1500 долларов

составляет наивысшая сумма страхового покрытия на одного сотрудника в год в Украине. Минимальная сумма страхового покрытия составляет $20 в год

ЦИТАТА

Елена Журавлева, пресс-секретарь компании «ЗАЗ»:

«На сегодняшний день количество застрахованных составляет около 81% всех работников головного предприятия ЗАО «ЗАЗ» и его структурного подразделения — ХРП «АвтоЗАЗ-Мотор» (Мелитополь)»

23%

компаний страхуют мужа/жену сотрудника, а 26% — детей

на качество медицинского обслуживания.

Ежемесячная стоимость медицинской страховки зависит и от страховой суммы, т. е. суммы, на которую оказываются медицинские услуги в течение действия договора. Например, на Запорожском автомобилестроительном заводе страховая сумма на каждого сотрудника составляет 1700 гривен.

Страховой платеж в месяц на этом предприятии составляет 18 гривен, половину из которых удерживается предприятием из зарплаты сотрудника. А вот в табачной компании JT International рассказали, что страховка у всех сотрудников одинаковая и не зависит от должности. «Каждый наш сотрудник застрахован на сумму более 100 тысяч гривен», — сказал Александр Авазашвили, пресс-секретарь компании.

Игорь Фирахов рассказал, что в среднем ежегодная стоимость медицинской страховки может колебаться от 200 до 2500 гривен на одного человека.

Страховая компания «ИНГО Украина» для того чтобы удовлетворить потребности компаний с разными бюджетами, создала специальные программы, которые при этом покрывают одинаковый набор рисков.

«Мы предлагаем программы по стоимости от 19 до 1500 у.е. в год на одного человека», — говорит Татьяна Заворотько. Средний срез по стоимости комплексного страхового полиса для киевлян колеблется в диапазоне 380-490 у.е., для регионов — 240-400 у.е.

СЕРИЯ ПУБЛИКАЦИЙ ■ КАК ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ

Поляки — нетерпеливые партнеры

«ДЕЛО» публикует третью статью, посвященную особенностям переговоров в разных странах. Публикация вошла в книгу Сергея Франка «Предпринимательство без границ: презентации, переговоры, английский язык для делового общения»

Сергей ФРАНК
sergey.frank@kienbaum.de

С изменением политической и экономической ситуации, со вступлением в Европейский Союз в деловой жизни Польши многое изменилось. Там, где раньше речь шла о выполнении плана и интересах коллектива, теперь все вертится вокруг прибылей и доходов. Сейчас Польшу интересует прежде всего экономическая безопасность при экспортировании, финансировании и торговле. Стратегическое значение для Польши имеет поставка газа в Европу через территорию Польши и для нее. Причем из политических соображений для Польши важно, чтобы Украина по соображениям Москвы не была исключена из этих поставок.

Язык и стиль общения

Хотя Польша и вступила на путь развития рыночной экономики, нельзя сбрасывать со счетов интеллектуальные и поведенческие модели, закрепившиеся в этой стране много лет назад, которые меняются очень медленно. Поведение и образ мыслей поляков отражают как их недавнее социалистическое прошлое, так и сегодняшний день. Очень многое зависит от возраста вашего партнера по переговорам — является ли он представителем старшего поколения, проработавшим большую часть жизни в условиях плановой экономики, или это молодой менеджер, получивший образование в Западной Европе или США и усвоивший соответствующий стиль общения и ведения бизнеса.

Во время переговоров следует письменно фиксировать все ключевые положения, а также договоренности. Для этого, безусловно, необходима общая языковая база. На международных переговорах с представителями польского бизнеса чаще всего используется английский или немецкий язык. Многие легко говорят и по-русски. Но иногда трудно определить, насколько хорошо партнер владеет иностранным языком. Беглая речь в данном случае не гарантирует понимания сложных деталей договора и, в частности, коммерческих тонкостей. «Я был очень рад, когда со мной заговорили по-немецки, — рассказывает немецкий менеджер машиностроительного предприятия. — Мы отлично поговорили о моем перелете, о погоде и о том, как мне нравится Варшава. Но когда речь зашла о деталях обсуждаемого договора, я понял, что для заключения соглашения словарного запаса моих партнеров явно не хватает. Мы потеряли много времени, пытаясь объяснить друг другу, что каждый из нас имел в виду. И только после приезда переводчика наша беседа вновь приняла плодотворный характер».

Переводчик должен быть заранее поставлен в известность о вопросах, стоящих на повестке дня, ему нужно подробно объяснить ключевые положения и понятия, а ведя диалог, оперировать короткими и несложными предложениями, делая между ними паузы для перевода.

Иногда придется кое-что объяснять

Менеджеры старшего поколения, не один год работающие на руководящих должностях, опытные и квалифицированные, прекрасно разбирающиеся в технических и узкопрофессиональных вопросах, порой теряются, когда речь заходит о внешней торговле или других аспектах коммерческой деятельности. Вполне можно столкнуться с тем, что партнер не знаком с основами деятельности совместных предприятий (англ. joint ventures) или западными принципами ведения финансовой отчетности. Опытный коммерсант, понимая это, должен быть готов в любой момент прийти партнеру на помощь.

Своими впечатлениями делится менеджер крупного немецкого машиностроительного концерна, ведущего активную деятельность на польском рынке: «Мы буквально каждый день замечали происходящие перемены. У поляков заметен недостаток знаний теории и практики ведения бизнеса, но они готовы учиться. Нам же приходилось постоянно быть начеку, чтобы не впасть в менторский тон и не предстать перед ними всезнайками». Безусловно, удержаться на грани между снисходительностью и высокомерием нелегко, особенно в напряженных условиях переговоров. Очень важно, чтобы объяснение тех или иных неясных партнеру тонкостей происходило в дружеской манере. Если удастся не впасть в поучительный тон, у вас появится хороший шанс заслужить доверие и наладить добрые отношения, полезные для будущих сделок.

Запоминайте детали, планируйте время

В Польше окончательно и бесповоротно утвердилась новая экономическая система. И все же еще ощущается отсутствие многих условий для работы, в первую очередь, законодательных. Поэтому очень важно для обеих сторон, чтобы договоры и любые технические соглашения подробно фиксировались письменно. Документируйте все до мельчайших деталей, чтобы впоследствии, в случае изменения того или иного законодательного акта, не поставить под угрозу ваш бизнес.

Поляки — нетерпеливые партнеры. Они, как правило, не тратят времени на бесполезные разговоры, даже в начале общения. Они без излишних проволочек приступают прямо к делу и ведут переговоры рационально и целенаправленно. При этом гибкость не является их сильной стороной.

Продвижение проекта может замедлиться из-за необходимости получения различных официальных разрешений и лицензий. Государственные учреждения здесь тоже гибкостью не отличаются, плохо мотивированы и, следовательно, крайне медлительны. Поэтому рекомендуем давать руководителю переговорной группы или вашему представителю в этой стране максимальные полномочия (особенно по отношению к разного рода государственным структурам), с тем чтобы как можно точнее и быстрее суметь отреагировать на требования официальных властей.

При этом необходима значительная доля импровизаторского мастерства. К примеру, если запланированная покупка предприятия в Польше из-за необходимости оформления всех требуемых документов будет длиться больше года, проверьте, не проще ли создать совместное предприятие и впоследствии его выкупить у польского хозяина.

КАК ДОГОВОРИТЬСЯ С ПОЛЯКАМИ

- ✓ Не начинайте переговоры с шуток или анекдотов. Покажите, что предстоящая сделка важна для вас.
- ✓ Помните о многозначности некоторых слов. Лучше не употреблять выражения «агрессивная рекламная кампания», а сказать «яркая», «запоминающаяся».
- ✓ Собственные ценовые предложения необходимо привязывать к требованиям противоположной стороны.
- ✓ Торгуйтесь, это обязательная часть переговорного процесса. Отстаивая свои позиции, действуйте терпеливо, строго и аргументированно, но в то же время не теряйте гибкости.
- ✓ Большое внимание уделяется неформальному общению - заготовьте добрые слова и порадуйте партнера ответным тостом.