообработка и пластмассовая промышленность, пищевая промышленность, швейное производство. Среди новых отраслей следует отметить разработки в области экологии, энергосбережения, здорового образа жизни.

Лахти пользуется славой самого спортивного города Финляндии. Здесь популярны зимние виды спорта: три лыжных трамплина видны еще при подъезде к городу и являются одним из самых известных его символов.

Выставочный центр города специализируется на организации профессиональных и специализированных мероприятий. Особой популярностью пользуются ежегодные выставки в области строительства (Raksa), мебели и интерьера (Furnia), автотуризма (Caravan). Ряд выставок организуется совместно с «Ленэкспо»: выставочные центры Петербурга и Лахти подписали договор о сотрудничестве, который, в частности, подразумевает совместный маркетинг мероприятий.

Тампере и Балтийский институт

Второй по величине город Финляндии в этом году отметил свое 230-летие. Тампере стал первым индустриальным городом Финляндии в 1820-х годах, когда здесь появилось самое большое промышленное предприятие страны – хлопчатобумажная фабрика «Финлейсон». После структурных изменений в промышленности город превратился в центр современных высоких технологий, научных исследований и образования. Кроме того, Тампере традиционно считается центром театральной жизни Финляндии, славится разнообразием культурных мероприятий. Ежегодно здесь проводится множество фестивалей, в том числе таких «экзотических» для Финляндии, как фестивали фламенко и сальсы. Неудивительно, что особое развитие в городе получило такое новое направление, как креативная экономика.

Партнером города Тампере в Хельсинки-центре выступает Балтийский институт Финляндии. Его главной задачей является содействие сотрудничеству стран региона Балтийского моря, и в особенности Финляндии и России.

Проект «Клуб Тампере» занимается продвижением на международный рынок финских компаний, работающих в области культуры. Первой страной для экспорта финской культуры была выбрана Россия.

Проект St. Petersburg Business Campus способствует сотрудничеству и обмену опытом в области подготовки и рекрутинга персонала, совершенствования рабочих навыков, ведения бизнеса в России. В проекте участвуют финские компании, работающие в Петербурге, учебные заведения обеих стран, службы занятости, а также ряд комитетов Администрации Петербурга. В 2009 году проект получил финансовую поддержку Министерства экономики и труда Финляндии.

Успешно развивается проект «СПб ИнноРег», направленный на развитие инновационного потенциала Петербурга. На Инновационной неделе Санкт-Петербурга В. Матвиенко отметила проект как удачный пример сотрудничества города и ЕС.

Котка и «Курсор»

Город Котка также отметил в этом году юбилей: ему исполнилось 130 лет. Котка изначально сооружался как город-порт, и сегодня портовая деятельность играет ведущую роль в городской экономике. Порт Котки является одним из самых крупных грузовых портов Финляндии, а в области транзитных перевозок занимает лидирующие позиции в стране. В Котке также проводят большую научную работу в области морской логистики, судоходства и его безопасности.

Город, расположенный на границе между Россией и Европейским союзом, предлагает многочисленные возможности для занятия предпринимательской деятельностью. Девелопером развития бизнеса в регионе выступает агентство «Курсор» (Cursor Oy). «Курсор» также предоставляет консультационные услуги по открытию и развитию бизнеса в регионе Котка–Хамина, в том числе российским предпринимателям и компаниям, заинтересованным в реализации бизнес-проектов в регионе.

Главные направления сотрудничества

У всех городов, выступающих под эгидой Хельсинки-центра, интерес к сотрудничеству с Петербургом очень высок. Сегодня финские города договорились о главных направлениях сотрудничества, которые являются приоритетными и для Петербурга. В их числе транспортное сообщение и логистика, развитие туризма, наука и образование, креативная экономика, инновации и экология.

После реализации проекта по созданию скоростной железнодорожной трассы между Санкт-Петербургом и Хельсинки время в пути сократится почти вдвое, составив три с половиной часа. Открытие скоростного железнодорожного сообщения позволит туристам из других стран объединить поездки в Финляндию и Россию. Специалисты туристической отрасли Хельсинки и Петербурга рассматривают возможности осуществления совместного международного маркетинга скоростной трассы, например на крупных международных выставках. Хельсинки очень заинтересован в том, чтобы эта скоростная трасса стала составной частью проектируемой железной дороги Rail Baltica, призванной соединить Таллинн со странами Центральной Европы.

Не менее значимым является развитие круизов в Балтийском море. Принятое в этом году постановление Правительства РФ, разрешающее иностранным туристам, прибывающим на паромах и круизных судах, находиться на территории России без визы в течение 72 часов, должно послужить стимулом для развития туризма на Балтике.

Высшие учебные заведения Финляндии проявляют большой интерес к петербургским вузам: они заинтересованы и в привлечении студентов из России, и в обмене преподавателями, в совместных исследованиях, готовы помогать студентам в трудоустройстве. В свою очередь, петербургские вузы с удовольствием принимали бы больше студентов из Финляндии. В настоящее время студенты из России – на втором месте по численности среди иностранных студентов, получающих в Финляндии высшее образование. В 2007 году, по данным Статистического центра Финляндии, их насчитывалось 1291 человек (на первом месте – китайцы, 1859 человек, на втором – эстонцы, 681 человек). В России же в 2006–2007 учебном году обучались лишь 57 студентов из Финляндии.

С 2006 года в Финляндии реализуется совместный проект девяти университетов и восьми высших профессиональных институтов столичной метрополии – Helsinki Education and Research Area (HERA). Для проекта HERA Петербург является стратегической маркетинговой зоной. После переезда Хельсинки-центра в Дом Финляндии в его помещениях расположатся представительства некоторых финских учебных заведений, что облегчит их взаимодействие с петербургскими коллегами.

Получайте информацию в Хельсинки-центре!

В деятельности Хельсинки-центра большое внимание уделяется информационному обмену и связям со СМИ: российские журналисты могут получить здесь информацию об актуальных событиях, происходящих в финских городах, необходимые статистические данные, для них организуются пресс-конференции и другие мероприятия.

А о жизни всех городов, представляемых Хельсинки-центром, можно узнать на портале www.helsinki.ru. Здесь практически ежедневно публикуются новости городов и анонсируются интересные события. Портал состоит из четырех разделов с общим дизайном и интерфейсом. С главной страницы, посвященной Хельсинки и всему столичному региону, можно попасть на страницы Тампере, Котки и Хельсинки-центра. В скором времени на портале появится более подробная информация и о жизни города Лахти, который выступает партнером столицы Финляндии в Хельсинки-центре.

О четырех финских городах по-русски

Собираетесь в Хельсинки, Тампере, Котку или Лахти? На едином портале www.helsinki.ru найдется вся необходимая информация на русском языке!

- важнейшие городские новости и события
- туристические возможности
- культура и досуг
- экономика и бизнес
- статистика и полезные ссылки

ХЕЛЬСИНКИ-ЦЕНТР

ХЕЛЬСИНКИ-ТАМПЕРЕ-КОТКА

Портал поддерживается Хельсинки-центром и администрациями городов

Реклама

КАНИКУЛЫ ПО ПОЛИСУ

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2009 ГОДА ЧИСЛО ЗАСТРАХОВАННЫХ ТУРИСТОВ, ВЫЕЗЖАЮЩИХ В ФИНЛЯНДИЮ, ПО ДАННЫМ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ, НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС, ВЫРОСЛО НА 15–30%. ПОД НОВЫЙ ГОД СТРАХОВЩИКИ ОЖИДАЮТ ЕЩЕ БОЛЬШИЙ РОСТ СПРОСА НА СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ТУРИСТОВ, ВЫЕЗЖАЮЩИХ В ФИНЛЯНДИЮ

АННА АХМЕДОВА

Несмотря на кризис, петербуржцы продолжают баловать себя поездками в близлежащие дружественные страны. Так, количество поездок в Финляндию не только не сократилось в 2009 году, но и, по данным экспертов, наблюдался небольшой приток туристов. По словам менеджера отдела по страхованию выезжающих за границу и зеленым картам петербургского филиала ОСАО «Ресо-Гарантия» Натальи Фатеевой, основным рынком по-прежнему остается Северо-Западный федеральный округ. «Общее количество туристических поездок сократилось, но в то же время увеличивается число деловых поездок и шоп-туров. Количество путешествий в крупные города и столичный регион заметно снизилось: большая часть туристов посещает пограничные регионы, а 40% туристов приезжают в Финляндию практически каждую неделю, — рассказывает госпожа Фатеева. — Самыми популярными направлениями зимой останутся отдых в коттеджах со встречей Нового года, поездки в Лапландию, горнолыжные туры и активный отдых с посещением аквапарка, встреча Нового года на пароме Хельсинки — Стокгольм, а также экскурсионные туры по столицам Скандинавии». Хотя в целом, по словам госпожи Фатеевой, прогнозируется спад на финском направлении, но все же снижения спроса не ожидается в пиковые летние месяцы и на рождественские праздники.

Александр Шваб, заместитель директора департамента страхования путешественников «РОСНО», считает, что кризис не повлиял на этот сектор. «Кто ездил, тот продолжает ездить. Поток на этом направлении только увеличивается, поэтому спада на конец года не будет, только рост. И этому будут способствовать уже ставшие традиционными новогодние и рождественские каникулы с 25 декабря по 11 января», — говорит он. По его словам, 2010 год тоже не станет «невыездным». Клиентов потеряют мелкие туристические и страховые компании, а надежные поставщики услуг будут только наращивать обороты, считает страховщик. «Мы никакого падения не заметили, объем премии по страхованию выезжающих за рубеж у нас вырос за девять месяцев на 28 процентов. В конце года всегда наблюдается всплеск продаж, связанный с зимними каникулами; думаем, что и в этом году будет так же. В 2010 году значительного роста этого рынка не ожидаем, но и падения тоже», — говорит Владимира Николаенко, руководитель отдела страхования выезжающих за рубеж страховой группы АСК.

Начальник отдела страхования выезжающих за рубеж санкт-петербургского филиала «Московской страховой компании» Татьяна Смирнова говорит, что в прошлом году наблюдалось значительное уменьшение потока туристов, выезжающих в Финляндию, сейчас активность постепенно нарастает. «На сегодняшний день прирост клиентов по сравнению с прошлым годом составил 15%. В преддверии новогодних праздников мы ожидаем дополнительного увеличения спроса на страховые продукты для туристов, выезжающих в Финляндию», — говорит она.

«Финские» туристы особенно важны страховщикам. По словам госпожи Фатеевой, на долю мультивиз в Финляндию в сентябре пришлось порядка 15% от всех оформленных страховок в «Ресо». «Не менее популярны и страховки в Финляндию на короткие сроки, например на горнолыжные курорты. Таких страховок, оформленных в „Ресо“ за сентябрь, было в пределах 5–7 процентов», — подводит она итог. «Выезжающие в Финляндию — это порядка 40 процентов всех туристов, застрахованных в Северо-Западном дивизионе нашей компании», — говорит Павел Муретов, руководитель Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхование».

«Ввиду довольно близкого географического положения, а также всесезонного характера отдыха в Финляндии, мы отмечаем постоянный спрос на страховые полисы в эту страну. В теплое время туристов привлекают экскурсионные программы, зимой — горнолыжный отдых. Для населения Петербурга Финляндия является самой близкой заграницей, поэтому интерес к ней не был утрачен даже в период кризиса», — рассуждает Андрей Александров, директор петербургского филиала ОСАО «Ингосстрах». Кроме того, въезд в Финляндию все чаще становится этапом транзита для посещения других стран Шенгена, говорит Александр Шваб.

Помимо основного набора услуг, в медицинский полис для выезжающих за рубеж могут быть включены различные риски (например, катание на горных лыжах), а также дополнительные страховые продукты — страхование от несчастного случая и страхование персональной гражданской ответственности. Кроме того, для лиц, путешествующих на автомобилях, необходимо оформление зеленой карты.

Андрей Александров, рассказывает, что «Ингосстрах» предлагает несколько программ страхования путешествующих. У компании есть полис, разработанный для тех, кто часто ездит за границу по делам или в путешествие, и он обеспечивает страховую защиту на целый год, избавляя от необходимости каждый раз посещать офис страховой компании для оформления полиса. Есть продукт, который предполагает защиту лишь от самых необходимых рисков. А есть страховка, созданная специально для любителей горнолыжного спорта. «В случае поездки на горнолыжный курорт полис не только покрывает все „экстремальные“ риски горнолыжного отдыха, но и риски, связанные с потерей, порчей и кражей багажа. Помимо медицинских услуг, полис возместит все расходы, связанные с гражданской ответственностью перед третьими лицами, что особенно важно для горнолыжных курортов, где столкновения на склонах не являются редкостью», — рассказывает он.

По словам господина Шваба, в рамках «РОСНО-Voyager» можно также дополнительно включить в полис страхование багажа, а также страхование расходов, связанных с отменой поездки; страхование гражданской ответственности и страхование от несчастного случая. «Для поездки в Финляндию минимальная страховая сумма 30 тыс. евро или $50 тыс.», — говорит он.

В «Московской страховой компании» можно приобрести как полис страхования выезжающих за рубеж, так и полис страхования гражданской ответственности владельца транспортного средства за рубежом. «Полис для выезжающих за рубеж может включать в себя как стандартный, так и расширенный перечень услуг. Владельцу полиса со стандартной программой МСК в Санкт-Петербурге обеспечит возмещение медицинских расходов на лечение, транспортировку и эвакуацию, репатриацию и экстренную стоматологическую помощь. Существуют и расширенные программы страхования, которые включают дополнительные услуги (страхование багажа, передача срочных сообщений семье пострадавшего)», — рассказывает начальник отдела страхования выезжающих за рубеж петербургского филиала «Московской страховой компании» Татьяна Смирнова.

Так, по ее словам, стоимость полиса страхования граждан, выезжающих за рубеж, со стандартной программой обойдется туристу примерно в 30 рублей в день.

Наталия Фатеева говорит, что страховка для выезжающих в Финляндию обойдется туристу от 0,50 до 0,84 евроцента в день в зависимости от сроков пребывания и программы страхования. При включении в полис выезжающих за рубеж риска несчастного случая, придется доплатить от 0,13 до 0,22 евроцента в день — в зависимости от сроков пребывания за рубежом и желаемой страховой суммы. При включении риска персональная гражданская ответственность составит от 0,07 до 0,6 евроцента в день.

По оценкам Оксаны Мыльцевой, начальника отдела выезжающих за рубеж компании «Адвант-Страхование», «болеть в Финляндии туристу очень дорого». «Обычный визит к врачу может обойтись в среднем в 180–250 евро, госпитализация — от 1500 евро за неделю», — рассказывает она.

Выезжая за рубеж на машине, турист должен позаботиться не только о страховом полисе здоровья, но и о страховке на свою машину. Тарифы на зеленые карты с начала 2009 года менялись три раза. В марте они подорожали, в июле подешевели, а в октябре опять подорожали. По словам госпожи Смирновой, стоимость зеленой карты зависит от срока, на который она приобретена. Так, для лиц, выезжающих в Финляндию на легковых автомобилях, говорит госпожа Фатеева, стоимость зеленой карты будет варьироваться от 1670 рублей за 15 дней пребывания до 15 220 рублей за год пребывания.

Господин Александров рассказывает, что стоимость полиса зависит от длительности поездки и характера отдыха. Так, для обычной экскурсионной поездки, например, в Хельсинки, достаточно обычного туристического полиса, тогда как для горнолыжного курорта в той же Финляндии необходим специальный «экстремальный» полис, покрывающий специфические для такого вида отдыха риски. Кроме того, тарифы зависят от возраста путешествующего. «Все базовые коэффициенты распространяются на людей не старше 69 лет. Для более возрастной категории путешествующих уровень риска болезни или травмы увеличивается, что, соответственно, сказывается на стоимости полиса», — говорит он. Впрочем, по сравнению с другими видами страхования, туристические полисы не пугают клиентов ценой и доступны широким слоям населения. «Цена полиса для недельной поездки в Европу не превысит нескольких сотен рублей, а „финский“ полис для горнолыжников на 10 дней в филиале „Ингосстраха“ стоит всего 6 евро», — говорит он.

Наталия Фатеева рассказывает, что страховые продукты могут распространяться несколькими способами: напрямую в офисах компании, у партнеров страховщика, у агентов, а также полисы можно приобрести непосредственно около консульства или на границе (если речь идет о зеленых картах). «Зачастую туристы покупают полис страхования в комплекте с туром в специализированной фирме, однако лучшим вариантом будет обращение в офис страховой компании. Продавцы туров, как правило, стремятся минимизировать стоимость путевок и включают в комплект самые дешевые страховые полисы, которые достаточны для получения визы, но на практике не могут покрыть всех расходов при наступлении болезни или получении травмы», — говорит господин Александров. По его словам, речь идет об экономии от нескольких сотен до нескольких тысяч евро. В офисе же страховщика, говорит он, можно выбрать из полного ассортимента программ и оформить тот полис, который будет покрывать нужные в конкретном путешествии риски.

«Наиболее предусмотрительные и бережливые покупают полис в офисах страховщика — так дешевле и надежнее, полис продается по базовым тарифам и гарантировано попадает в информационные системы страховщика и сервисной компании, которая и будет заниматься организацией и оплатой медицинской помощи за рубежом», — соглашается господин Шваб. Он полагает, что многие покупают полис «в последний момент» — у консульства или на границе.

«Зеленую карту можно купить и на границе, но там могут быть очереди, поэтому лучше позаботиться о приобретении полиса заблаговременно», — говорит Лариса Мацакова, директор управления личного страхования ООО «РГС Северо-Запад». ■

«РУКА» НА «НЕВЕ»

ВЛАСТИ ФИНСКОГО РЕГИОНА КУУСАМО В ЛАПЛАНДИИ, ГДЕ РАСПОЛОЖЕН ГОРНОЛЫЖНЫЙ КУРОРТ «РУКА», ДОГОВОРИЛИСЬ С ТУРФИРМАМИ «НЕВА» И «АСЕНТ ТРЭВЕЛ» ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ЧАРТЕРНЫХ АВИАРЕЙСОВ В РЕГИОН ИЗ ПЕТЕРБУРГА И МОСКВЫ

МАКСИМ ВЕРТМАН

Чартерные авиарейсы из Петербурга и Москвы в Куусамо должны быть организованы с 3 января 2010 года и будут осуществляться каждое воскресенье до конца марта, то есть в период основного горнолыжного сезона на расположенном в регионе курорте «Рука». Проект реализуется Северо-Восточным центром развития Финляндии совместно с петербургской турфирмой «Нева» и московской «Асент Трэвел». Эти компании выступают заказчиками авиарейсов. В планах петербургской «Невы» — 13 рейсов, которые будет осуществлять ГТК «Россия» на лайнерах «Боинг-737» (117 кресел). Рейсы из Москвы по заказу «Асент Трэвел» (у нее их запланировано 12), будет выполнять S7 на Airbus A319 (128 мест). Таким образом, обе компании в следующем году смогут отправить на курорт «Рука» около 3 тыс. человек.

Курорт «Рука» ежегодно посещают около 1 млн человек. Примерно 300 тыс. из них — иностранцы, говорит Мииа Порккала, генеральный директор курорта. Доля россиян, по словам госпожи Порккала, не превышает 10%, то есть 30 тыс. человек. «От Петербурга „Рука“ слишком далеко, расстояние между ними около тысячи километров. Наконец появятся авиарейсы, хочется, чтобы они стали регулярными», — говорит она. Прежде желающим посетить курорт «Рука» приходилось добираться автомобилем либо поездом из Хельсинки, а потом автобусом.

Как говорится в совместном сообщении Северо-Восточного центра развития Финляндии и «Невы», на самолете из «Пулково» до аэропорта Куусамо можно будет долететь примерно за час. Еще около 20 минут потребуется, чтобы преодолеть 25 км между Куусамо и курортом «Рука». Для этого существуют специальные автобусы, расписание которых привязано к авиарейсам. Авиабилеты до Куусамо из Петербурга отдельно продаваться не будут. По словам Сергея Тимралиева, председателя совета директоров «Невы», их цена будет заложена в стоимость тура в «Руку», которые продает его компания. Поездка туда на восемь дней обойдется желающим минимум в 16,3 тыс. рублей на человека (согласно сайту турфирмы «Нева»). В стоимость тура включены перелет, трансферт и проживание. Остальные услуги предоставляются за дополнительную плату. Господин Тимралиев называет проект рискованным. Но контракт подписан сроком на три года, и если он себя оправдает, то компания может запустить чартерные рейсы в Куусамо и в летний период, отмечает генеральный директор «Невы» Максим Пирогов.

Курорт работает круглый год. Но горнолыжный сезон на нем длится 200–250 дней, начинается в середине октября и заканчивается обычно в мае, но до июня работает один специальный склон. Всего курорт насчитывает 29 склонов. Самый длинный из них — около 1,3 км. Максимальная высота склонов составляет почти 500 м, перепад высот — около 200 м. Проживание организованно как в гостиницах, так и в отдельных коттеджах.

«Рука» позиционируется как место семейного отдыха. Чтобы удовлетворить детскую аудиторию, руководство курорта открыло на его территории дачу Санта-Клауса. Сам Санта-Клаус, который «работает» на своей даче, рассказывает, что прежде она была заброшена, но недавно ее удалось найти и восстановить. Среди услуг «Руки» поездка к Санта-Клаусу была и раньше, но экскурсия занимала около 12 часов, теперь же господин Клаус стал собственной достопримечательностью курорта. Кроме лыж и Санта-Клауса, есть и другие достопримечательности в окрестностях «Руки»: можно также посетить оленью и собачью (сибирские лайки) фермы, покататься на их упряжках. В качестве альтернативы есть возможность устроить «сафари» на снегоходах и прогулку на снегоступах. Из водных процедур — зимняя рыбалка, дайвинг и расположенный неподалеку аквапарк. Кстати, толщина льда на озерах курорта зимой составляет от 30 до 60 см, а температура воздуха в течение дня может варьироваться от +5 до -25 градусов.

Стоит отметить, что курорт преимущественно горнолыжный — сноубордистов там значительно меньше. Хотя руководство «Руки» старается привлечь и их, организовывая соревнования и строя специальные парки. Курорт предназначен не только для горных, но и для беговых лыж, протяженность трасс для них превышает 360 км.

Летом курорт предлагает сплав по горным рекам, «сафари» и экскурсии в Национальный парк Oulanka. Средняя температура в июне составляет в «Руке» около 20 градусов тепла. Причем солнце не уходит за горизонт практически в течение всего июня. Руководство курорта не сообщает, насколько «Рука» востребована среди россиян летом. Но, как уже упоминалось, турфирма «Нева» не исключает возможности запуска чартерных рейсов в Куусамо и после завершения там горнолыжного сезона. Если это произойдет, общее количество российских туристов, посещающих курорт в течение всего года, может увеличиться более чем на 3 тыс. человек. ■

- Московская страховая компания учреждена Правительством Москвы в 1998 году;
- Лицензии на все виды страхования, предусмотренные законодательством;
- Страхование пассажиров железнодорожного, воздушного, морского, водного и автомобильного транспорта;
- Страхование туристов, путешествующих по всему миру;
- Страхование любителей активного отдыха и экстремальных видов спорта;
- Индивидуальное страхование (индивидуальный подбор программы страхования);
- Зеленая карта.

СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК
МСК
МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

(812) 324-03-00
www.mosinsur.ru

Санкт-Петербург, ул. 2-ая Советская, д.27/2
Лицензия С № 3259 77 ФССН РФ

Реклама

Санкт-Петербургский филиал ОАО “МСК”

МСК МСК-СТАНДАРТ МСК-ДИРЕКТ МСК-ЛАЙФ МОСКВА РЕ SOVITA ПСК

ФИНСКАЯ МЕДИЦИНА БОЛЕЕТ ЗА ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ И ФАРМАЦЕВТИКИ РАБОТАЕТ НЕ ТАК МНОГО ЗАМЕТНЫХ ФИНСКИХ КОМПАНИЙ. СОВМЕСТНЫЕ РУССКО-ФИНСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НАЧАЛИ ПОЯВЛЯТЬСЯ НЕДАВНО — СО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ 90-Х ГОДОВ. НО ПЕТЕРБУРГ ПРЕУСПЕЛ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ БОЛЬШЕ ДРУГИХ ГОРОДОВ: СЕГОДНЯ ЗДЕСЬ РАБОТАЮТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА КАК МИНИМУМ ПЯТИ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ ИЗ ЭТИХ ОБЛАСТЕЙ

АНАСТАСИЯ ГОРДЕЕВА

Одной из первых финских компаний, вышедших на российский рынок медицинских услуг, стала Scanfert Ltd, развивающая сеть медицинских клиник AVA в Европе. AVA — это аббревиатура первых букв фамилий финских врачей Ральфа Ашорна и Эро Верила, основавших фирму Scanfert Ltd, учредителя в том числе и сети российских клиник «АВА-Петер». История компании началась в 1987 году: в финском Тампере в помещениях гинекологического центра Tampereen Gynekologikeskus открылась первая клиника будущей сети AVA. Сейчас сеть AVA — это клиники в России, Финляндии, а также в Испании, Португалии, Латвии, Азербайджане. В России первая клиника «АВА-Петер» появилась в Санкт-Петербурге в 1996 году. В компании рассказывают, что этому предшествовали полтора года работы по подготовке проекта. Клиника «АВА-Петер», специализирующаяся на лечении бесплодия методами вспомогательных репродуктивных технологий, с 1996 года располагается на Невском проспекте. Первоначально, кроме современной лаборатории, в клинике размещались всего несколько кабинетов врачей-репродуктологов. Постепенно клиника расширялась, около двух лет назад вся технологическая база была обновлена. В клинике работают врачи-репродуктологи, акушеры-гинекологи, эмбриологи, генетики, биологи и другие специалисты. При клинике открыта аптека с полным набором медикаментов, применяемых в лечении бесплодия, и сопутствующих товаров.

В 2004 году на Литейном проспекте «АВА-Петер» открыла многопрофильную клинику «Скандинавия». В компании вспоминают, что все исследования на первом этапе проводились под руководством самого владельца компании «Сканферт» — врача-репродуктолога Ральфа Ашорна, а часть российских специалистов обучалась в Финляндии. Сейчас финны в российском подразделении AVA не работают, однако «АВА-Петер» регулярно проводит семинары, на которых ведущие в своих областях специалисты из других стран делятся опытом и новыми технологиями. По словам Марины Бродской, коммерческого директора клиники «Скандинавия», в 2009 году было проведено обучение врачей профессорами из Германии и Австрии, врачи клиники отправлялись на стажировку в Германию и Израиль.

Сейчас в компании «АВА-Петер», объединяющей клинику репродуктологии «АВА-Петер» и многопрофильную клинику «Скандинавия», работает около тысячи человек. Клиника репродуктологии имеет две площадки — на Невском и на проспекте Гагарина. Сеть филиальных отделений клиники покрывает практически весь

СЕЙЧАС В КОМПАНИИ «АВА-ПЕТЕР», ОБЪЕДИНЯЮЩЕЙ КЛИНИКУ РЕПРОДУКТОЛОГИИ «АВА-ПЕТЕР» И МНОГОПРОФИЛЬНУЮ КЛИНИКУ «СКАНДИНАВИЯ», РАБОТАЕТ ОКОЛО ТЫСЯЧИ ЧЕЛОВЕК

город. Клиники работают в Приморском, Выборгском, Московском, Кировском, Фрунзенском районах, Сестрорецке. В декабре 2009 года в центре города — в «Парадном квартале» — открывается отделение класса люкс, а в январе 2010 года — отделение на Васильевском острове.

По словам Марины Бродской, самое главное преимущество наличия западного учредителя — более выгодное, в сравнении с российскими условиями, кредитование. «Медицина требует „длинных“ денег, здесь невозможно рассчитывать на быстрый возврат инвестиций», — делится наблюдениями госпожа Бродская. В компании также констатируют, что российский рынок частной медицины развит пока гораздо слабее, чем в США или Европе, поэтому использование опыта зарубежных коллег и возможность оперативных консультаций со специалистами европейских клиник в «АВА-Петер» считают своим преимуществом перед российскими коллегами.

Самостоятельно развивалась в России и аптечная сеть «Университетская аптека». «Университетская аптека» была учреждена в 1755 году в Або (нынешний финский город Турку) в качестве аптеки Королевской академии с целью обеспечения горожан более качественными лекарствами. После 1827 года Академия и «Университетская аптека» при ней были перевезены в Хельсинки. Головной офис «Университетской аптеки» и сегодня располагается при университете города Хельсинки. Будучи одним из старейших предприятий и самой крупной аптечной сетью в своей стране, в конце 2005 года первая «Университетская аптека» появилась и в Петербурге в торговом комплексе «Сенная». Сейчас сеть включает семь аптек в Санкт-Петербурге, работающих в формате фарммаркета. Особой гордостью в компании считают работу по стандартам контроля качества, принятым в Европейском союзе.

Далеко не все финские бизнесмены готовы развивать свой бизнес в России органически. Стратегия крупного финского фармхолдинга Tamro изначально предполагала объединение с одной или двумя российскими компаниями. В конце 2002 года было подписано соглашение об объединении бизнеса между акционерами российских компаний «АртроМед», «Россиб Фармация» и «Фарм Тамда», принадлежащей мультинациональной корпорации Tamro. Объединение послужило началом создания третьего по величине российского фармдистрибьютора «РОСТА». Tamro пришла в Россию в 1994 году, создав небольшую компанию на рынке Северо-Запада. Ее дочерняя фирма «Фарм Тамда», как говорят очевидцы, добилась хороших результатов, например, по словам тогдашнего главы «РОСТА» Олега Конева, производительность труда «Фарм Тамды» была примерно в три раза выше, чем у других крупных игроков рынка. Головной офис управляющей компании «РОСТА» расположен в Москве, в Санкт-Петербурге и Новосибирске работают два логистических центра.

Еще один путь появления финнов в российском фармацевтическом бизнесе — поглощение российских компаний. В марте 2008 года крупнейшая финская фармкорпорация Oreola-KD объявила о заключении соглашения с компаниями «Морон» (крупный фармдистрибьютор) и «Витим и Ко» (аптечная сеть «Старый лекарь», работающая в Москве и Московской области) о стратегическом партнерстве и приобретении около 75% бизнеса компаний. По словам сооснователя компании Олега Янькова, свой бизнес он начал развивать в 1996 году, и в момент его создания вопрос о привлечении инвесторов не стоял. По словам вице-президента Oreola-KD Пеллерво Хамалайнена, прежде чем заключить соглашение, компания проводила долгий и глубокий анализ российского рынка. Исследования показали, что наиболее интересные компании — «Витим» и «Морон» — оказались московскими. Если бизнес «Морона» распространяется в ряде городов, в том числе в Петербурге, то аптечная сеть локализована в Москве и Московской области, но, по словам господина Хамалайнена, долгое время Oreola искала партнеров в других городах, кроме Москвы, но подходящих вариантов, судя по всему, так и не было найдено. Вице-президент Oreola вспоминает, что поглощение не привело к появлению у компании заметного финского оттенка. Например, оно не повлияло на ассортимент продаваемых «Мороном» и «Витимом» фармпрепаратов — финские лекарства, как и раньше, составляют только небольшую его часть. В обеих российских компаниях работает только один гражданин Финляндии. Однако весной 2009 года у «Морона» и «Витима» были назначены новые генеральные директоры и в штаб-квартире фармхолдинга. Теперь в компании говорят о том, что довольны операционными результатами российской «дочки» и заявляют о планах дальнейшего инвестирования в этот бизнес. Олег Яньков считает, что основными плюсами для компаний после поглощения стали доступ к более низким кредитам западных банков, современная система администрирования и усиление менеджмента за счет новых членов наблюдательного совета. ■

ИННОВАЦИИ — В ОБРАЗОВАНИЕ И НАОБОРОТ

ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО РЕФОРМА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ И СОЗДАНИЕ УНИВЕРСИТЕТОВ МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ — ОБЩАЯ ЗАДАЧА ДЛЯ РФ И ФИНЛЯНДИИ. ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

Генконсульство Финляндии в Петербурге и Лаппеенрантский технический университет (ЛТУ) собрали на семинаре, посвященном инновациям и образованию, прошедшем 20 ноября, тех, кто уже ведет совместную работу в этом направлении, и тех, кто только собирается принять в ней участие. Правительственный советник Министерства образования и науки Финляндии Илкка Турунен, выступая на семинаре, отметил, что в экономический кризис именно наука и международное сотрудничество позволяют смотреть с оптимизмом в будущее. Ключевыми словами для нас становятся открытие и обновление.

Ограниченность ресурсов, угроза терроризма, условия международной торговли, демократические изменения — это только часть из тех направлений, в которых страны должны работать вместе, по мнению господина Турунена. По его словам, решения, принимаемые в Финляндии и России, демонстрируют готовность задействовать экономические ресурсы, знания и технологии для решения глобальных проблем. Ведь обе страны сейчас идут по пути реформирования науки и образования с целью создания лучших условий как для сотрудничества, так и для самостоятельного развития. Фактически, перечень стоящих перед странами задач удивительно схож. Общей целью является реформа национальной инновационной стратегии, с пересечениями в таких важных пунктах, как создание университетов международного уровня. Энергетическая эффективность, развитие механизмов рынка электрической энергии, стратегический менеджмент и технологии построения бизнеса, а также информационных технологий и компьютерного моделирования бизнес-процессов — это те отрасли знания, которые являются наиболее востребованными повсеместно. А совместные проекты в этих областях станут источником новых достижений, изобретений, инноваций, а вместе с ними и новых рабочих мест, продуктов и услуг, столь необходимых в сложной экономической ситуации.

Об успешном взаимодействии в двустороннем академическом обмене участникам семинара рассказывал Илка Пойхонен, ректор Лаппеенрантского технологического университета. Перед ним стоит задача концентрироваться на совместной работе с русскими коллегами и возможностях для дальнейшего сотрудничества. «Сейчас порядка 15–20 процентов студентов — иностранцы, и половина из них — русские. И конечно, это очень важный элемент — ведь многие из выпускников университета будут работать в России», — отметил Илка Пойхонен. Среди текущих целей университета — упрочить научную компоненту партнерства. А в образовательном пространстве удовлетворить спрос на совместные образовательные программы, где выпускники по окончании получают два диплома.

С российской стороны мнением по поводу перспектив дальнейшего сотрудничества поделился представитель Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Это учебное заведение обладает большим опытом в этой области, так, например, взаимодействие с Техническим университетом Лаппеенранты началось еще в 1994 году. Сейчас это уже отлаженный процесс, в прошлом году более сотни финских студентов приняли участие в образовательных программах. Также был отмечен интерес к двойным магистерским программам — в ближайшее время, заверил представитель университета, список специальностей будет расширяться.

Особое внимание было уделено русско-финскому инновационному центру, который устанавливает связи не только на уровне студентов и ученых, но и на уровне представителей местной администрации, что позволяет создать благоприятное окружение для развития совместного бизнеса.

Одной из центральных тем в сотрудничестве между нашими странами, даже в области науки и образования, остается тема энергетики, и все участники встречи постоянно этот факт подчеркивали. Во многом это было связанно и с тем, что среди участников семинара был президент компании Fortum господин Тапио Куула. Ведущий электроэнергетический концерн в странах Северной Европы и в регионе Балтийского моря (вторая по капитализации публичная компания в Финляндии) не мог обойти вниманием рынок России, приняв участие в энергетической реформе. И в итоге стал одним из заметных игроков российского рынка генерации, вложив средства как в ТГК-10, так и в «Ленэнерго». Общий объем инвестиций, заявленных на сегодня, составляет €3,7 млрд. А теперь он вкладывает средства в подготовку специалистов международного уровня. Российские студенты, прошедшие обучение в Техническом университете Лаппеенранты, сейчас готовят свои магистерские работы на базе компании и, с высокой вероятностью, по окончании обучения вольются в команду Fortum для работы с ее российскими активами. «Также мы сотрудничаем с другими университетами и разрабатываем свою образовательную программу Fortum», — отметил Тапио Куула.

Господин Куула пообещал, что Fortum будет участвовать в инновационном процессе и обмене знаниями, применяя в России знания и технологии в таких пока еще мало развитых у нас направлениях, как ветрогенерация или использование тепловых насосов, а также генерация с использованием мусора в качестве топлива. Пока же работа по адаптации современных технологий на базе российских активов будет вестись в основном в направлении снижения потерь, связанных с производством и передачей как тепла, так и энергии.

ФИНСКАЯ АПТЕЧНАЯ СЕТЬ С 1755 Г.

Университетская Аптека

РЕКЛАМА

Университетская аптека -
Здоровье во всем!

Комфорт и внимание
Удобная планировка торгового зала и открытый доступ позволят Вам быстро найти необходимый товар. Кроме того, Вы можете бесплатно получить консультацию, измерить давление и пульс.

Квалифицированные консультации
Фармацевты Университетской Аптеки помогут Вам сделать правильный выбор, учитывая индивидуальные особенности, противопоказания и сочетаемость препаратов.

Уверенность в качестве
Более 250 лет мы заботимся о здоровье жителей Европы. Опыт и сотрудничество с ведущими мировыми производителями позволяют быть уверенными в качестве лекарственных препаратов, лечебной косметики и гигиенических средств, представленных в Университетской Аптеке.

Наши адреса:
пл. Конституции, 7, супермаркет PRISMA тел: 313 99 74
ул. Типанова, 21, ТК “Питер” тел: 335 68 53
ул. Савушкина, 126А, ТК “Атлантик-Сити” тел: 334 25 64
Комендантский пр., 9/2, ТК “Променад” тел: 363 22 09
Комендантская пл., 1, ТРК “Атмосфера” тел: 680 16 64
Лахтинский пр., 85, ТК “Гарден-Сити” тел: 335 33 46

СКОРО ОТКРЫТИЕ:
ул. Академика Павлова, 5В, ТК “River House”

О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ALMA MATER С СЕВЕРА

ФИНСКАЯ СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ПРЕДЛАГАЕТ РОССИЙСКИМ АБИТУРИЕНТАМ БЛИЗКОЕ И БЕСПЛАТНОЕ КЛАССИЧЕСКОЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ С ПРАВОМ ВЫБОРА ПРОГРАММ, ВОЗМОЖНОСТЬЮ ИНТЕНСИВНО ПРАКТИКОВАТЬСЯ ВО ВРЕМЯ ОБУЧЕНИЯ В РЯДЕ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ И В КОНЕЧНОМ ИТОГЕ ПОЛУЧИТЬ ЕВРОПЕЙСКИЙ ДИПЛОМ, А ПО ЖЕЛАНИЮ — ТРУДОУСТРОИТЬСЯ В ЭТОЙ СЕВЕРНОЙ СТРАНЕ ИРИНА БЫЧИНА

Правительство Финляндии — одной из стран-лидеров среди инновационных экономик мира — постоянно реформирует систему высшего образования, делая ее лучше, укрепляя инновационную инфраструктуру страны, создавая тем самым условия для бизнеса. У российских студентов есть прекрасная возможность воспользоваться всеми благами высшей школы своего соседа.

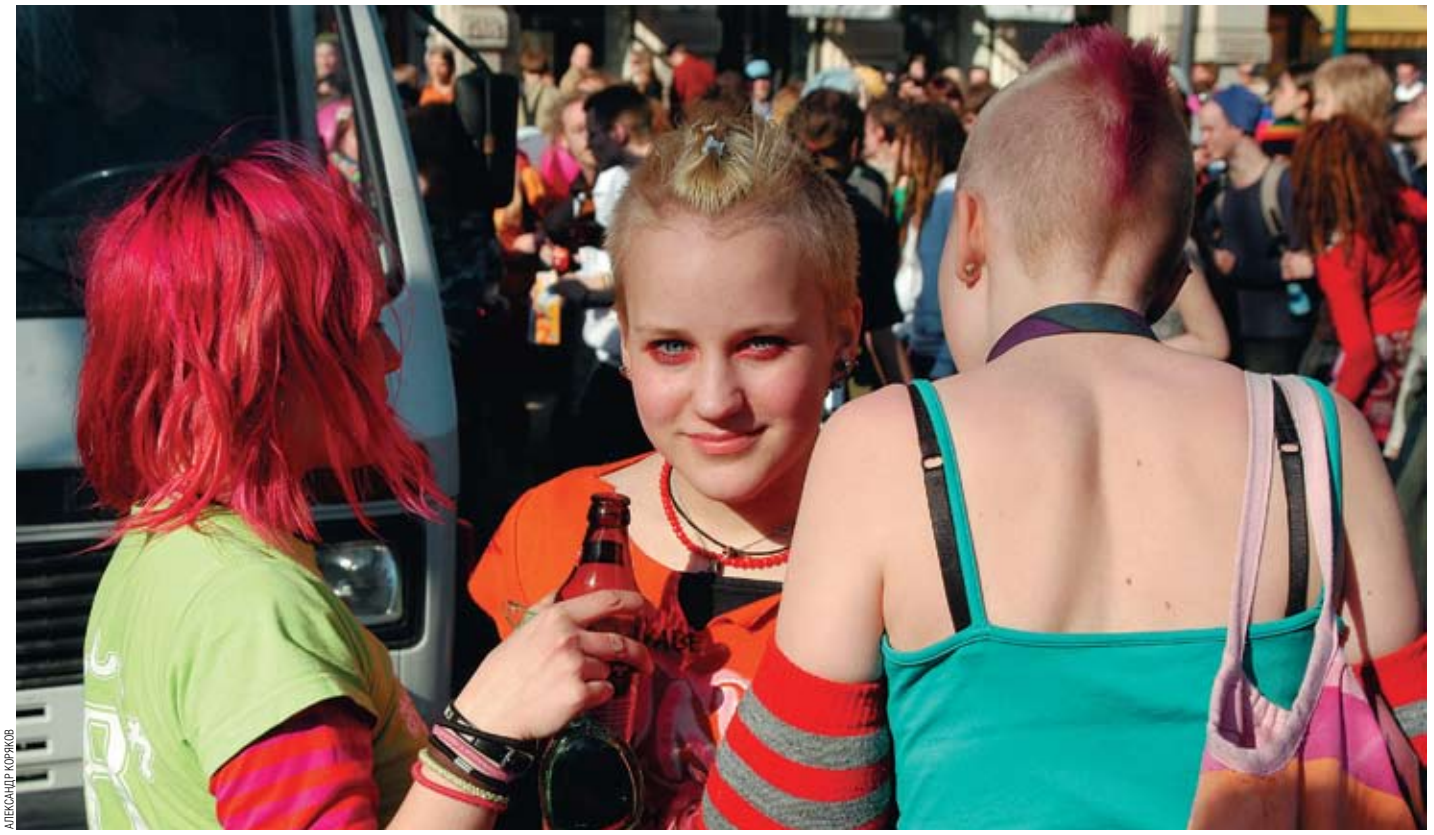


ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СТУДЕНЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ В ФИНЛЯНДИИ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО «ГРАНИТ НАУКИ», НО И РАЗВЛЕЧЕНИЯ: НА ФОТО ПЕРВОМАЙСКИЙ ПРАЗДНИК СТУДЕНТОВ ВАППУ (VAPPU) В ХЕЛЬСИНКИ

СВОБОДА ВЫБОРА По словам генерального директора представительства Университета прикладных наук города Миккели в России «Микполис» Ольги Старковской, высшее образование России и Финляндии сильно отличаются: «Это совершенно разные системы, — говорит госпожа Старковская. — Образование Финляндии — уже европейское, а в России Болонский процесс еще только набирает силу. Сами предметы могут не сильно различаться (например, менеджеры изучают практически одни и те же предметы), но у финских — и всех европейских — студентов есть определенное количество обязательных предметов и предметов „по выбору“. Кроме того, они много времени уделяют практике и самостоятельной работе, а само обучение всегда интерактивное». По словам Ольги Старковской, в типичном финском университете нет лекций, нет скучного начитывания материалов, конспекты вести также не нужно. Более того, у финских студентов нет сессий, при этом много каникул, как в российской школе. «Зато у них есть возможность попрактиковаться в настоящей крупной и серьезной компании, поучиться в зарубежном университете, взять дополнительные курсы в летней школе любого университета, — продолжает нахваливать финскую высшую школу представитель университета Миккели. — То есть больше свободы, но больше и ответственности, и самостоятельности».

Еще одно бесспорное преимущество финского высшего образования — оно бесплатное, причем как для финнов, так и для иностранцев. Платными могут быть лишь курсы иностранного языка.

ПРИНЦИП РАВЕНСТВА Среди наиболее популярных вузов Финляндии — университеты Хельсинки, Турку, Тампере, университет Хаага-Хелия, Метрополия, университет Миккели (Mikkeli University of Applied Sciencies), технологические университеты Лаппенранты, университет прикладных наук Сайма, а также вузы Яскюля. В Финляндии традиционно высокий уровень программ по техническим специальностям, а также наличие специальностей «нового поколения» — программы обучения которые отсутствуют в России. Университет Миккели считает себя лидером в области международного сотрудничества среди других финских вузов. Число российских студентов, обучаемых в нем, выросло почти в четыре раза (правда, в абсолютных цифрах — немного — с 12 человек в 2007 году до 40 человек в 2009 году). В отличие от российских университетов и институтов, имеющих специализацию, все университеты Финляндии дают абсолютно одинаковое образование — стандарты качества соблюдаются очень четко. При выборе финского вуза для поступления рекомендуется руководствоваться выбором, прежде всего, города: где интереснее жить или дешевле или ближе к России. По словам Ольги Старковской, иностранные студенты, в частности из России, часто выбирают из вузов, предоставляющих разные международные программы: «К примеру, не везде есть специальности „туризм“ или „дизайн“. Не все вузы Финляндии принимают учеников одиннадцатых классов — многие требуют аттестат уже на этапе подачи заявки (январь-февраль), не все вузы принимают несовершеннолетних», — предупреждает она.

Правительство Финляндии инициировало и провело реформу, которую можно по праву назвать исторической. В первую очередь, это новый Закон об университетах, принятый парламентом летом этого года. Он включает в себя план структурного развития высшего образования, национальной стратегии инноваций, стратегических центров по науке, технологиям и инновациям, поощрение научных исследований и финансирование инноваций. Финское правительство заявляет, что в период кризиса намерено увеличивать финансирование научных исследований. Основной целью реформирования системы высшего образования является создание условий работы, которые позволят университетам преуспеть в растущей международной конкуренции.

К слову, Финляндия давно признана лидером среди стран с инновационными экономиками. В свою очередь, общеизвестно, что инновации держатся именно на науке и образовании.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА ПЕТЕРБУРГА Площадкой, на которой абитуриенты Петербурга и их родители могут познакомиться с информацией о финских институтах и университетах выступает петербургский Институт Финляндии. «Информацию мы получаем от Центра CIMO и самих высших учебных заведений. Буклеты и брошюры всегда можно найти у нас в Институте и забрать с собой. Периодически представители финских вузов проводят в наших стенах презентации своих программ», — рассказывает координатор международных проектов Института Финляндии Елена Вешнякова. Институт Финляндии опосредованно способствует трафику российских студентов в Финляндию через распространение информации о программах обучения. «Финляндия — наш ближайший европейский сосед, поэтому многих привлекает возможность получить качественное образование в одной из стран Европы, приобрести опыт общения и исследовательской работы в иностранной среде, не разделяя при этом себя и родной дом многими километрами», — говорит Елена Вешнякова.

СТУДЕНЧЕСКИЙ ТРАФИК РАСТЕТ По наблюдениям Ольги Старковской, наибольшей популярностью у российских студентов пользуются такие специальности, как «бизнес» и «туризм». В Институте Финляндии говорят, что многие студенты выбирают программы, связанные с менеджментом в различных областях, например, гостиничным, туристическим, культурным, также популярны экономические специальности и область информационных технологий.

Российских абитуриентов в финском образовании привлекают, в первую очередь, европейский диплом, практический характер образования, возможность учиться в международном студенческом коллективе, а также возможность прохождения части курса за рубежом, а именно — в европейском, азиатском, австралийском или американском вузе-партнере. «Весьма распространен также и опыт обмена студентами. Практически каждый вуз Петербурга или региона располагает несколькими партнерами среди вузов Финляндии. Обмен происходит на разных уровнях — языковые курсы, летние школы, стажировки и программы „двойного диплома“, когда студенты получают сразу два диплома, — говорит Ольга Старковская, — У нас такие программы есть с Санкт-Петербургским политехническим университетом и Государственным архитектурно-строительным университетом». Российские студенты, окончившие финский вуз, зачастую трудоустраиваются в этой стране и остаются в ней жить. ■

СИЛА ЗНАНИЙ И ИННОВАЦИЙ

ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ И УПРОЧИТЬ ПОЛОЖЕНИЕ ФИНЛЯНДИИ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ПРИОРИТЕТ ОТДАН СОВМЕСТНЫМ ИССЛЕДОВАНИЯМ

ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

Небольшая северная страна давно признана лидером в сфере телекоммуникаций. Одним из шагов на пути к вершине стало принятие первого стандарта мобильной связи (NMT), произошедшее в 1969 году по инициативе Финляндии. Десятилетие ушло на то, чтобы совершить первый звонок в сети NMT. Технологии не стояли на месте, и уже в 1982 году началась работа над созданием нового стандарта мобильной связи для всей Европы. В 1991 году финны первыми запустили в коммерческую эксплуатацию сеть сотовой связи на новом стандарте. На сегодняшний день стандарт GSM убедительно лидирует — на его долю приходится 80% соединений в мире.

Ранняя ставка на успешные технологии обеспечила быстрый рост современным лидерам рынка связи. На сегодняшний день компания Nokia безоговорочный лидер экономики — мультинациональный гигант возглавляет финскую пятерку компаний с крупнейшим оборотом. Оборот Nokia по итогам 2008 года составил 50,7 млрд евро. Правда, доля гиганта на основном для нее рынке мобильных устройств снижается: по оценкам самой компании, в III квартале 2009 года она составила 38% от мирового рынка, что на 8% меньше чем годом ранее.

В основе успеха Nokia лежит внимание к научным исследованиям. За 20 лет своего существования финская корпорация потратила около 40 млрд евро на науку, технологии и поиск инновационных решений. Вложения дают результаты: Nokia — обладатель более чем 10 тысяч патентов. По итогам 2006 года Финляндия занимала третье место по доле вложений в исследования и новые разработки от ВВП среди стран участников Организации экономического сотрудничества и развития. Необходимость финансового стимулирования связана с высокой конкуренцией в области высоких технологий и укреплением тревожных тенденций. Так, патентная активность в Финляндии снижается. Пик активности пришелся на рубеж тысячелетий — в 1999 и 2000 годах было зарегистрировано 2 511 и 2 575 патентов соответственно. К 2007 году число патентов упало до 1 801, при этом наибольшее число их связано с логистическими операциями, а не с областью хай-тек.

В ответ на эти неутешительные результаты Финляндия отреагировала целым рядом изменений в своей политике. Так, например, было заявлено о переходе от ориентации только лишь на создание национальной инновационной системы к фокусированию на работе внутри глобальной цепочки создания ценности, чтобы связать ее начало — инновацию — с логическим концом — процессом коммерциализации. От наращивания бюджетов на исследования требуется переход к интеграции процесса создания научного знания в процесс обучения и работы. Среди прочих одним из наиболее любопытных аспектов является подход, основанный на национальных чертах финнов. Так, например, национальную страсть к техническим новинкам, финны позиционировали как возможность выступить в качестве образца информационного общества для исследования внутри ЕС. Финляндия должна стать примером перехода от информационного общества к обществу знаний и инновации.

С точки зрения сотрудничества в области новых разработок для информационного сектора и телекоммуникаций, очень важен рынок развивающихся стран. Поэтому поддержкой с финской стороны пользуются такие проекты, как Финско-российский инновационный центр в Петербурге, который был создан совместными усилиями частной компании Technopolis и компании с государственным участием Lappeenranta Group, в которую входят Технологический университет Лаппенранты Lappeenranta City Holding, а также фонд SITRA. Центр должен стимулировать взаимное проникновение российских инноваций на европейский рынок и наоборот. По словам Игоря Куприенко, директора Финско-российского инновационного центра, за полтора года существования центра более 4 000 финских и российских компаний получили информацию о возможностях ведения бизнеса в России и за рубежом.

Впрочем, у многих бестселлеров рынка IT финские корни — достаточно вспомнить Линуса Торвальдса, создателя ядра Linux. Отрасль, возникшая на стыке информационных технологий, телекоммуникаций, массмедиа, финансов и прочих сервисов, явно испытывает кризис самоидентификации или, по крайней мере, вызывает оторопь у клиента, пораженного широтой предлагаемого спектра услуг. Так, один из европейских лидеров рынка IT-сервисов, компания Tieto, предлагает решения в таких разнообразных сферах, как телекоммуникации, массмедиа, энергетика, оперативное управление IT, цифровые инновации, финансовые услуги, лесная промышленность, производство, розничная торговля и логистика, здравоохранение, решения для государственных учреждений и самоуправления, а также социальной поддержки.

В то же время большая часть финских компаний ориентирована на внутренний рынок, а немногие вышедшие за пределы страны ограничены рынком Европы. Но в последние годы ситуация начала изменяться — все больше финских компаний выходит на развивающиеся рынки, в том числе и в технологическом секторе. По данным исследования Ассоциации технологической промышленности, проведенного в середине 2008 года, совокупный оборот производителей программного обеспечения вырос за 2007 год почти на 10% и впервые преодолел порог в 1,5 млрд евро. При этом международный оборот вырос на 12%, составив почти 700 млн евро, обеспечив таким образом 45% общего оборота. ■

РЕКЛАМА

LAPPEENRANTA UNIVERSITY OF TECHNOLOGY
LUT School of Business

STRAIGHT TO THE TOP
-choose MITIM

MITIM program office in the Finland House in St. Petersburg starting in 2010!

A high-standard international Master's program in English: the Master's Degree Program (CBU) in Business and Administration in the field of International Technology and Innovation Management (MITIM)

- Jointly organized by the LUT School of Business and the St. Petersburg State University, Graduate School of Management (GSOM)

- Educates high-level professionals in business with special knowledge of Russian business and awareness of cultural differences
- Friendly and welcoming campus area and first-class student housing facilities in Lappeenranta
- International Business Seminars for companies in Lappeenranta and St. Petersburg
- Already the 4th class of MITIM students will start studies in fall 2010

Application period January 4th – February 26th, 2010

The LUT School of Business is the most efficient business school in Finland*

*Study by the University of Jyväskylä on the funding and results of university degree programs and research in 2000-2004 (updated in 2007)

Further information:
www.lut.fi/kati/lsb • mitim@lut.fi

lut.fi

ПАРОМНЫЙ ТРЕУГОЛЬНИК

ПОСЕЩАТЬ ФИНЛЯНДИЮ МОЖНО НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ТРАНЗИТА В ДАЛЬНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ, НО И ДЛЯ ВИЗИТОВ К СОСЕДЯМ ПО БАЛТИЙСКОМУ МОРЮ

НИКОЛАЙ МИРОНЕНКО

Наибольший интерес для туриста, не желающего ограничиваться только отдыхом в Финляндии, может представлять возможность быстрого и комфортного паромного путешествия в треугольнике Хельсинки — Таллин — Стокгольм. Этот же маршрут может быть интересен для делового туризма — в городах и на паромах есть все условия для проведения мероприятий в отрыве от привычных петербургских декораций.

Кризис не оказал негативного влияния на посещение Финляндии российскими туристами. Как отмечает Татьяна Деменева, пресс-секретарь Северо-Западного отделения Российского союза туриндустрии, в то время как иностранные туристы провели в Финляндии в июне 2009 года на 11% меньше ночей, чем за аналогичный период прошлого года, туристы из России показали уверенный рост в 12%. «В период упадка в экономике, стало меньше покупаться зарубежных туров, но в петербургских турфирмах спрос на поездки в Финляндию наоборот вырос», — добавляет эксперт.

Отдых в Эстонии также пользуется неплохим спросом среди жителей Северо-Запада России. И в отличие от той же Швеции, куда добраться, минуя Финляндию, на своем авто проблематично, в Эстонию можно ехать напрямую. Однако при всей привлекательности такого маршрута многие туристы характеризуют его как достаточно рискованный — слишком непрогнозируемая ситуация на границе Россия-Эстония, простоять там можно достаточно долго. Граница Россия-Финляндия тоже не слишком комфортна, но значительно ближе к Петербургу, вследствие чего такой путь предполагает возможность промежуточной остановки в Финляндии. Сама дорога займет больше времени, но будет гораздо более разнообразной — на машине или автобусе до Хельсинки и дальше на пароме до Таллина (в пути по морю всего два часа).

Путешествие в Швецию (особенно в Стокгольм) для туриста и вовсе редко обходится без паромной составляющей. Паромный маршрут Хельсинки — Стокгольм давно уже стал классикой доступного отдыха в северных широтах. Причем, в отличие от перемещения в столицу Эстонии, паром на Стокгольм позиционируется прежде всего не как ночной «транспорт», а как самодостаточное место для отдыха и развлечений. Паромы по Балтике приобрели популярность и среди европейцев, привлекая их своей беспошлинной торговлей, ресторанами, барами и бурной ночной жизнью. Российские туристы органично влились в эту веселую компанию, добавив ей свой особый колорит и обеспечив для владельцев паромных компаний немалый источник доходов.

Для желающих совместить прелести скандинавского и прибалтийского отдыха как нельзя лучше подходит «паромный треугольник» Хельсинки — Таллин — Стокгольм, по которому можно прокатиться, имея в распоряжении от трех свободных дней и шенгенскую визу. Паромы по маршруту Хельсинки — Таллин компании AS Tallink Grupp (после поглощения финской Silja Line работает под брендом Tallink Silja) отправляются семь раз в день и за два часа доставляют в пункт назначения примерно за 25–30 евро на человека. Из Таллина можно отбыть в районе шести вечера и к десяти утра быть в Стокгольме. Это обойдется уже примерно от 144 евро за каюту на двоих (стоимость растет с повышением класса каюты). Обратный путь в Хельсинки из Стокгольма будет стоить от 122 евро за каюту.

Пользуясь популярностью обозначенных маршрутов, компания AS Tallink Grupp активно включилась в сопряженный бизнес — она имеет в Таллине собственную туристическую сеть, в которую, помимо паромов, входят отели и такси. Это позволяет компании реализовать обновленную бизнес-модель, становясь заметным игроком не только на рынке морских перевозок, но и в более широком сегменте обслуживания туристов. Так, она предлагает пакетные услуги, например, путешествие за 60 с небольшим евро на пароме из Хельсинки в Таллин и обратно с остановкой на ночь в собственной гостинице. Кроме того, наличие площадок на судах и в гостиницах позволяет AS Tallink Grupp обеспечивать проведение различных конференций.

По словам Кости Хейсканен, журналиста Skandi News, паромные линии Хельсинки — Стокгольм и Турку — Стокгольм очень популярны не только среди физических лиц, но и среди российских компаний, которые организуют корпоративные поездки для своих работников. При этом Финляндия и сама по себе занимает очень хорошие позиции в сегменте делового туризма. «Здесь есть все для успешного проведения мероприятий — семинаров, конгрессов, конференций. Этим пользуются многие крупные международные и российские компании. Уникальная природа и развитая инфраструктура создают для этого прекрасные условия», — отмечает господин Хейсканен.

Интересные возможности для проведения различных мероприятий предоставляет и Швеция. Древние замки (в российском понимании больше соответствующие понятию загородных дворцов) и самобытные гостиницы (как, например, отель и ресторан Stallmastaregarden в Стокгольме) располагают необычными площадками для организации встреч и праздников в весьма оригинальных интерьерах. ■

НА ДАЧУ К САНТА-КЛАУСУ

КРИЗИС В РФ ДАЛ ВОЗМОЖНОСТЬ СОХРАНИТЬ КАПИТАЛ ПУТЕМ ЕГО ВЛОЖЕНИЯ В ФИНСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЯНА КАРПОВА

Даже после кризиса портрет иностранного покупателя недвижимости Финляндии не изменился. По данным компании АРИН, доля иностранцев достаточно стабильна и колеблется на уровне 10–15%. Основная их часть — покупатели из Швеции и России (Санкт-Петербург, Москва, Карелия), а также из Германии, Голландии и Франции. «Например, итальянцы и французы любят покупать коттеджи на горнолыжных курортах в Лапландии, — говорит директор департамента загородной недвижимости агентства недвижимости „Бекар“ Андрей Уманский. — Их привлекают недорогие места, недорогой, но качественный сервис, хорошо поставленный арендный бизнес». Наши соотечественники, в первую очередь, едут в Финляндию для отдыха: здесь определяющим фактором служит территориальная близость. Это могут быть как небольшие («охотничьи») домики за городом, на берегу озера, так и набирающие популярность русские коттеджные поселки, где участки по качеству зачастую лучше тех, которые покупают сами финны. Распространено строительство «под ключ», так что российскому покупателю в Финляндии легко обнаружить живущих по соседству соотечественников. Часто покупателями становятся российские граждане, переехавшие в Финляндию в связи со сменой работы, учебой или ПМЖ. Для них среди обширного списка финской недвижимости могут быть интересны и квартиры. Третья категория российских покупателей — инвесторы, которые приобретают недвижимость для сдачи в аренду своим соотечественникам, как правило, в праздничные дни.

По данным prian.ru, наибольшим спросом среди российских отдыхающих пользуются дома в Восточной и Южной Финляндии, в окрестностях таких городов, как Иматра, Миккели, Сулкава, Пуумала, Лаппенранта. Именно здесь строится наибольшее количество русских поселков и «дач за рубежом». Уединенные дома приобретаются в 150–200 км от границы, например, в Лахти и Саавонлинне. В целом здесь цены ниже, чем на приграничных территориях. Не обделен вниманием и север страны, особенно Лапландия. В ее столице Рованиеми располагается «резиденция Санта-Клауса», где в рождественские каникулы собирается множество туристов со всего мира, в особенности родителей с детьми. В это время особенно высок спрос на аренду жилья. Недалеко от российско-финской границы, в районе городов Котка и Хамина, популярны квартиры: здесь квадратные метры относительно дешевы. В столице Финляндии Хельсинки недвижимость дороже, поэтому спрос среди отдыхающих немного ниже. Подобная же картина в Эспоо, Вантаа (городах-спутниках Хельсинки) и в крупнейших городах — Турку и Тампере. Высокими по сравнению с другими регионами страны ценами пользуются те, кто покупает недвижимость для последующей сдачи в аренду.

В отличие от России, рынок недвижимости в Финляндии практически не изменился. По словам Андрея Уманского, кризис коснулся лишь элитной недвижимости всей Финляндии, однако это выразилось не в падении цен на недвижимость, а в остановке их роста. Так, цены на объекты по береговой линии с береговым участком в собственность за год не изменились, так как спрос на них остался прежним. Не изменились и расценки на хорошие дачи с собственной береговой линией в популярных районах (юг и восток Финляндии, побережье Финского залива и озера Саймаа), говорит господин Уманский. Что же касается массового сегмента, то тут ситуация иная. «По докризисным прогнозам, рост цен на финскую недвижимость в 2009 году должен был составить от 8 до 15 процентов в зависимости от региона, — добавляет он. — Но фактический рост составил 4–10 процентов в зависимости от региона». Впрочем, по данным Статистического агентства Финляндии (Statistic Finland), за период с сентября 2008 года по сентябрь 2009 года в так называемом Большом Хельсинки (Хельсинки и города-спутники Эспоо, Ванта и Кауниайнене), где совершается наибольшее число сделок по продаже недвижимости, цены на жилье выросли на 1,1%. При этом в целом по стране они упали на 0,6%, что еще объясняется миграцией финского населения из маленьких поселений в города. Таким образом, финская провинция становится местом для проживания иностранцев. Стоимость квадратного метра в Хельсинки на сентябрь 2009 года составила €2 915, а средняя цена квадратного метра жилья по стране — €1 508, сообщается в отчете Статистического агентства Финляндии.

Одним из основных преимуществ покупки жилья в Финляндии является доступность ипотеки, в том числе для иностранцев. По словам Игоря Горского, управляющего партнера АРИН, ранее ипотечные ставки составляли 4,8–5,3% годовых. «Даже тогда это были очень привлекательные условия в сравнении с российской ипотекой, — говорит он. — Поэтому многие покупатели старались приобретать финскую недвижимость при помощи заемных средств». Но с началом кризиса государство Финляндии еще снизило ставки. Так, по словам Андрея Уманского, кредит в размере до 70% от стоимости дома (в зависимости от ликвидности объекта, кредитной истории заемщика, его благонадежности) можно взять и по ставке от 2,8 до 3,5% годовых. Причем получить кредит под такие проценты годовых может и россиянин — на равных правах с жителями Финляндии. ■

ТУРИЗМ

ХАЙ-ТЕКОВСКИЙ КУСОЧЕК ФИНЛЯНДИИ

ВЕСНОЙ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРОЕТСЯ ПЕРВЫЙ ТЕХНОПАРК, СОЗДАВАЕМЫЙ ФИНСКОЙ КОМПАНИЕЙ TECHNOPOLIS, КОТОРАЯ ЭКСПЛУАТИРУЕТ УЖЕ 13 ТЕХНОПАРКОВ НА ТЕРРИТОРИИ СУОМИ. ДЛЯ РФ ЭТО ПЕРВЫЙ ОБЪЕКТ СУПЕРТЕХНОЛОГИЧНОГО ОФИС-ЦЕНТРА, ДЛЯ ФИННОВ — ЭТО ПЕРВЫЙ ТЕХНОПАРК, РЕАЛИЗУЕМЫЙ ЗА РУБЕЖОМ ОЛЬГА ЗИМИНА

Сегодня финская экономика, по мнению экспертов, находится на первом месте среди мировых инновационных экономик. Финская компания Technopolis уже на протяжении четверти века занимается созданием и эксплуатацией технопарков в Финляндии. Сегодня компания на территории страны эксплуатирует 13 подобных объектов и занимается возведением первого своего зарубежного проекта в Санкт-Петербурге — технопарка «Пулково», общей площадью 24 тыс. кв. м (полезная площадь составляет 19,4 тыс. кв. м), стоимостью 50 млн евро. Его строительство началось в 2007 году после того, как компания приобрела на вторичном рынке земельный участок у Пулковского шоссе общей площадью в 4,7 га.

«Я уже тогда говорил, что именно на этом нашем участке появится первый в городе технопарк, хотя в то время разрабатывались три варианта. Я понимал, что российская специфика такова, что проект наилучшим образом может развиваться там, где вмешательство государства минимально — то есть на участке, который у компании в собственности. И вот за это время мы подвели туда электричество, воду, канализацию, получили все технические условия и разрешительную документацию. И сейчас у нас уже 8 этажей здания, часть которого уже остеклена. Идет внутренняя отделка, и 27 апреля здание будет открыто», — рассказывает Питер Коучман, генеральный директор ООО «Технополис — Санкт-Петербург».

Сегодня у участников российского рынка такие заявления вызывают мало доверия, особенно в кризисный период, когда то и дело слышишь заявления — как со стороны девелоперов, так и со стороны властей — о переносе сроков завершения строительства того или иного объекта, реализуемого в Петербурге. «То, что принято для российских компаний, которые выросли на этом рынке, для нас не принято. В Финляндии за всю историю работы компания „Технополис“ только один раз задержала сдачу объекта — это случилось в Оулу, когда открытие было намечено на 12 часов дня, а мы сдали в 17 часов»», — сообщает Питер Коучман.

Технопарк по своей сути — это бизнес-центр, напичканный необходимыми условиями для процветания hi-tech-компаний. Это самые современные технологии в области Интернета — оптоволоконное широкополосное соединение, Wi-Fi, оптимальный Space Management — соотношение занимаемых площадей к общим, уже оборудованные серверные, износостойкий линолеум, лифт шириной 2,4 м — что немаловажно для специалистов IT, занимающихся в том числе и установкой оборудования. «Это кусочек хай-тековской Финляндии в Петербурге», — обобщает господин Коучман.

ИТАР-ТАСС

ТЕХНОПАРК В ПУЛКОВО СТАНЕТ ПЕРВЫМ ОБЪЕКТОМ СУПЕРТЕХНОЛОГИЧНОГО ОФИС-ЦЕНТРА В РОССИИ

В строящемся технопарке «Пулково» уже продуманы такие мелочи, как отдельный вход с раздевалкой и душем для работников, добирающихся на работу на велосипеде. Также на первом этаже рассчитано 10 различных meeting rooms вместимостью от 4 до 100 человек. Их можно арендовать или платить за почасовые услуги. Кроме этого, уже выбрана компания, которая будет оказывать ресторанные услуги для технопарка: это международная компания Sodexo.

Также продуманы все условия для работы айтишников в системе «минус 5» — для тех, кто работает с Китаем, или «плюс 11», для тех, кто работает с Силиконовой долиной в Калифорнии. Однако инвестор рассчитывают, что часть площадей создаваемого технопарка займут зарубежные компании, не работающие в сфере коммуникативных технологий, но для которых важно сотрудничать тоже с серьезной зарубежной компанией.

Как ожидает руководство компании «Технополис», после открытия около месяца будут проходить работы по тестированию здания и основные арендаторы могут занять площади уже к 1 июня. Однако точно спрогнозировать заполненность технопарка пока нельзя — финны подписали на данном этапе только один заключенный контакт. Сегодня же существуют только договоренности, которые «Технополис» не раскрывает. «По международным стандартам мы уже на этапе строительства заключаем с клиентами основной договор, который в отчетности уже будет зафиксирован как источник дохода. По этому контракту компания, даже если не займет арендованные площади, все равно будет обязана выплатить сумму аренды за весь срок договора. В Финляндии такая система работает, в России же сложилась отличная от Запада юридическая система заключения арендных договоров, иная ответственность участников друг перед другом. Существующие в России предварительные договоренности типа LOI нас не устраивают. Поэтому предварительные договоры у нас по своим принимаемыми сторонами обязательствам такие же, как и основные. Естественно, только наиболее серьезные компании готовы взять на себя такие обязательства. Кроме того, Россия существует в другой реальности, в которой никто никому не доверяет, особенно насчет сроков строительства и сдачи объектов. Поэтому многие выжидали, чтобы посмотреть, реален ли наш проект, и будут заключать с нами контракты теперь, когда виден реальный срок сдачи объекта в эксплуатацию», — рассказывает Питер Коучман

На рынке IT-технологий Санкт-Петербурга сегодня работают несколько десятков компаний, которые бы смогли стать потенциальными клиентами строящегося технопарка, такие как Microsoft, «Яндекс», Yahoo, «Моторола» и др. Однако инвестор рассчитывает не только на уже существующие компании. До 25% тех площадей, которые занимают клиенты технопарков компании в Финляндии, занимают те компании, которых «Технополис» вырастил сам через систему бизнес-инкубаторов. В Петербурге для «Технополиса» такими клиентами могут стать компании, выращенные в петербургском бизнес-инкубаторе «Ингрия», который реализует городская компания «Технопарк Санкт-Петербурга». Сегодня финны находятся в стадии подписания с ОАО «Технопарк Санкт-Петербурга» генерального соглашения на сотрудничество в проекте инкубатора «Ингрия» и обмен технологиями. «Сегодня не существует учебников или пособий по созданию системы бизнес-инкубаторов, однако уже есть накопленный опыт зарубежных компаний, который можно адаптировать на нашу почву и не изобретать велосипед. В России нет многолетнего опыта и истории предпринимательской активности, мы только формируем свою систему. И обмен опытом в этой сфере поможет развитию инновационной системы Санкт-Петербурга», — считает Илья Толстов, директор бизнес-инкубатора «Ингрия».

Любая западная компания, когда приходит на российский рынок, сталкивается с российскими реалиями — коррупцией и разнообразной и многочисленной разрешительной документацией. «Почему для того, чтобы построить забор на строительной площадке, в России необходимо получить 42 разрешения, а в Финляндии для реализации строительного объекта всего 4?» — удивляется Питер Коучман.

Но финская «Технополис» заявляет, что все проблемы, возникавшие в процессе реализации проекта, удалось решить с «финской принципиальностью». «У нас, крупной и публичной компании, всегда есть стратегическая необходимость идти и добиваться всего по закону. Мы можем позволить себе расходы на юристов, на лучших консультантов, которые помогают нам эффективно и в срок решать проблемы, оставаясь в правовом поле. Однако все же приходится подстраиваться под реалии, но не в коррумпированном виде, а вписываясь в нормальные человеческие отношения. Для одних решение проблемы — это „конверт в стол“, а для нас — это беседа о нуждах города в развитии высоких технологий, о создании инновационной экосистемы, а также возникающие на этой основе добрые отношения», — рассказывает господин Коучман.

Изначально дизайн здания технопарка «Пулково» создавался финскими специалистами и инженерами, однако был адаптирован под российские ГОСТы и строительные стандарты. «В России стандарты жесткие сами по себе, однако им не всегда следуют. Качество здания, смеси — все страдает из-за халатного отношения русских. Поэтому мы с неподкупной финской принципиальностью проверяем соответствие поставляемых материалов российским стандартам. Каждый самосвал цемента тестируется в соответствии и с финскими стандартами», — рассказывает Питер Коучман. Также одним из важных моментов в успехе инвестиционного проекта становится вопрос определения области ответственности и принятия решений местным генеральным менеджером, когда важно иметь независимость для оперативного принятия решения на месте, при этом сохраняя необходимость согласования стратегических решений.

Сегодня в Петербурге около 30% всех офисных площадей пустуют из-за сниженного спроса. Однако и в этом моменте «Технополис» пытается найти выгоду для себя. «Через два-три года, когда все страны выйдут из кризиса, компании снова начнут развиваться и вновь станет расти спрос. И тот факт, что мы продолжаем строительство и запустим этот технопарк в кризис, сыграет нам на руку как сейчас, когда многим компаниям нужно наше качество, так и потом, когда предложение на рынке будет ограничено», — надеется Питер Коучман. ■

РЕКЛАМА

Идеальный деловой портфель - для одних. Элегантная сумка - для других.

Коллекция Diamond.

Для создания аксессуаров из коллекции Diamond используется уникальная технология: в процессе дубления кожи в нее добавляется алмазная пудра. Драгоценные частички алмаза, самого твердого минерала в природе, создают изысканные соединения с одним из самых ценных видов кожи, придавая ей невероятный блеск и сияние и одновременно делая ее прочной и износостойкой. В результате "бриллиантовая кожа" способна выдержать 10 000 промоканий и 100 000 изломов.

А какая сумка у Вас ?

S.T. Dupont

PARIS

MAÎTRE ORFÈVRE, LAQUEUR & MALLETIER DEPUIS 1872

Санкт-Петербург
Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59
Невский пр. 20 т. (812) 312-09-21
П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66

Imperial
ОСНОВАН В 1991 ГОДУ

П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85
Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76
www.imperial-ltd.ru