

Бизнес оптимизирует расходы на сотовую связь ®

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



Директор ООО НПФ «Эксперт» Сергей Евстигнеев

КОРПОРАТИВНЫЕ тарифы для юридических лиц в последнее время получили широкое применение.

Все больше представителей бизнеса уделяют значительное внимание деловым коммуникациям и, как следствие, отдают предпочтение этому сегменту рынка. При этом руководители компаний руководствуются не только снижением расходов на мобильную связь, но и возможностью подключить дополнительные услуги, не доступные пользователям обычных тарифов.

Европейский оператор сотовой связи TELE2 вышел на рынок корпоративных тарифов в Челябинске сравнительно недавно – несколько месяцев назад. При этом упор был сделан как на традиционное для компании ценовое лидерство, так и на дополнительные услуги. Об опыте использования такого тарифа рассказывает директор ООО НПФ «Эксперт» Сергей Евстигнеев.

– Сергей Леонидович, чем занимается ваша компания?

– НПФ «Эксперт» занимается практически всеми видами технической экспертизы промышленной безопасности: экспертиза технических устройств, зданий и сооружений, деклараций безопасности, других документов, связанных с эксплуатацией опасных производственных объектов. Мы оказываем помощь

в разработке паспортов безопасности, планов ликвидации ЧС, сотрудничаем по вопросам экспертизы с Ростехнадзором и МЧС. При этом мы работаем по всей Челябинской области: компаний нашего профиля на рынке не так много, а востребованность промышленной экспертизы очень велика. Естественно, из-за постоянных командировок – многие вопросы в офисе не решаются – вопрос связи с сотрудниками был одним из самых острых.

– Какими критериями вы руководствовались при выборе корпоративного тарифа?

– Когда мы поняли, что вопрос корпоративной сотовой связи назрел, мы изучили несколько предложений от различных операторов. Основными критериями были стоимость звонка и качество покрытия. До TELE2 мы пробовали иметь дело с другим сотовым оператором, но после перехода на тарифный план «Корпоративный» отказались от их услуг.

– Вы довольны качеством покрытия TELE2?

– Да, вполне. Я стал абонентом TELE2 с самого начала работы компании в Челябинске, когда все еще только начиналось. Я видел стремительный рост компании, как развивалась сеть, и сегодня можно говорить о действительно хорошем качестве связи и покрытия – везде, где мы бываем, связь есть.

– Какие изменения в работе

можно проследить с появлением корпоративной связи?

– Несомненно, сотовая связь в качестве переговорного инструмента вышла на первый план. Мы уже практически не пользуемся городским телефоном, при этом стоимость переговоров снизилась примерно в 5 раз. В ближайшее время планируем подключить через корпоративный тариф еще и факс, и тогда, думаю, стационарный телефон в офисе будет нужен только для функционирования охранной сигнализации.

– Какие дополнительные возможности вы открыли с использованием корпоративного тарифа TELE2?

– Порадовала гибкость тарифа: для каждого номера отдельно настраиваются лимит расходов, доступ к тем или иным услугам; есть кредит счета. Также очень удобно, что есть персональный менеджер, который с нами работает. В целом компания очень доброжелательная, если возникают какие-то вопросы, есть куда обратиться.

Итак, рост популярности бизнес-тарифов вполне закономерен: тарифный план «Корпоративный» сочетает в себе, как уверяют его пользователи, низкую стоимость связи высокого качества и большой спектр дополнительных услуг по наиболее выгодным ценам. Без сомнения, в ближайшее время рост популярности таких тарифов продолжится.

Беседовал АНДРЕЙ МЕНЬШЕНИН.

НЕ БОЙТЕСЬ РИСКОВАТЬ ®

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ знакомить читателей с особенностями фондового рынка, и сегодня ответит на вопросы нашего корреспондента управляющий активами ОПИФ облигаций «РФЦ-Накопительный» Мария Власенко.

Она работает в ООО УК «РФЦ-Капитал» с ноября 2005 г. Прошла в компании путь от операциониста до управляющего активами по инструментам с фиксированной доходностью (долговым ценным бумагам) и долевыми ценными бумагами. Имеет два высших образования: экономист-менеджер и переводчик в сфере профессиональной коммуникации.

На фондовом рынке работает шесть лет. Имеет аттестаты, подтверждающие квалификацию специалиста финансового рынка по брокерской, дилерской деятельности и деятельности по управлению ценными бумагами; по ведению реестра владельцев ценных бумаг; по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

– Мария, в чем ваша специализация?

– Я специализируюсь на долговых рынках и инструментах с фиксированной доходностью, то есть облигациях. Облигация – это эмиссионная ценная бумага, содержащая обязательство эмитента выплатить ее владельцу (кредитору)



номинальную стоимость по окончании установленного срока и периодически выплачивать определенную сумму процента (купон). В отличие от рынка акций, где ведется игра на повышение или понижение курса и возможны сильные колебания стоимости акций, которые зависят от многих причин, рынок облигаций более стабильный, более консервативный и подходит для тех инвесторов, которые хотят сохранить капитал, получая процент выше, чем по банковскому депозиту, и практически ничем не рискуя.

– Значит ли это, что на рынке облигаций риски практически отсутствуют?

– Нет, этого утверждать нельзя. Безусловно, долговый рынок менее рискованный, чем

рынок акций, но рыночные риски есть всегда. Вы, наверное, слышали о кризисе ипотечных кредитов в США, так вот этот кризис оказывает влияние на все мировые фондовые рынки. Иностранные инвесторы, в том числе и из Соединенных Штатов, в связи с кризисом начинают выводить деньги с развивающихся рынков и «перекладываться» в более надежные инструменты. Поэтому возник кризис ликвидности, в связи с которым уже вторую неделю организаторы рублевых займов не решаются проводить размещение эмитентов, даже тех, чьи облигации уже давно зарегистрированы в ММВБ. В связи с отсутствием предложения на первичном рынке, интерес инвесторов будет сосредоточен

на вторичном рынке (бирже). На вторичном рынке активность инвесторов почти не изменилась и продажи наиболее ликвидных облигаций продолжают оставаться на высоких уровнях.

– Вы являетесь управляющим активами Открытого паевого инвестиционного фонда облигаций «РФЦ-Накопительный», расскажите об этом?

– Совсем недавно, 3 сентября, вступили в силу изменения типа фонда (с фонда смешанных инвестиций на фонд облигаций). Фонды бывают разные по структуре. Если это фонд облигаций, то в структуру его портфеля входят только облигации. Раньше у нас был фонд смешанных инвестиций, это значит, что в структуре портфеля были как облигации, так и акции, 50 на 50. В процессе управления было принято решение составить портфель, состоящий на 100% из облигаций. Практика показала, что в периоды бурного роста рынка, в то время как паи ПИФа акций дорожают с каждым днем, паи смешанных фондов не растут, т. к. высокая доля облигаций в портфеле сдерживает увеличение стоимости пая. А в периоды падения стоимости пая таких фондов резко падает по причине присутствия акций в портфеле, которые более чувствительны к колебаниям рынка. Теперь у нас есть два фонда: ПИФ акций «РФЦ-Фонд Акции» и ПИФ Облигаций «РФЦ-Накопительный», которые по-

зволяют инвесторам самостоятельно определять для себя уровень риска и следовать консервативной, или нацеленной на получение максимальной прибыли, стратегии.

На сегодняшний день портфель ПИФа облигаций на 100% состоит из корпоративных облигаций. Все облигации, входящие в портфель, имеют кредитный рейтинг надежности, присвоенный аналитиками группы компаний РФЦ. Присвоенный рейтинг говорит о том, что все эмитенты способны отвечать по своим обязательствам (выплата основной суммы долга + накопленный процент) в конце срока погашения облигации. Также при формировании портфеля я четко следую требованиям законодательства по формированию состава и структуры портфеля.

– Каковы результаты вашего управления?

– На 31 августа доходность по ОПИФу облигаций «РФЦ-Накопительный» за год составила 14,97%, что превышает ставку по банковским депозитам.

– Ну и напоследок небольшое напутствие начинающим инвесторам.

– Сейчас вопрос о повышении финансовой грамотности населения вышел на федеральный уровень. Разработана программа по повышению финансовой грамотности населения, поскольку на данный момент люди знают только один инструмент инвестирования – банковский депозит, который в

современных условиях не вполне соответствует запросам инвесторов и не обладает такими гибкими возможностями, как например, паевые инвестиционные фонды. Я надеюсь, уровень доверия населения к альтернативным инструментам будет расти. Не бойтесь рисковать, не бойтесь попробовать инвестировать в ПИФы. Ведь существующий порог вхождения является доступным всем. Это 3000 рублей. Можете начать с небольшой суммы, таким образом оценить на практике эффективность таких вложений.

Управляющая компания «РФЦ-Капитал» является лидером Южного Урала по работе на фондовом рынке. Клиентам она предлагает широкую линейку ПИФов:

Открытый паевой инвестиционный фонд облигаций «РФЦ-Накопительный»;

Интервальный паевой инвестиционный фонд акций «Фонд акций»;

Закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости «РФЦ-Шуваловские высоты».

Вы сможете получить консультацию специалистов по поводу выбора и покупки пая того или иного фонда по адресу: ул. Завенягина, 9. Тел.: 49-34-43, 25-60-26, 25-60-07.

ООО УК «РФЦ-Капитал» (Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами и паевыми инвестиционными фондами № 21-000-1-00097 выдана ФКЦБ России 24 декабря 2002 года).