

КОНЪЮНКТУРА

РАЗГОВОРЧИКИ

Спокойствие, только спокойствие

Участники бизнес-форума в Высшей школе экономики дали друг другу антикризисные рекомендации

ТАТЬЯНА ВЛАСЕНКО

В рамках бизнес-форума на тему «Кризис — время выживания или время новых возможностей?», который был организован вечерне-заочным факультетом экономики и управления Пермского кампуса НИУ ВШЭ, участники обсудили инвестиционную стратегию личности и компаний в период кризиса.



Юрий Павленко, руководитель проекта EXPETRO! группы компаний «Руян» (бренды Expedition, «Экспедиция — ТРОФИ», EXPETRO!), доказывал, что кризис — это круто. «С рынка уходят неэффективные модели бизнеса, освобождается место. На наших футболках не зря написано: «Диванозавры вымрут», а один из главных наших лозунгов — «Развивайся или умри!», — поделился своими антикризисными рецептами гость форума

Открывая дискуссию, руководитель комитета по экономической политике и налогам краевого Законодательного собрания Елена Гилязова порекомендовала собравшимся взглянуть на картину «без розовых очков», чтобы иметь возможность принимать взвешенные решения. Тем не менее аудитория продемонстрировала, вопреки общим трендам, вполне оптимистичный настрой.

Нести ли деньги в банк?

Для начала руководитель отдела портфельных инвестиций ИГ «Свободный капитал» Анастасия Афонина порекомендовала всем сделать прогноз собственного денежного потока, расписав на листе бумаги, сколько денег человек получает и сколько тратит. И если окажется, что остаётся свободная наличность, то это повод задуматься, во что её инвестировать.

По словам эксперта, на рынке существует масса инструментов, позволяющих как сохранить имеющиеся денежные ресурсы, так и заработать: банковский депозит, валюта, фондовый

рынок, обезличенные металлические счета, недвижимость и многое другое.

«Выбор инструментов зависит от того, на какой срок инвестировать и какие цели перед собой ставить: сохранить деньги (получить доход не меньше инфляции) или заработать, хотя последнее сопряжено с определённым уровнем риска», — пояснила специалист фондового рынка.

По данным ИГ «Свободный капитал», инфляция в этом году за первые два месяца составила 16,7% годовых. «При такой инфляции вообще не советую нести деньги в банки, да простят меня их сотрудники. Лучше потратить наличность на что-нибудь полезное, например на шубу, украшения», — дала совет Афонина.

«Если свободных средств не так много (две-три годовые зарплаты), то их имеет смысл инвестировать в первую очередь в себя. То есть в образование, здоровье, имиджевые вещи», — добавляет генеральный директор компании «Инвестлэнд» Игорь Чукаев.

В то же время начальник аналитического отдела УК «Парма-Менеджмент» Дмитрий Тимофеев даёт прямо противоположный совет. По его мнению,

инфляция по году составит примерно 10% годовых, поэтому деньги можно нести в банки. «Для большинства людей банк — это очень хорошо», — уверен он.

Эксперты от банковского сообщества вполне одобрили такой подход. Они посоветовали согражданам всегда иметь под рукой какие-то накопления, пусть даже небольшие. Не на чёрный день, а на непредвиденные расходы, тем более что к этому располагает ситуация на рынке труда. К тому же в банке «каждый из клиентов может найти свой продукт».

Общий вывод был таков: поведение частного инвестора зависит от суммы, которой он располагает, от срока вложения средств, от цели, которую он ставит перед собой, и, разумеется, от его склонности к риску.

Если речь идёт о небольшой сумме, которую хочется сберечь, — одни действия. Если сумма побольше и её владелец готов частью денег рискнуть — другие. Для больших любителей риска годятся даже «пирамиды», если им совсем не жаль своих средств.

Зачем вам работа?

О карьерной стратегии, которая напрямую связана с финансами, говорила бизнес-тренер Кира Толмачёва. Она отметила, что сегодня компании не только сокращают рабочие места, но и высвобождают людей, отправляя в неоплачиваемый отпуск. В этой ситуации, по её мнению, есть две стратегии.

Первая — пассивная. Можно отсидеться, не «фонить», чтобы руководитель на вас лишний раз не осерчал. И на какой-то период такое поведение будет оправданно.

Вторая стратегия заключается в том, чтобы ответить на вопросы: зачем вам работа, так ли эта работа нужна, может, её стоит поменять?

«В кризис стоит спросить у себя: как я могу быть полезен своему работодателю, собственнику компании, в которой работаю? Даже на позиции обычного бухгалтера или слесаря можно быть полезным компании. Вопрос полезности может помочь остаться на занимаемой позиции. А если человек оказывается на рынке труда, ответ на этот вопрос поможет трудоустроиться. Главное — уметь на собеседовании аргументировать собственную позицию, тогда есть шанс, что выберут именно вас», — доказывает эксперт.

Кризис — это либо риск, либо возможности, констатируют эксперты. У каждого работника появляется возможность зарекомендовать себя как очень хорошего профессионала.

Кира Толмачёва, бизнес-тренер:

— Если у вас есть чёткий ответ, что именно вы готовы сделать для компании, то вы будете в приоритете у любой организации. Бытует мнение, что в период кризиса для организаций наступает

момент, когда можно «снять сливки» с точки зрения привлечения новых работников. Идёт высвобождение высококвалифицированных специалистов, которое позволяет многим компаниям пересмотреть свою кадровую политику, привлечь кадровые ресурсы, которые прежде не были доступны. И здесь возникает вопрос об инвестициях. Но уже не лично в себя, а в свою кампанию. Компания способна проконтролировать прибыль, которую может принести специалист в последующем, увидеть отложенный эффект.

Это взгляд с точки зрения компании. Конкретного же человека кризис заставляет определиться, насколько он готов вкладывать в себя, развивать себя для того, чтобы повышать уровень компетенций и быть полезным.

Надо понимать, что не для каждого человека важна карьера. Есть люди, которые хотят просто сидеть на своём месте, выполнять свою работу, присоединяться к прибылью организации.

«Вопрос, который каждый должен задать себе: что я хочу? Карьера, деньги, статус, стабильность? И что я при этом готов дать. Человек должен что-то приносить в компанию, а не просто просиживать штаны. В сегодняшней ситуации будет выигрывать сотрудник, который готов давать больше и мыслить шире», — констатирует Кира Толмачёва. И уточняет, что это значит. В кризисной ситуации, по её мнению, всегда будут цениться сотрудники, готовые оставаться с компанией в критической ситуации, которые согласны пойти на какие-то уступки, в том числе сокращение зарплат, рабочего дня. Это проявление лояльности. И это правильно с точки зрения эксперта.

Будет цениться также обладание уникальными знаниями, компетенциями, если вернуться к вопросу об инвестициях в себя, в собственное развитие. Возможность выстроить в конкретной компании карьеру — это способность взять на себя дополнительные, смежные обязательства, на выполнении которых впоследствии можно будет сделать карьеру.

Будет в приоритете умение быстро разбираться в проблеме и проявлять инициативу. «Продавать» себя — это тоже один из важных факторов успеха.

Как выжить «малышам»?

Отдельный блок вопросов был посвящён судьбе малых предприятий и путям их выживания.

Основатель компании «Мобильный актив» Илья Миков предложил относиться к кризису философски. Он доказывает, что кризис — знак каждому об исчерпании существующего способа действий.

Илья Миков, основатель компании «Мобильный актив»:

— У миллионов людей кризиса ещё нет. Кризис касается индивидуально вас.