

# БИЗНЕС ДНЕВНИК

п е т е р б у р г с к о е   д е л о в о е   о б о з р е н и е

ОКТАБРЬ 2017 № 9 |31|

ФОТО ИНТЕРПРЕСС



КАК ДОВЕСТИ  
АБСУРД  
ДО БИЗНЕСА?  
|→| стр. 14

КОГДА КРЫМСКИЕ  
ВИНА ЗАЛЬЮТ  
ПЕТЕРБУРГ?  
|→| стр. 24

КТО РАЗВИВАЕТ  
РЫНОК  
МИНИ-КОФЕЕН?  
|→| стр. 28

ИДЕМ  
ИЛИ ЖДЕМ ?

|→| стр. 6

18<sup>+</sup>



ТРАДИЦИОННО Петербургский международный инновационный форум проводится совместно с Международным форумом «Российский промышленник», который в этом году стал 21-м по счету. Это крупнейшее мероприятие Северо-Западного федерального округа в сфере инноваций.

В первый день работы X Петербургского международного инновационного форума состоялось пленарное заседание «Инновационные экосистемы и технологические приоритеты». Участников мероприятия приветствовал губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко. Глава города отметил, что в Северной столице создана современная инфраструктура, которая способствует развитию инновационных проектов. В Петербурге работает технопарк, признанный одним из лучших в Европе, бизнес-инкубатор, помогающий стартапам и начинающим предпринимателям.

Создав высокотехнологичную зону, город в первой половине 2017 года получил от нее в виде налоговых отчислений более 1,5 млрд рублей. Петербург поддерживает инноваторов и открывшийся Петербургский международный инновационный форум показал эффективность принятой политики: более 200 предприятий города продемонстрировали свои достижения в экспозиции форума.

## СИЛЬНО, МОДНО, МОЛОДЕЖНО!

С 20 ПО 22 СЕНТЯБРЯ 2017 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОМ ЦЕНТРЕ «ЭКСПОФОРУМ» СОСТОЯЛСЯ X ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ. ОРГАНИЗАТОРОМ ЭТОГО ФОРУМА ВЫСТУПАЕТ ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.

ФОТО ИНТЕРПРЕСС / ПАВЕЛ ВАСИЛЬЕВ



В пленарном заседании «Инновационные экосистемы и технологические приоритеты» приняли участие также президент Московской школы управления «Сколково» Андрей Шаронов; вице-мэр Сеула (Республика Корея) Ли Кён Ги; директор отделения стран Латинской Америки и Карибского бассейна Международной организации по промышленному развитию ООН (UNIDO) Карлос Чандуви Суарес; председатель Северо-Западного Банка ПАО Сбербанк Виктор Анрикевич Вентимилла Алонсо, руководители российских регионов.

На форуме состоялась торжественная церемония вручения премии правительства Санкт-Петербурга «Лучший инновационный продукт» (финал этого конкурса прошел 7 сентября в Центре импортозамещения и локализации Санкт-Петербурга). 15 компаний представили свои инновационные продукты в 3-х номинациях. В номинации «Машиностроение и энергетика» лучшими стали: ООО «ОМЗ-Спецсталь», ООО «Ракурс-инжиниринг» и АО «Диаконт». Победителями в номинации «Информационные технологии и радиоэлектроника» выступили ООО «Рэйдикс», ООО «Научно-производственное объединение «Октанта» и ООО «Астрософт».

Робот Алантим был одним из самых популярных персонажей



*Губернатор отметил, что три года подряд Петербург входит в тройку российских регионов – лидеров по инновационному развитию. Промышленное производство в городе за 8 месяцев этого года выросло более чем на три процента, что значительно выше, чем в среднем по России. В 2017 году в городе открыты двенадцать новых высокотехнологичных производств, до конца года появятся еще восемь.*



**В 2017 году генеральным партнером ПМИФ выступила УК «Роснано». На пленарном заседании глава компании Анатолий Чубайс отметил, что в течение десяти лет в России появились новейшие предприятия и развиваются направления, которые раньше не существовали в стране.**

**Одно из наиболее перспективных – возобновляемая энергетика: солнечная, ветровая, мусоросжигательная. По оценке главы «Роснано», в инновационные технологии и кластеры будет инвестировано около**

**1** триллиона рублей

форума. Его на стенде Технопарка Санкт-Петербурга презентовала Екатерина Маменишките, представитель Московского технологического института: «Алантим работает заместителем заведующего кафедрой робототехники в Московском технологическом институте, читает лекции студентам. У робота есть синтезатор голоса, система распознавания речи – он понимает, о чем его спрашивают люди, отвечает на вопросы, различает лица. С Алантимом можно познакомиться, подружиться!»

В номинации «Медицина, биотехнологии и фармацевтика» эксперты выделили достижения таких компаний, как ООО «Эрго-Продакшн», ЗАО «Медико-биологический научно-производственный комплекс «Цитомед» и АО «Вертекс».

Были названы и многочисленные финалисты конкурса «Молодые. Дерзкие. Перспективные» – его организатором выступил Комитет по науке и высшей школе.

Молодежь и молодежное предпринимательство, безусловно, стали лидирующей темой этого форума. Комитет по труду и занятости населения Санкт-Петербурга выступил организатором круглого стола «Рынок труда будущего: вызовы и решения». Что ждет сегодняшних выпускников вузов, если, по мнению председателя



этого комитета Дмитрия Чернейко, уже в рамках ближайших пяти лет понятие «профессия» отомрет – на рынке труда будут говорить о «наборе компетенций», а 21-летние специалисты после вуза должны будут отработать около 50 лет?

По словам Кирилла Соловейчика, генерального директора холдинга «Ленполиграфмаш», в эпоху трансформации меняются продукты и рынки, тому пример – компания Uber, которая смогла развиваться по всему миру за несколько лет за счет искусственного интеллекта и информационных технологий. Цифровая трансформация меняет фокус с производства на разработку, становятся нужны не узко ориентированные специалисты, а специалисты широкого профиля – «сборка компетенций» конструктора, технолога, промышленного дизайнера и экономиста в одном лице.

«Базовые компетенции – логика, алгоритмика, программирование и математика, каждый должен знать русский язык и базовые языки программирования. Важно налаживать тесные связи учебных заведений и промышленных предприятий, поддерживать движение World Skills, вводить на открытых платформах предметные курсы и поголовно повышать квалификацию уже работающих сотрудников», – подчеркнул этот эксперт.

ТУРИЗМ

## WORLD TRAVEL AWARDS

МРАМОРНЫЙ ЗАЛ РОССИЙСКОГО ЭТНОГРАФИЧЕСКОГО МУЗЕЯ

30/09

**ВПЕРВЫЕ** в России и в Санкт-Петербурге состоится европейская гала-церемония вручения наград **World Travel Awards (WTA)** – всемирно известной международной премии, которой удостоиваются самые достойные представители туристской отрасли. Церемония пройдет в Мраморном зале Российского этнографического музея.

Победители еще не известны, но среди номинантов уже объявлены такие города, как Амстердам, Барселона, Лондон, Париж, Рим. Вслед за европейской 10 октября пройдет африканская гала-церемония (Кигали, Руанда), 29 октября – ближневосточная (Дубай, ОАЭ). Финальная церемония сезона-2017 состоится 10 декабря во Вьетнаме, на тропическом острове Фу Квок.

“ Награда WTA присуждается не просто популярным туристическим направлениям, а тем, которые, по мнению экспертов, являются наиболее перспективными на ближайшее десятилетие. Одними из определяющих параметров для выявления победителя являются безопасность города, развитая инфраструктура и гостиничная сеть туристской дестинации».

Андрей МУШКАРЕВ,  
председатель Комитета по развитию туризма

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СВЯЗИ

## НЕДЕЛИ СЕВЕРНЫХ СТРАН

21.09–21/10

**В СЕВЕРНОЙ** столице проходят **Недели Северных стран** – прекрасная возможность установить контакты с соседями. В этом году, как и всегда, дипломатические миссии и культурные институты Дании, Исландии, Норвегии, Финляндии и Швеции представят целый ряд мероприятий в сфере инноваций, культуры, образования, экологии.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

## КОНКУРС

до 6/10

**МОЖНО** подать документы на конкурс «**Лучшие кадровые технологии Санкт-Петербурга – 2017**». Конкурс объявлен Администрацией губернатора Санкт-Петербурга для выявления и тиражирования лучших практик работы в сфере управления персоналом. Победители будут определены в пяти номинациях, среди которых «лучшая кадровая технология привлечения персонала», «лучшая кадровая технология оценки персонала», «лучшая кадровая технология в сфере мотивации персонала» и другие. Принять участие в конкурсе могут государственные органы Санкт-Петербурга, органы местного самоуправления, городские учреждения, предприятия и другие организации. Награждение победителей состоится 12 октября.

## ДЕЛОВЫЕ МИССИИ

9–11/10

в Хельсинки пройдет **III Российско-Финляндский партнериат малого и среднего бизнеса**. Мероприятие приурочено к международной выставке «Технология 2017». В рамках партнериата ежегодно проходит биржа деловых контактов, секционные заседания по вопросам, представляющим взаимный интерес.

17–21/10

**Деловая миссия Санкт-Петербурга в Республике Корея**. В Сеуле и Пусане запланированы встречи с представителями крупнейших предприятий.

21–24/10

**Дни Санкт-Петербурга в Манаме** (Королевство Бахрейн). Бахрейнская сторона заинтересована в сотрудничестве в сфере промышленного производства, легкой промышленности, сельского хозяйства, фармацевтической отрасли.

## ЛЕНЭКСПО

3–4/10

**XIX Петербургский международный леспромышленный форум**.

В работе форума примут участие более 600 предпринимателей, топ-менеджеров, представителей отрасли из России и зарубежных стран, экспертов лесопромышленной отрасли.

В программе: стратегия развития лесопромышленного комплекса до 2030 г.; механизмы государственно-частного партнерства отрасли; международное сотрудничество и кооперация; интенсивное лесное хозяйство в России; деревянное домостроение; роль российских производителей в мировом секторе березовой фанеры; биоэнергетика и биотехнологии.

12–14/10

**Крупнейшая туристская выставка на Северо-Западе России INWETEX-CIS TRAVEL MARKET 2017**. Комплексное выставочно-конгрессное мероприятие, включающее в себя Петербургский туристский форум и специализированные выставки, среди которых международная экспозиция INWETEX-CIS TRAVEL MARKET, «Курорты», «MICE-индустрия», «Медицинский туризм». Среди участников: национальные туристические офисы, региональные отраслевые комитеты и управления по туризму, туристско-информационные центры, отраслевые ассоциации, операторы и агентства. На выставке будут присутствовать представители национальных туристских офисов Венгрии, Греции, Доминиканской Республики, Кипра, Китая, Чехии, Кубы. INWETEX носит статус первой туристской выставки России, которой в этом году исполнится уже 25 лет.

## КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «ЭКСПОФОРУМ»

3–6/10

### VII Петербургский международный газовый форум

Ожидается, что в работе форума примут участие более 4500 делегатов из 40 стран. Главным событием станет пленарное заседание «Роль российского газового комплекса в мировом энергетическом балансе» с участием председателя правления ПАО «Газпром» Алексея Миллера. Специалисты обсудят развитие газовой отрасли России и мира, энергетическую безопасность и перспективы развития СПГ, внедрение новых технологий и инновационных производств, а также дадут оценку рынку российского газа в рамках мирового энергетического комплекса.

13–15/10

### Международная выставка загородного домостроения «Загородом»

Ежегодно выставку посещает большое количество заказчиков с целью выбора подрядчиков. Представлены стенды по проектированию и строительству загородных домов, по материалам для строительства, инженерного оснащения, отделки и обустройства загородного дома.

18–20/10

### Международный инновационный форум пассажирского транспорта SmartTransport

Главная цель мероприятия – демонстрация инновационных технологий, материалов, методов управления и идей, способствующих развитию городского общественного транспорта и транспортной инфраструктуры.

Основные темы форума:

- Подготовка транспортной инфраструктуры города к проведению Чемпионата мира по футболу – 2018.
- Формирование представительной экспозиции инновационных технологий, материалов и комплексных программных решений.
- Деловая программа на актуальные темы отрасли, реализованные в формате открытого диалога, результатом которого является конкретное решение или проект нормативно-документа.

24–26/10

### X Международная выставка оборудования, инструментов, материалов и услуг для стоматологии «Дентал-Экспо Санкт-Петербург».

В рамках деловой программы выставки «Дентал-Экспо Санкт-Петербург» пройдут конференции, семинары и мастер-классы для специалистов. В частности, конференция челюстно-лицевых хирургов и стоматологов «Современная стоматология» и заседание Клуба руководителей «Экономика и менеджмент в стоматологии».

## ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

### МЕЖДУ- НАРОДНЫЙ ФОРУМ МОДЫ

ARTPLAY SPB

31/09–4/10

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ в Центре дизайна ARTPLAY SPb пройдет **Международный форум моды** под патронатом Минпромторга России и правительства Санкт-Петербурга.

Это событие из программы «Санкт-Петербург – центр индустрии и легкой промышленности» направлено на кооперацию дизайнерского сообщества и производственных площадок. Участники: представители Минпромторга России и правительства Санкт-Петербурга, ведущие российские и зарубежные эксперты в области моды, знаменитые дизайнеры, производители, ключевые руководители ритейл-компаний, потенциальные инвесторы и талантливые модельеры и дизайнеры.

Программа форума состоит из четырех тематических блоков: конференции, акселератора и конкурса для молодых дизайнеров, обширной культурно-развлекательной программы и выставки-продажи одежды от молодых российских дизайнеров.

На протяжении пяти дней для молодых предпринимателей пройдет акселератор – на площадке ARTPLAY SPB будет воссоздана экосистема, где участники опробуют свои силы в разработке реальных инновационных решений по запросу от корпораций в рамках хакатона, навыки быстрого питча и презентации проекта. Наиболее активные проекты получат призы от партнеров. В финале состоится отбор и награждение победителей, которые пройдут в Корпоративный акселератор GenerationS.

## ЭКОНОМИКА

### II ЕЖЕГОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОН- НЫЙ ФОРУМ

НОВАЯ СЦЕНА  
АЛЕКСАНДРИНСКОГО ТЕАТРА

26–27/10

**ЭТОТ** инвестиционный форум стал заметным событием в деловой жизни города. В мероприятиях форума в 2016 году приняли участие свыше 800 представителей федеральных и региональных органов власти, международных и российских финансовых институтов, топ-менеджеров инвестиционных компаний, руководителей бизнес-сообществ, консультантов.

Ключевой темой деловой программы второго форума станет устойчивое развитие глобальных городов за счет инвестиций в технологии, таланты и креатив. В программе докладов и дискуссий такие темы, как:

фармацевтика Санкт-Петербурга – экспортно-инновационные возможности;

транспорт и логистика: потенциал роста для Санкт-Петербурга;

цифровое правительство: перевод государственных услуг в электронный вид как эффективный инструмент снижения административных барьеров;

городская среда для новой экономики и агломерационные процессы;

экономика спорта и спортивный бизнес; стимулы к локализации и развитию промышленного производства в регионе;

инвестиционный климат Северо-Западного федерального округа.

# НА КОИН НАМ BITCOIN?

ЕСЛИ БИТКОИНЫ МАЙНЯТ, ЗНАЧИТ, КОМУ-НИБУДЬ ЭТО НУЖНО.

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ПРЕСС-СЛУЖБАМИ КОМПАНИЙ / ОЛЕГ ТОМСКИЙ



ФЕРМА ДЛЯ МАЙНИНГА БИТКОИНОВ – МЕЧТА ФАЛЬШИВОМОНЕТЧИКА: «ПЕЧАТАЕШЬ» САМ, А ДЕНЬГИ НАСТОЯЩИЕ

ИНТЕРЕС к криптовалютам породил массу мифов о неожиданно свалившихся несметных богатствах. В результате биткоином интересуются практически все: от простых домохозяек до финансовой элиты и мировых правительств.

Как и любой рыночный актив, цифровая валюта оказалась подвержена взлетам и падениям цен. Но в случае с биткоином каждое такое событие сопровождается особым ажиотажем. Не стало исключением и недавнее падение курса биткоина на 32% после того, как появилась информация о запрете операций с этой криптовалютой на китайских биржах.

«Китай обрушил биткоин» – подобные заголовки облетели большинство мировых СМИ. 4 сентября Центробанк КНР признал незаконным проведение ICO (Initial Coin Offering, привлечение инвестиций в проекты по выпуску криптовалют) и потребовал немедленно их прекратить, а уже привлеченные средства вернуть инвесторам. Это произошло буквально через несколько дней после того, как биткоин установил исторический максимум, достигнув стоимости 5 тысяч долларов. Столь резкие взлеты и падения лишний раз свидетельствуют о том, что актив, говоря языком рыночных аналитиков, относится к категории высокорисковых.

## Предмет изучения

Если у вас возникло ощущение, что весь мир ополчился на криптовалюту, не спешите с выводами. За свою уже почти десятилетнюю

историю биткоин неоднократно переживал периоды взлетов и падений. Например, в 2011 году его курс рухнул в три раза – с 30 до 10 долларов. Это дало повод аналитикам рассуждать о «большом пузыре» биткоина.

Мировая финансовая элита отнюдь не едина в своем порыве запретить биткоин. Отчетливо видны попытки понять новый рыночный феномен и придумать, как использовать его себе на благо. Тот же Китай, предпринявший запретительные меры против биткоина еще в 2013 году, по сей день остается крупнейшим мировым лидером транзакций криптовалюты.

Ситуация в России также неоднозначна. С одной стороны, Центробанк выступает против легализации биткоинов. С другой стороны, Госдума работает над этой легализацией, создавая экспериментальный совет по финансовым технологиям. Замминистра финансов Алексей Моисеев в конце августа прямо говорил о возможности торгов по биткоину на Московской бирже: правда, с определенными ограничениями. Характерно, что чиновники рангом выше стараются занять позицию «над схваткой». Так, первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов в начале сентября заявил, что вопрос регулирования криптовалют дискуссионный, но признал, что соответствующая дискуссия в правительстве идет.

Ведущий аналитик ГК Телетрейд Марк Гойхман считает, что полностью урегулировать рынок биткоинов административным путем невозможно, но ввести его в правовое поле все же реаль-



*Вопрос криптовалют в последнее время неизбежно поднимается на любом значимом мероприятии по экономической тематике. Не стал исключением и X Международный инновационный форум, прошедший на днях в Петербурге. Блокчейн-технологии и криптовалюты для новой экономики обсуждали ведущий консультант проектов АО «Технопарк Санкт-Петербурга» Илья Антипов и представители цифровых платформ.*

## мнение



### Марк ГОЙМАН

ВЕДУЩИЙ  
АНАЛИТИК  
ГК ТЕЛЕТРЕЙД

«Ограничить данный рынок не получится, равно как и определить его участников, продавцов и покупателей. Он вне доступа центробанков или иных экономических властей любой страны. Именно такое положение создает и привлекательность криптовалют в мире, и их опасность. Да, по оценкам экспертов, до 80% оборота криптовалют обслуживают незаконные операции. Верно и то, что для неквалифицированных инвесторов вложения в данный актив чреваты потерями, хищениями и прочим».



### Яков ГЛУЩЕНКО

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР МАРКЕТПЛЕЙСА  
CARGO.TECH

«Если раньше инвестиции в майнинг отбивались за 3-4 месяца, сейчас этот срок вырос до 8-12-ти. Доход от майнинга биткоинов упал примерно в 4 раза. И эта тенденция только усиливается».



### Григорий СЕЛИЩЕВ

СТАРШИЙ ПАРТНЕР  
МЕЖДУНАРОДНОЙ  
КОНСАЛТИНГОВОЙ  
КОМПАНИИ ANDERIDA  
FINANCIAL GROUP

«Можно доверить свои средства профи в этом рынке, криптофондам, которые выберут виды криптовалют за вас и дадут гарантии. Будьте очень внимательны. На рынке криптофондов также нужно очень тщательно выбирать, куда вкладывать. Есть не менее 10 параметров, каждый из которых нужно тщательно проверить».

## БИРЖА

Торговля криптовалютой на бирже мало чем отличается от торговли на обычном фондовом рынке.

Основное отличие – высокая волатильность криптовалют (скачки курсов гораздо выше, чем у традиционных активов).

но. «Можно закрепить в законе их статус как валюты, иного имущества, финансового актива, – рассуждает эксперт. – Это само по себе позитивно, поскольку хоть как-то вводит оборот в правовое поле. Это даст возможность вывести часть транзакций на биржу, легализовать платежи криптовалютами».

### Цифровые «фермеры»

Конечно, многих волнует вопрос: как заработать на криптовалюте? Сайт объявлений «Авито» по запросу «ферма для майнинга» выдает почти 6 тыс. результатов. Разброс цен – от 10 тыс. до 25 млн рублей. Продавцы предлагают оборудование, приспособленное для обслуживания операций с криптовалютами, за которое его владелец сам получает криптовалюту (это и называется майнингом).

Не менее популярны услуги так называемого «облачного майнинга». Идея в том, что желающим заработать не обязательно покупать ферму целиком, можно вложиться в ее долю и получать пропорциональный доход. Наконец, при наличии определенных навыков можно попытаться счастье на бирже или на ICO.

Каждый из этих способов имеет свои особенности. Еще несколько лет назад майнинг считался «золотой жилой». Но с тех пор стоимость оборудования выросла, как и требуемая для добычи криптовалюты производительность «ферм».

В облачном майнинге всю процветают пирамиды. Вложив сегодня деньги в такой интернет-сервис, завтра можно обнару-

жить, что его больше не существует. Впрочем, многочисленные ресурсы, посвященные криптовалюте, тут же «порекомендуют» жаждущим наживы очередные «надежные места». Верить таким рекомендациям или нет – решать инвестору.

Кроме того, также актуален вопрос надежности специализированных бирж. Примеры, когда даже крупные биржи взламывали хакеры, уже были.

Наконец, инструмент ICO можно сравнить с венчурными инвестициями в стартапы или краудфандингом. И здесь опять же нет никаких гарантий того, что вы не станете жертвой обычных мошенников. «Каждый из стартапов обещает баснословные прибыли и бесконечный пассивный доход в виде дивидендов, – комментирует старший партнер консалтинговой компании Anderida Financial Group Григорий Селищев. – Нужно отметить, что 50% из них являются мошенническими схемами, 20% повторяют уже существующие проекты, 20% просто бесполезные стартапы и только оставшиеся 10% достойны внимания. Разобраться в них без помощи команды аналитиков практически невозможно». А если вас обманут, жаловаться будет некому, поскольку ни под какое законодательное регулирование ICO не подпадает.

Последнее можно сказать обо всем, что касается криптовалют. В мире делаются лишь первые шаги к тому, чтобы хоть как-то урегулировать новую финансовую реальность.

# КАК НЕ ОБЖЕЧЬСЯ НА БЕЛОМ КВАСЕ

В ПЕТЕРБУРГЕ СТАРТОВАЛА АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА, БЕСПЛАТНАЯ ДЛЯ МОЛОДЫХ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. НА ЕЕ ПЕРВЫЙ, ПРОБНЫЙ «ТУР» ИЗ ГОРОДСКОГО БЮДЖЕТА ОТПУЩЕНО 1,3 МЛН РУБЛЕЙ.

ФОТО ИНТЕРПРЕСС / АЛЛА ДМИТРИЕВА



ПРОГРАММУ «Бизнес-акселератор» по развитию проектов, предлагаемых «молодыми деловыми», ведет Центр поддержки и развития предпринимательства – структура, подведомственная Комитету по развитию предпринимательства и потребительского рынка. Елена КАПУСТИНА, заместитель председателя этого комитета Смольного, подчеркивает, что приветствуются проекты, направленные на предоставление услуг населению, из таких сфер бизнеса, как:

- легкая и пищевая промышленность;
- сфера образования (образовательные центры и центры времяпрепровождения детей);
- сфера гостеприимства (хостелы, досуг, туризм);
- сфера общественного питания;
- ритейл;
- интернет-проекты по всей перечисленной деятельности.

Подобная программа, финансируемая из городского бюджета, проводится в Северной столице впервые. Ее организаторы полагают, что проект уникален для всей страны.

«Аналогичные проекты в России есть, но их главное отличие от петербургского заключается в том, что организаторы в итоге получают долю в проектах-победителях. В Петербурге такого условия нет, и для участников акселератора все занятия и услуги бесплатны», – говорит Александр ГАВРЮШЕНКО, внешний эксперт и наставник проекта, бизнес-консультант.

Зачем нужен такой проект? Затем, что масса бизнес-проектов, затеянных молодежью, закрывается спустя самое непродолжительное время, отмечает эксперт:



*Это наносит травму и самому бизнесмену, и его семье, и отчасти городу. Ребята занимают под проект деньги или берут их у родителей, а потом даже из-за небольшой ошибки проект оказывается несостоятельным, у человека в принципе пропадает желание заниматься предпринимательством. Допустим, приходит человек и говорит, что хотел бы выпустить... белый квас. Почему, спрашиваю, именно белый. А потому, отвечает, что когда-то в магазинах такой был, а теперь его нет. Хорошо, но ты как следует подумал, отчего его нет? Почему он стал не нужен потребителю? Бывает, люди пускаются в предпринимательство, не прочитав ни единой книжки о ведении бизнеса».*

**Александр ГАВРЮШЕНКО,**  
внешний эксперт и наставник проекта, бизнес-консультант

## ОРГАНИЗАТОРЫ БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРА, ЗАРАБОТАВШЕГО В НАЧАЛЕ СЕНТЯБРЯ, ПОДГОТОВИЛИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ 3-МЕСЯЧНУЮ ПРОГРАММУ УСКОРЕННОГО РАЗВИТИЯ.

➔ ПЕРВЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ  
ПРОДЛИТСЯ ДО СЕРЕДИНЫ ОКТЯБРЯ.

### ТЕМАМИ ОБУЧЕНИЯ СТАЛИ:

маркетинг, организация деятельности и развитие производства, основы предпринимательства, юридические аспекты и так далее. Затем предстоят сессии по отбору бизнес-наставниками лучших проектов. После успешного прохождения проектных сессий – для участия во втором образовательном модуле – участникам

будет необходимо зарегистрироваться в форме юридического лица или индивидуального предпринимателя. Специалисты Центра поддержки и развития предпринимательства (ЦРПП) в индивидуальном порядке помогут подобрать наиболее подходящую для проектов форму регистрации и систему налогообложения.

Во втором модуле участники займутся уже подготовкой конкретных бизнес-планов.

### ГДЕ ПОКАЖУТ РЕЗУЛЬТАТ?

Презентация проектов инвесторам и экспертам намечена на ФОРУМЕ малого и среднего бизнеса в Ленэкспо, запланированном на ноябрь.

Участие в экспозиции станет для «акселерантов» бесплатным.

Добавим, этот первый тур обещает не стать последним, бюджетом города предусмотрено проведение еще нескольких бизнес-акселераторов для молодежи.

## ДЛЯ УЧАСТИЯ В АКСЕЛЕРАЦИОННОЙ ПРОГРАММЕ ПОДАНО 203 ЗАЯВКИ – ПРИНЯТ 81 ПРОЕКТ

ПОДДЕРЖАНЫ ТАКИЕ ПРОЕКТЫ, КАК:

- «Предоставление СПА-услуг (массаж ног по китайской методике Су-Джок)»
- «Развитие сети мини-отелей в Санкт-Петербурге, вблизи Московского вокзала»
- «Пельменная премиум-качества»
- «Сдача номеров посуточно в мини-гостинице»
- «Защитная накладная механическая шторка для закрытия-открытия глазка веб-камеры»
- «Портал-афиша для очного знакомства людей по интересам»
- «Сервис оценки, подбора и выбора вина»
- «Десерты без сахара, муки, продуктов животного происхождения, выпечка»
- «Производство и продажа трикотажных утепленных шортиков под юбку, под брюки»
- «Центр подготовки к родам и родительству»
- «Производство и продажа воздушных солнечных коллекторов»
- «Восстановление исторических объектов Санкт-Петербурга с помощью технологии дополненной и виртуальной реальности с последующей реализацией услуги (возможности увидеть объекты, какими они были раньше) туристам города»



**Павел ФРОЛОВ**  
ПРОДЮСЕР  
АО «РОББО»



**Екатерина ЭКАЛО**  
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР АО «РОББО»

Обретут ли новички легкие пути? Среди критериев оценки проектов будет и такой, как возможность масштабирования бизнеса в других регионах. Заманчивым желанием развернуть свой бизнес на всю страну и за ее пределы, легко продавая его по франшизе, охвачен не один участник бизнес-акселератора, подтверждает его наставник Александр Гаврюшенко. Об опыте на этом пути мы поговорили с одним из успешных франчайзеров Петербурга, проект которого («РОББО») включен в число лидерских Агентством стратегических инициатив: назван ключевым, готовым к тиражированию в субъектах Российской Федерации. Проект связан со сферой образования, а именно с организацией кружков робототехники и программирования для детей от 5 до 15 лет. Его продюсер и лидер – Павел ФРОЛОВ, исполнительный директор – Екатерина ЭКАЛО.

«Продажами я занимаюсь с 15-ти лет, – рассказывает о себе Павел Фролов. – Писал компьютерные программы, папа продавал. Бэкграунд у меня программистский. Несколько лет назад я занялся собственным бизнес-образованием и, в частности, прочитал серию книг автора Роберта Кийосаки, американца японского происхождения. Кроме известной многим «Богатый папа, бедный папа» у него есть «Школа бизнеса для тех, кто любит помогать другим людям». В этой книге он пишет, что сила бизнеса состо-

ит в том, чтобы построить сети: либо с помощью собственного бизнеса, либо партнерских программ – франшизы. С тех пор я проникся этой идеей».

«Разработка проекта заняла достаточно много времени, – говорит Екатерина Экало. – Мы начали его осенью 2015 года, продвигали зимой, а в апреле 2016 года получили первого партнера».

С тех пор, кроме собственных кружков, коллеги открыли по франшизе 40 кружков в разных городах России, в Белоруссии, Казахстане. За

день до нашего разговора Павел вернулся из Китая, где нашел двух потенциальных партнеров. Но основной ареал распространения бизнеса – страны СНГ, где говорят по-русски. Впрочем, общий русский язык еще не означает легкости ведения совместного бизнеса.

«Начал работать со странами СНГ – обнаружил, что менталитет уже разный», – говорит Павел о былом постсоветском пространстве, отмечая, что особенно отличный от нашего этот менталитет в Азербайджане.

От партнеров, получающих франшизу, – их называют франчайзи – требуются не только обучаемость и способность впитывать информацию, но и преданность бренду, послушание, безусловное следование стандартам, прописанным в контракте, отмечают Павел и Екатерина. Тем, кто намерен развернуть франшизу «от Москвы до самых до окраин», предстоит тернистый путь, о чем они также узнают в «Бизнес-акселераторе».



ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВОЙТИ В МАЛЫЙ БИЗНЕС, ДОСТАТОЧНО БЫТЬ МИКРОИНВЕСТОРОМ: РАСПОЛАГАТЬ СУММОЙ ДО 1 000 000 РУБЛЕЙ. Где берет этот стартовый капитал молодежь? Об этом мы расспросили начинающих петербургских предпринимателей.

/читайте на следующей стр. ➔/

# ЧТО ДЕЛАТЬ? С ЧЕГО НАЧАТЬ? ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ?

ИДЕЯ БИЗНЕСА – ИЗ ХОББИ ИЛИ МЕЧТЫ ДЕТСТВА. СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ – ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА РОДНЫХ ИЛИ БЕСКОРЫСТНАЯ ПОМОЩЬ ДРУЗЕЙ. ЭТИМ ТИПИЧНЫМ MODUS OPERANDI ПЕТЕРБУРГСКОЙ МОЛОДЕЖИ, НАЧИНАЮЩЕЙ СВОЙ БИЗНЕС С НУЛЯ, С «БД» ПОДЕЛИЛИСЬ: ХОЗЯЙКА АРТ-СТУДИИ ЦВЕТОВ, ВЛАДЕЛЕЦ КОФЕЙНИ, КОНДИТЕРША, СТИЛИСТКА-ИМИДЖМЕЙКЕР, КИНОПРОДЮСЕР И РЕЖИССЕР.

ФОТО ИНТЕРПРЕСС / АНАСТАСИЯ ЯЛАНСКАЯ



Ксения САМАРИНА

ХОЗЯЙКА АРТ-СТУДИИ ЦВЕТОВ И ПОДАРКОВ «ПОДАРИ»

**История № 1: ХОББИ** «Прежде я работала в театре и моей главной задачей была организация подарков к праздникам для всех сотрудников, что я старалась делать красиво и необычно. В итоге это занятие-хобби превратилось в сферу моей деятельности – я решила открыть собственный магазин.

На первых порах, безусловно, в финансовом плане мне помог муж. Все началось с маленького отдела в торговом центре. Крохотную комнатку я арендовала за 15 тысяч рублей в месяц. Но мне захотелось собственное стационарное помещение, с отдельным входом, и вместе с тем разнообразить магазин дополнительными услугами. Потому что человеку нужно где-то расположиться, пока ему сделают букет, оформят подарок. Ведь это долгий процесс, занимающий по 2-3 часа. Каждый подарок формируется для клиента индивидуально, начиная с букетов и заканчивая коробочками с сюрпризом. В коробочки складываются как цветы, так и открытки, баночки с домашним вареньем, шоколад ручной работы, мед или чай... Цветы в основном привозят из-за границы, мы заказываем их на базах, которых в Петербурге очень много. А сувениры, открытки и даже упаковочную бумагу нам доставляют из Москвы.

Мы расширяем спектр услуг – постепенно появляются новые люди в команде. На днях установили кофеварку и барную стойку, за которой будет сидеть человек, умеющий готовить вкусный кофе. Да и мы тоже прошли курсы по варке кофе, чтобы заменять друг друга.

Рядом с нами располагается театр, часто зрители заходят приобрести букет для артистов. Развитие бизнеса идет, хотя пока он, скорее, сам себя окупает. Говорят, на любой бизнес дается 3 года. Первый год работаешь в минус, второй в ноль, а на третий начинаешь получать 10–20 % процентов с выручки».

**СПРАВКА** В Петербурге около 200 цветочных магазинов и салонов, среди которых сетевые и единичные проекты, а также цветочные отделы в супермаркетах и торговых центрах. Выручка зависит от места продаж: наиболее удачные точки – у развязок магистралей, станций метро, офисных центров. Вложения в открытие цветочного салона размером 200 м<sup>2</sup> с ассортиментом из живых цветов, сувениров и сопутствующих товаров составляют около \$100 000, рентабельность бизнеса оценивается в 25–30% годовых. В последнее время рентабельность увеличивается за счет спроса на композиции и услуги флористов. «Дизайнерский» букет дороже обычного – от 350 до 5000 рублей.

**История № 2: ИНТУИЦИЯ** «Открыть свое дело я мечтал с детства. Кофе – это то, что я люблю, умею и знаю. Свою первую кофейню открыл вместе с напарником, но потом мы ее продали, и я решил действовать в одиночку. У меня принцип такой, что главным образом нужны не деньги, а идея. Если есть идея, которая работает, то найти спонсора можно без проблем. Это могут быть родители, дедушки и бабушки, друзья.

Выбирая место для своей кофейни, я полагался на интуицию. Я сразу вижу, где прибыльное место, а где нет. Но мало кто это чувствует. Если не срабатывает интуиция, то составляется формула. Один мой знакомый рассказывал, что при поиске помещения для своего магазина, он вывел такую формулу: если мимо выбранного места за 5 минут проходит 40 человек – оно подходит. И он не ошибся – его магазин платьев довольно быстро раскрутился.

Среди кофеен очень большая конкуренция, они буквально на каждом шагу. Но будут выдерживать лишь те заведения, которые обеспечивают высококачественный сервис. В хорошей кофейне кофе не может быть деше-

вым. Человеку, который хочет открыть достойную кофейню, необходимо изучать культуру кофе. В ней очень много тонкостей. Например, итальянцы пьют горький кофе минимум по 2 чашки в день. Русские, как правило, предпочитают бразильский кофе. Также обязательно нужно изучать альтернативные способы заварки, которые сейчас популярны. Только таким образом можно двигаться в тренд.

Как я уже говорил, бизнес – это формула. У каждого она своя. Моя формула – это место, сервис и персонал. Персонал делает 80% выручки, потому что люди приходят не только выпить кофе, но и пообщаться с человеком. Если бармен стоит угрюмый, то клиент вряд ли придет второй раз.

Если мы видим, что кто-то из постоянных клиентов к нам давно не заходил, мы пишем ему сообщение, наподобие такого: «Санек, давно ты у нас не был! Приходи, для тебя стоит бесплатный кофе!». К вечеру часто остается 2 или 3 непроданных сэндвича. Я рассылаю сообщения клиентам, которые любят заказывать сэндвичи, и предлагаю зайти и забрать их бесплатно. Это опять же повышает лояль-

ность клиента. И вероятность того, что вместе с сэндвичем он выпьет чашку кофе, очень велика. Гораздо выгоднее иметь постоянных клиентов, чем без конца привлекать новых.

Обязательно нужно пользоваться аромаркетингом. Когда вы заходите в магазин и чувствуете, что пахнет булочками, это вовсе не значит, что в данный момент их выпекают. Это профессиональная ароматизация – культура аромаркетинга. Также в наше время необходимо вести инстаграм, сайт организации, без этого можно прогореть.

Есть одна довольно обсуждаемая тенденция, которую я хочу внедрить в этот бизнес – система распознавания лиц. Заходит человек, система распознает лицо, а в базе данных указано, какой напиток или закуску последний раз заказывал этот клиент. Когда он подходит к стойке, бармен уже знает, что ему приготовить. Конечно, эту систему устанавливать очень дорого, но надеюсь, она оправдает себя. Если все будет хорошо, через месяц я планирую полностью благоустроить это помещение, а через год открою еще 6-7 таких же кофеен».



**Константин СЕЛЕЗНЕВ**  
ВЛАДЕЛЕЦ КОФЕЙНИ «КИОСК 59»



**Анастасия САЗОНОВА**  
СТИЛИСТ-ИМИДЖМЕЙКЕР

**История № 3: УНИКАЛЬНОСТЬ** «Мне всегда хотелось сделать мир красивее, стремление к прекрасному возникло с детства. Думаю, это послужило вдохновением для начала деятельности. Я нашла возможность реализации своего взгляда и вкуса посредством фотографии и стиля.

В 2011 году я стала заниматься фотосъемками, с годами их становилось все больше и переросло в постоянный поток съемок, а также со-

путствующих проектов. Я посещала мастер-классы известных стилистов: Александра Рогова, стилиста Jolita Manolova Istituto Marangoni из Милана, участвовала в конкурсах. На мастер-классах получала дельные советы и ответы на свои вопросы. Была безумно рада тому, что моим работам давали положительную оценку. В основном созданию стиля училась на собственном опыте: читала книги, интернет-издания, проводила большое количество съемок.

У каждого стилиста свой путь и клиент. С этого и стоит начать – определить «своего» клиента, а также направление, в котором хотелось бы развиваться и быть в некотором роде эксклюзивным. Затем подключать маркетинг, а как это сделать, вам расскажет любой маркетолог. У меня единственное правило: не изменять себе, выполнять работу в гармонии с собой, искренне. На данный момент я являюсь главным стилистом детского австралийского бренда в России Tutu du Monde, стилистом группы IOWA и других. Я работала со звездами Камеди Клуб Санкт-Петербурга, делала публикации в мировых и российских журналах, таких как L'officiel, Hooligans Magazine, Posh Kids Magazine, Elegant, Feroce

Magazine SuperMama Moscow и так далее.

К сожалению, наша сфера еще очень слабо развита в России, и естественно, в столице более прогрессивна. Поэтому из Петербурга я переехала в Москву. В столице больше возможностей, но и конкуренция выше. Вопрос в том, готовы ли вы конкурировать. Я решила, что мне нужна исключительно Москва по определенным критериям. Но многие развивают школы имиджа и стиля в регионах, и успешны, счастливы в этом.

Для создания имидж-студии, конечно, необходим стартовый капитал. Его размер зависит от того, чего вы хотите: арендовать помещение или купить свое, сделать ремонт или нет, сюда же входят затраты на рекламу и маркетинг. Если вы решили заняться этим делом только потому, что это модно и красиво, то лучше не браться. 80% работы в основном состоит из того, что тебе не нравится, и зачастую тяжело дается, а 20% – это счастье от работы, без которой ты не можешь жить. Но в итоге ты все-таки счастлив! Думаю, так в любой профессии.

Если ты уникален, то конкуренции не существует. Поэтому стоит стремиться к эксклюзивности, а не стараться копировать других».

СПРАВКА

**Имидж-студии зачастую объединяются с салонами красоты или фотостудиями. По предварительной оценке, для создания полноценной студии с полным набором услуг (от создания образа до проведения фотосессий) потребуется около 3 млн рублей. Такие вложения окупятся за 1,5-2 года. Без офиса, с выездом на дом к клиенту, можно уложиться в сумму около 50 тысяч рублей (это стоимость необходимых рабочих материалов плюс расходы на рекламу). Выручка сильно зависит от сезона, который длится с мая по август (свадебный сезон) и с ноября по январь (новогодний сезон).**



**Александр ШИНКАРЕВ**  
АКТЕР, НАЧИНАЮЩИЙ РЕЖИССЕР

**История № 4: КИНО ЗА КОПЕЙКИ** «Когда я собирался становиться актером, я считал, что основу театра и кино составляют актеры. Но уже во время обучения в театральном институте стал понимать, что актер – это некий материал, из которого что-то лепят, а управляют процессом режиссеры, сценаристы, операторы, звукорежиссеры, гримеры. Мне хотелось быть не просто малой частью этого процесса, а именно полноценным участником.

Поработав в театре, я решил, что кино мне ближе. Тем не менее, в Александринском театре, в рамках проекта «Лаборатория» в одном спектакле я поставил финальный бой! Конечно, я чувствовал страх, стеснение перед кинорежиссурой. Но я поставил цель: если хочется – надо делать. Поначалу снимал смешные видеоролики для инстаграма. Недавно для одного проекта я снял пятиминутный фильм. Бюджет составил 40 000 рублей. Для кино это, разумеется, копейки. Мне очень по-

везло, я собрал команду из своих знакомых ребят, которые были готовы работать бесплатно. У звукорежиссера и оператора была собственная аппаратура, что существенно снизило затраты. Локации обошлись нам практически бесплатно – удалось договориться. А по большому счету, все это могло бы выйти в 100 000 рублей.

Кино – дорогое удовольствие. Спонсирование короткого метра со стороны продюсеров – почти благотворительность, потому что короткометражки не окупаются. Сценарий можно отправить на сценарный конкурс и при выигрыше получить за него грант на новый проект.

На будущее у меня есть идеи для съемок сериала и полнометражного кино. Но на это нужны деньги, единомышленники и время. Я думаю, что в России те бюджеты, которые тратят на блокбастеры, нужно вкладывать в съемки драматических фильмов. Русские актеры прекрасно играют драму. Поэтому, если есть деньги, то лучше их потратить на хороший сценарий».

**История № 5: ТОРТИКИ** «Первоначально выпечка тортов и пирожных была моим увлечением. Лет с 14-ти я развлекала себя тем, что пекла разнообразные десерты. Медленно, но верно, из неровных и некрасивых, тортики превращались во вполне симпатичную выпечку. Тут-то родные, которые больше не могли поесть сладкое, предложили «порадовать» друзей и знакомых. Так и появилась моя домашняя кондитерская.

Людам кажется, что, изготавливая выпечку на заказ дома, сделать свой бизнес крайне сложно. Поверьте, это не так уж трудно, если вы любите целые дни проводить у себя на кухне. Стартовый капитал составил пять тысяч рублей. На них я закупила недостающие для тортов и пирожных формы различных размеров. Поставила себе цель: попытаться наладить бизнес за один год. Попытки начались с того, что я пекла торты и продавала их друзьям и знакомым. В течение года я фотографировала свои тортики и пополняла свое портфолио, выкладывая фотографии в инстаграм. Сейчас красивое фото может привести к вам немало клиентов!

На данный момент заработок совершенно нестабильный. Например, в августе я делала боль-

шой свадебный торт, а также множество тортов на дни рождения – прибыль составила 20 000 рублей. Из этой суммы 4 000 рублей ушли на закупку материалов: мастику, красители, посыпки, упаковку для тортов. Лето – самое прибыльное время года, гарантировано от 10 000 рублей в месяц чистой прибыли. В мае моя «зарплата» составила всего 5 000 рублей. Раз на раз не приходится.

Я стараюсь совершенствоваться, подписана на зарубежных кондитеров или кондитерские в различных социальных сетях, чтобы не пропустить какой-нибудь очередной тренд в выпечке. Просматриваю видео на сайтах о процессе приготовления торта, но это больше для развлечения, вдохновения. Чтобы привлечь клиентов, приходится придумывать оригинальные идеи для выпечки, то, чего нет у других.

О собственном кафе я мечтала с детства, но оно пока и остается мечтой. Я примерно рассчитывала стартовый капитал. На маленькую кофейню в шесть столиков, с учетом аренды помещения в центре на год, а также ремонта, расходов на оборудование, рекламы, продуктов, мне необходимо минимум 3,5 миллиона рублей. Возможно, когда-нибудь я открою кафе, но произойдет это нескоро».



**Елизавета ЧАЙКИНА**  
ДОМАШНИЙ КОНДИТЕР

**/СПРАВКА/ Конкуренция среди кофейен и кондитерских в Петербурге очень высока. Например, по данным Colliers International, пекарни и кондитерские – это 11% заведений общественного питания на Невском проспекте, вместе с кофейнями – 20%. При этом кафе и магазины со сладостями становятся все больше, в том числе нишевых – с веганскими, низкокалорийными, безглютеновыми и другими десертами. Общий годовой объем рынка общепита в Петербурге – 63 млрд рублей. На кондитерские и кофейни приходится примерно 20 млрд рублей.**



**Андрей МАКАРОВ**  
НАЧИНАЮЩИЙ КИНОПРОДЮСЕР

**История № 6: МАСТЕР ДОГОВАРИВАТЬСЯ** «Я единственный в семье, кто решил заняться профессией, связанной с кино. Все пошло с детства: я был ребенком, который много фантазировал, придумывал истории.

Я решил снять первую короткометражку, когда мне было 14 лет. У меня без проблем получалось договариваться с людьми, приглашать актеров-любителей, искать локации для съемок. В процессе я был одновременно и режиссером, и сценаристом, и оператором. Тогда я понял, что кино – это мое. Меня привлекало то, что кино помогает рассказать людям историю, из которой они могут выследить какую-то мораль, или с ее помощью что-то поменять в себе.

На первых порах проще собрать съемочную команду, готовую работать за общую идею, или которая хочет попрактиковаться в этой деятельности. Труднее всего найти человека с собственным световым оборудованием.

На практике я понял, что существуют три способа

найти финансирование на свой проект. Первый – взять кредит. Я стараюсь им не пользоваться, потому что не люблю быть кому-то должным. Предпочитаю другие варианты.

Второй способ – спонсорство. Спонсора можно найти на стадии написания сценария. Например, по сценарию одна из сцен будет проходить в ресторане. Ищешь ресторан, например, который только открылся, и предлагаешь сделать им рекламу. В зависимости от портфолио и того, насколько большой проект, предоставить могут около 50 000 рублей.

Третий способ, наиболее популярный последние два года, – краудфандинг. Это народно-общественное финансирование. Большую роль играет реклама. Нужно создать афиши о проекте, указать необходимую сумму, контакты и развесить их в общественных местах. Если ваш фильм видели на кинофестивале, то за вашим творчеством может начать следить какой-то потенциальный спонсор».



## Горнолыжная школа «Луч»

- \* Занятия по освоению и совершенствованию горнолыжного мастерства для детей от 3 до 14 лет
- \* Организация занятий для взрослых
- \* Выезды на лучшие горнолыжные курорты

Тел. +7 (911) 74-74-74-9

[vk.com/luch\\_ski](https://vk.com/luch_ski)  
[instagram.com/luch\\_ski](https://instagram.com/luch_ski)

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

# Быть успешным - ВАШЕ ПРАВО!

 [v-pravo.spb.ru](http://v-pravo.spb.ru)     (812) 680-20-00    **КонсультантПлюс**  
надежная правовая поддержка 

# ДОВЕСТИ АБСУРД ДО БИЗНЕСА

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ НОВЫХ ПРОЕКТОВ (АСИ) ПОДДЕРЖАЛО СОРЕВНОВАНИЯ МОЛОДЫХ ИНЖЕНЕРОВ ПО СОЗДАНИЮ МАШИН ГОЛДБЕРГА – ЗАУМНО СЛОЖНЫХ ПРИСПОСОБЛЕНИЙ, ВЫПОЛНЯЮЩИХ ПРОСТЕЙШИЕ ЗАДАЧИ.

ФОТО МИХАИЛ ЕВСТРАТОВ И КОМАНДА «БОЛЬШОЙ РЕПОРТАЖ» (ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ОРГАНИЗАТОРАМИ ПРОЕКТА «КУБОК ГОЛДБЕРГА») / АНАСТАСИЯ ЯЛАНСКАЯ



ПРОЕКТ, который это агентство рекомендовало к распространению на всю страну, создан командой единомышленников из Петербурга. Именно они решили привить на отечественную почву то, что давно и успешно приносит прибыли производителям настольных и компьютерных игр, создателям кинопродукции. В мире сложилась целая индустрия – использование так называемых машин Голдберга.

В октябре в России впервые пройдет «Кубок Голдберга»: на Всемирном фестивале молодежи и студентов в Сочи. Инициатором этот кубок, подчеркнем, петербуржцами. Лидер проекта –

Яков Сомов, генеральный директор ООО «Лекториум», методист Президентского физико-математического лицея № 239.

«До настоящего времени проходили только отдельные локальные мероприятия по созданию машин Голдберга. Мы хотим вывести это на федеральный уровень и обеспечить условия, чтобы каждый регион и область могли присоединиться к проекту. Это позволит по-новому посмотреть на инженерные специальности и повысить интерес к креативности в инженерной отрасли. Мы фактически запускаем «радар» для поиска инженеров-фантазеров, способных разрабатывать сложные инновационные продукты», –

## КТО ТАКОЙ ГОЛДБЕРГ?

Руб Голдберг (1883–1970) американский художник-карикатурист, инженер по образованию. В 1907 году он приехал в Нью-Йорк, где стал работать в газете New York Evening Mail. Его комиксы об изобретениях чокнутого профессора Люцифера Горгонзолы Баттса пользовались огромным успехом и способствовали славе и преуспеванию художника.

## МАШИНЫ ГОЛДБЕРГА

Машинами Голдберга начали называть устройства, которые выполняют очень простые действия чрезвычайно сложным образом – как правило, посредством длинной последовательности взаимодействий по принципу домино. Отдельным бизнесом стало проведение соревнований по созданию таких машин, в том числе студенческих.



## СПРАВКА

Отбор финалистов для поездки в Сочи проходил до 18 сентября. Заявки могли подавать студенты вузов, объединившиеся в команды от 2-х до 5-ти человек. Первая десятка команд-финалистов получит гранты от Российской венчурной компании в размере 30 000 рублей каждая: на закупку нужных материалов и инструментов для создания машин.

Судьи и приглашенные эксперты будут оценивать проекты по таким критериям, как сложность конструкции, надежность

и четкая работа, зрелищность запуска, и выберут 3 лучшие машины Голдберга.

Команда-победитель соревнований получит премию в

# 50

тысяч рублей

За второе место положены 30 000 рублей, за третье – 20 000 рублей.

**КАК ВЗОРВАТЬ ХЛОПУШКУ**, ЗАПУСТИВ ТЕННИСНЫЙ МЯЧК В МЕТРЕ ОТ НЕЕ? ЧТО ТАКОЕ ЦЕПНАЯ РЕАКЦИЯ, КАК ЕЕ РАССЧИТАТЬ И ПРИМЕНИТЬ? КАК ВКЛЮЧИТЬ ЛАМПОЧКУ ИЛИ ПОЛИТЬ ЦВЕТОК САМЫМ АБСУРДНЫМ СПОСОБОМ? И ПУСТИТЬ В ХОД САМОЕ НЕМЫСЛИМОЕ КОЛИЧЕСТВО БЕСПОЛЕЗНЫХ ВЕЩЕЙ – НАПРИМЕР, СТАРЫХ УГОТОВ, ДЫРЯВЫХ САМОВАРОВ, ОСТАВОВИВШИХСЯ ЧАСОВ, ВЫШЕДШИХ ИЗ УПОТРЕБЛЕНИЯ ПРЕСС-ПАПЬЕ, РАЗРОЗНЕННЫХ ШАХМАТНЫХ ФИГУР – ТВОРЦЫ НЕ ОГРАНИЧЕНЫ В ВЫБОРЕ! ПОМИМО ИНЖЕНЕРНЫХ НАВЫКОВ, СОЗДАТЕЛЯМ ТРЕБУЮТСЯ УМЕНИЕ РАБОТАТЬ В КОМАНДЕ, ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ВКУС, НАХОДЧИВОСТЬ И ЧУВСТВО ЮМОРА.

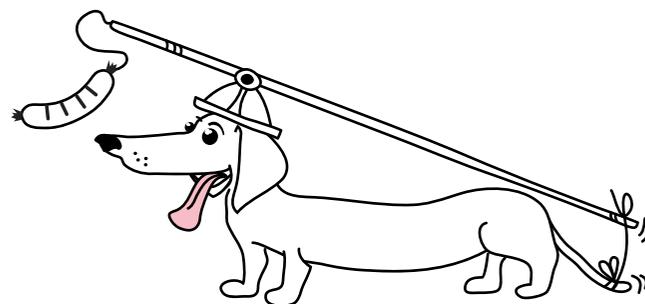
КАЧЕСТВЕННО СПРОЕКТИРОВАННАЯ МАШИНА СОЗДАЕТ ИЛЛЮЗИЮ, ЧТО ВСЕ ПРОИСХОДЯЩЕЕ – СЛУЧАЙНОСТЬ ИЛИ НЕКАЯ МАГИЯ, НО, ЕСЛИ ПРИСМОТРЕТЬСЯ, СТАНОВИТСЯ ПОНЯТНО, ЧТО ВОПЛОЩЕНИЕ ДАЖЕ НЕБОЛЬШОЙ КОНСТРУКЦИИ – РЕЗУЛЬТАТ ОГРОМНОГО ТРУДА, ТАЛАНТА, ФАНТАЗИИ, ТЩАТЕЛЬНОГО РАСЧЕТА И УМЕНИЯ РАБОТАТЬ С МАТЕРИАЛОМ. ИМЕННО ПОЭТОМУ МАШИНЫ ГОЛДБЕРГА СТАЛИ ПОПУЛЯРНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ В ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА РУБЕЖОМ. ВО ВСЕМ МИРЕ ПРОВОДЯТСЯ КРУПНЫЕ МЕЖУНИВЕРСИТЕТСКИЕ СОРЕВНОВАНИЯ (ПЕРВОЕ БЫЛО УЧРЕЖДЕНО В США), МАШИНАМ ПОСВЯЩАЕТСЯ МНОЖЕСТВО ПРОЕКТОВ: ОНИ ФИГУРИРУЮТ В МУЛЬТФИЛЬМАХ, МУЗЫКАЛЬНЫХ КЛИПАХ, РЕКЛАМНЫХ РОЛИКАХ.

поделилась координатор проекта «Кубок Голдберга» Юлия Голубева.

Инженерные студенческие хакатоны стали первым этапом реализации образовательного проекта. В «Мастерской Голдберга» приняли участие студенты многих вузов Москвы и Петербурга.

«Генеральным партнером хакатонов выступила Российская венчурная компания, – продолжает Юлия Голубева. – Партнерская

поддержка позволила полностью подготовить рабочие места для участников мастерской: чтобы стать инженером-голдбергистом, достаточно было зарегистрироваться и приехать на хакатон. Все материалы и инструменты были доступны на месте. Агентство стратегических инициатив также является партнером проекта. От АСИ мы получаем информационную поддержку, организационную помощь в подготовке мероприятий».



# ДИАГНОЗ ФАРМКЛАСТЕРУ СТАВЯТ ПРОФЕССИОНАЛЫ

В ПЕТЕРБУРГЕ В НОЯБРЕ СОСТОИТСЯ VII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «LIFE SCIENCES INVEST. PARTNERING RUSSIA». ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОЮЗА «МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ – XXI ВЕК» **ДМИТРИЙ ЧАГИН** РАССКАЗАЛ НАШЕМУ ИЗДАНИЮ О СОСТОЯНИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ И В ПЕТЕРБУРГЕ, О НЕОБХОДИМЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ И ЗАДАЧАХ, КОТОРЫЕ СФОРМУЛИРУЕТ ОЧЕРЕДНОЙ ФОРУМ.

ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА LSIPR / ВАСИЛИЙ РОМАНОВ



**Б.Д.:** Дмитрий Алексеевич, форум признан площадкой для обсуждения не только технологических инноваций, но и законодательной и нормативной базы. Какие изменения, на ваш взгляд, сейчас наиболее необходимы?

**Д.Ч.:** Я могу рассказать о тех инициативах, которые мы сейчас подготовили в рамках Ассоциации фармацевтических производителей Евразийского экономического союза. Во-первых, это предложение об увеличении на 25% фактической цены контракта на госзакупках для тех производителей, все этапы технологической цепочки которых происходят на территории ЕАЭС. Это поможет дополнительно поддержать региональных производителей и ограничит демпинговые возможности иностранных поставщиков.

Во-вторых, это поправка в федеральный закон «Об обращении лекарственных средств», которая меняет юридическую формулировку «одинаковый способ введения и применения препарата» на «эквивалентный способ введения и применения». Такое уточнение позволит ограничить возможности монополизации рынка производителями препаратов с эксклюзивным способом введения.

В-третьих, это еще одна поправка в ФЗ «Об обращении лекарственных средств». Она фактически легализует для российских производителей программы раннего доступа к новым препаратам с потенциально высокой эффективностью, у которых пока нет регистрации в Российской Федерации. Это общемировая практика, которая есть в США (программа Expanded Access Programs), Великобритании (Early Access to Medicine Scheme), Франции, Германии и других странах.

При этом препарат пациенту предоставляется безвозмездно и при подписании информированного согласия. В то же время успешное применение лекарства в рамках программы раннего доступа не может быть единственным основанием для его регистрации.

**Б.Д.:** Форум проводится ежегодно, его можно использовать как своеобразную точку отсчета. С момента прошедшего форума какие тенденции можно отметить в развитии отрасли?

**Д.Ч.:** В последнее время на первый план выходит экспортная ориентация предприятий фармацевтической промышленности, и тема импортозамещения остается позади. Именно стратегии экспорта



*Конкурентоспособность нашей фармацевтической промышленности за последние годы резко увеличилась как на локальном рынке, так и с точки зрения экспортного потенциала. Доля российских препаратов в общем объеме потребления с каждым годом увеличивается. Одновременно с этим растет и глубина переработки продукции, и сложность самих продуктов».*

становятся одним из драйверов развития локального производства и расширения кооперационных цепочек.

**Б.Д.:** Общеизвестно, что Петербург – один из центров фармацевтической промышленности и опора программы «Фарма-2020». Какие достижения местных предприятий в этом году вы бы отметили?

**Д.Ч.:** Фармацевтический кластер Северной столицы динамично развивается, на 2017 год объем производства лекарственных средств в Петербурге относительно общероссийского объема в процентном соотношении – 26,27%. Если говорить о планируемых проектах, то в конце года в городе планируется запуск Центра протонно-лучевой терапии по лечению пациентов с онкологическими заболеваниями. В этом году планируется запустить производство полного цикла рентгеноконтрастных препаратов: «Гадовиста», «Магневиста» и «Ультрависта» на производственных мощностях ООО «НТФФ «Полисан» в Петербурге. Производство начнется в рамках соглашения о стратегическом партнерстве между компанией Bayer и ООО «НТФФ «Полисан».

В июне этого года в Петербурге начал работу Региональный инжиниринговый центр в области микрореакторного синтеза активных фармацевтических субстанций. Закончено строительство и принят в эксплуатацию высокотехнологичный производственный комплекс ГК «ГЕРОФАРМ». Запущен завод по производству активных фармацевтических субстанций ЗАО «Активный компонент». Набирает новые темпы строительство II очереди завода ЗАО «БИОКАД».

**Б.Д.:** В 2016 году на форуме много времени уделяли проблеме подготовки кадров. Как сейчас с этим обстоит ситуация?

**Д.Ч.:** У Петербурга огромный потенциал в области фармацевтического образования – он обусловлен исторически. В советское вре-

мя более сорока медицинских научных институтов и пять крупных медицинских вузов развивались в городе на Неве.

В этом году впервые при поступлении в Санкт-Петербургскую государственную химико-фармацевтическую академию абитуриентами для поступления было сдано подлинников документов значительно больше, чем было мест. Благодаря совместной работе союза «Медико-фармацевтические проекты – XXI век», этой академии и Комитета по образованию Санкт-Петербурга, в рамках Союза кластеров, была создана краудсорсинговая\* платформа. Мы основательно подошли к процессу создания платформы и учли все возможные потребности фармацевтических и смежных компаний. Учитывая высокий рост фармацевтической отрасли в России, компании столкнулись с проблемой поиска качественного персонала, отсутствия доверия внутри пациентского и врачебного сообщества, высокой стоимостью реализации проектов и так далее. Ведение единой политики, начиная со школьной парты, поможет компаниям популяризировать фармацевтическую отрасль, подготовить собственные кадры и снизить издержки при реализации проектов. Кроме того, у компаний появляется возможность диктовать свои требования к качеству входного персонала, а также возможность проверить компетенции любого участника фармацевтической ниши.

**Б.Д.:** Если говорить о программе форума в этом году, какие бы направления дискуссии вы отметили?

**Д.Ч.:** Тематические сессии «Сотрудничество в рамках организации стран содружества Балтийского моря в области R&D и производства лекарственных препаратов и медицинских изделий» и «Взаимодействие РФ и стран ЛАКБ в области медицины и биофармацевтики», а также Первую российско-немецкую научную конференцию в области здравоохранения и медицины North-West Partnership. Так что, несмотря на санкции, форум остается по-настоящему международным.

**\* КРАУДСОРСИНГ (crowdsourcing) – это мобилизация ресурсов людей посредством информационных технологий с целью решения задач, стоящих перед бизнесом, государством и обществом в целом.**



ПРАВИТЕЛЬСТВО  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



Комитет по промышленной  
политике и инновациям  
Санкт-Петербурга



СПХФА  
с 1919 года на службе  
людей и здоровья страны



XXI ВЕК  
Медико-фармацевтические  
проекты



АССОЦИАЦИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ  
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЕВРАЗИЙСКОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА



## VII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПАРТНЕРИНГ-ФОРУМ «LIFE SCIENCES INVEST. PARTNERING RUSSIA»

# 8-9 НОЯБРЯ

В Петербурге в «Талион Империл Отеле» 8-9 ноября пройдет VII Международный партнеринг-форум Life Science Invest. Partnering Russia. Мероприятие традиционно проходит при поддержке Правительства Санкт-Петербурга, Министерства промышленности и торговли, Министерства образования и науки и Министерства здравоохранения Российской Федерации.

Форум объединит ведущих специалистов в области «наук о жизни», представителей власти федерального и регионального уровней, топ-менеджеров высшего звена компаний-производителей, разработчиков и поставщиков лекарственных средств, представители компаний-разработчиков и дистрибьюторов медицинской продукции и оборудования, сотрудников биофармацевтических и медицинских компаний.

Основной миссией Форума является поднятие статуса отрасли в целом среди прочих направлений экономического и промышленного развития, престижа и значимости отраслевой науки и образования, привлечение внимания к качеству подготовки специалистов. Главной задачей является информирование специалистов, преподавателей, научных сотрудников профильных ВУЗов и институтов, а также школ с углубленным изучением естественно-научных дисциплин о новейших тенденциях в развитии фармацевтической и медицинской отрасли. Эксперты ведущих компаний мира и нашей страны поделятся своим видением развития отрасли, основными тенденциями в проведении научных исследований и разработок, перспективами развития технологических платформ в области химического и биологического синтеза.



АБН  
abnews.ru



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ  
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



Фармацевтический  
ВЕСТНИК

[www.lsipr.ru](http://www.lsipr.ru)

На правах рекламы

рекламное агентство  
**ПРОСПЕКТ**

**ВС  
В**

**От идеи до услуг**  
**ЭКСКЛЮЗИВНО**



**pro**  
**Петро**

# Е ВИДЫ РЕКЛАМЫ МЕТРОПОЛИТЕНЕ

теха один шаг  
ые условия\*

тел. 448-44-99

[prospectgroup.ru](http://prospectgroup.ru)

градская наб., д. 22, БЦ «Атрио», 9 этаж

\* Подробности можно узнать по телефону 448-44-99 или на сайте [www.prospectgroup.ru](http://www.prospectgroup.ru). Реклама.

# ЭКОНОМИКА ПАНДУСА

НА СОСТОЯВШЕЙСЯ В СЕРЕДИНЕ СЕНТЯБРЯ 2017 ГОДА КОНФЕРЕНЦИИ «ДОСТУПНЫЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ЭКСПЕРТЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОБЩЕСТВЕННОСТИ ОБСУЖДАЛИ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ВЛАСТЕЙ, ОБЩЕСТВЕННОСТИ И БИЗНЕСА ПО СОЗДАНИЮ ДОСТУПНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ В ЗДАНИЯХ И НА ТРАНСПОРТЕ.

ФОТО ИНТЕРПРЕСС / ВИКТОР НИКОЛАЕВ

МЕЖДУ ТЕМ «Бизнес Дневник» подсчитал, во сколько обойдется предпринимателю (в том числе – представителю малого бизнеса) обустройство пандуса для инвалидов-колясочников. Заодно выяснилось, почему кое-кто, несмотря на требования законодательства, старается пандусы вообще не строить.

## Путь цивилизации

Пандусы для инвалидов-колясочников и опорников, ставшие уже привычными в городской среде Петербурга, появились у нас сравнительно недавно. Первыми, еще до принятия закона об их обязательности, устройства для инвалидов начали внедрять международные компании, в частности – сети отелей «Кемпински», «Коринтия», «Мариотт» и другие. Наличие пандусов и подъемников, доступность для всех гостей входит в их корпоративные стандарты. За гостиницами подтянулись и другие туристические объекты, крупнейшие музеи и театры Северной столицы.

Конвенцию ООН по правам инвалидов Россия ратифицировала в 2012 году. А с 1 января 2016 года в федеральное законодательство были внесены поправки, которые обязали органы госвласти, муниципалитеты и частный бизнес обеспечить доступность торговых точек, медицинских и социальных учреждений для инвалидов.

Федеральная программа «Доступная среда» рассчитана на период до 2020 года и призвана обеспечить беспрепятственный доступ лиц с ограниченными возможностями к городской инфраструктуре по всей стране. После этого пандусы стали появляться и в «непарадном» Петербурге, где, по данным Комитета по социальной политике на начало 2017 года, 626 700 жителей имеют инвалидность той или иной степени, и из них 16 000 – инвалиды-колясочники.



*К сожалению, Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга не включен в «дорожную карту» по развитию инфраструктуры для инвалидов. Поэтому пандусы, несмотря на требования закона, устанавливают только социально-ответственные предприниматели. Еще одна проблема: пандусы зачастую не соответствуют нормативным требованиям, то есть отношение к вопросу – фиктивно-формальное.*

**Юлия ЯГАНОВА,**  
президент Санкт-Петербургской общественной  
правозащитной организации инвалидов «На коляске без барьеров»



*Вступление в действие закона № 419-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам социальной защиты инвалидов в связи с ратификацией Конвенции о правах инвалидов» для ритейла стало стимулом для новой архитектуры конкуренции. Специфика Петербурга в том, что объекты потребительского рынка в исторической застройке могут предоставить доступную услугу, но не всегда доступную среду. В таких случаях бизнесу согласовывают «кнопку вызова» у входа на фасаде. Одним словом, обеспечение доступной среды – естественный регулятор для бизнеса, борьба за покупателя, которая требует большого внимания и значительных инвестиций».*

**Ольга ВОЛКОВА**, председатель Комитета по торговле Санкт-Петербургской Торгово-промышленной палаты



### Дорогое удовольствие

Пандус должен соответствовать строгим нормативам. Согласно СНиП 35-01-2001 от 01.01.2013, угол его наклона не должен превышать 5% (2,86 градуса), длина одного марша – 8 метров. Максимальная длина пандуса – 36 метров (для подъема на высоту 3 метра). Подъем выше трех метров предусмотрен только на лифте. Регламентированы ширина пандуса, размеры и конструкция перил, площадок для разворота инвалидных колясок, материал покрытия...

Разумно закладывать пандус для инвалидов еще на стадии проектирования зданий и сооружений. Так и поступают крупные ритейлеры, торгово-развлекательные комплексы и т. д. Но большинство многоквартирных домов и общественных зданий были построены до принятия этого закона. А кое-кто пытается строить их «так» и сейчас. По информации вице-губернатора Игоря Албина, прозвучавшей на сентябрьской конференции «Доступный Санкт-Петербург», с начала 2016 года на этапе ввода зданий в эксплуатацию Госстройнадзор выявил в Петербурге более ста нарушений требований по их доступности для граждан с ограниченными возможностями.

### Кнопка и телефон

Строительство или установка готового пандуса относятся к работам, в результате которых изменяется облик фасада. А значит, проекты надо согласовывать в Комитете по градостроительству и архитектуре (КГА), пожарному надзору (ОГПН), санэпидемслужбе, Межведомственной комиссии по перепланировке (МВК), а также – с собственником здания. Если здание – памятник (а таких в Едином реестре объектов культурного наследия в Петербурге почти 3 000 и ежегодно реестр пополняется едва ли не сотней исторических домов), то следует согласовывать все работы и с Комитетом по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры (КГИОП).

Порой и сами государственные проверяющие «неофициально» советуют установить у входа в магазин или кафе кнопку вызова сотрудника для помощи инвалиду или просто табличку с номером его телефона. А ряд сетевых магазинов, у которых есть возможность заказа товаров через Интернет или по телефону, предлагают инвалидам бесплатную доставку на дом. Это обходится намного дешевле строительства пандуса. Хотя и не имеет отношения к «доступной городской среде».

В Северной столице есть несколько компаний, которые предлагают услуги установки пандусов.

Их стоимость составляет 15–30 тыс. рублей за погонный метр в зависимости от материалов и конструкции.

Пандус для подъема на 1,5 метра вверх может обойтись от 270 до

# 540

тыс. рублей

Для малого бизнеса – сумма существенная. Но пандус необходимо еще и согласовать...



Некоторые компании, устанавливающие пандусы, проводят согласование самостоятельно (в том числе – за дополнительную плату).

А специализированные юридические компании берут за процедуру согласования от 45 тыс. рублей и больше.

Неудивительно, что небольшие магазины, аптечные киоски и предприятия сферы услуг превентивно предпочитают получить отказ от собственника здания. Или от КГИОП. Такой совет, кстати, часто дают юристы: достаточно отказа со стороны ТСЖ или Совета многоквартирного дома, а то и просто «жалобы соседей», чтобы получить официальный документ о невозможности согласования пандуса.



*Если строить пандусы самим, как этого требуют районные администрации в период очередной кампанийщины, то получишь (и совершенно заслуженно) гораздо большие штрафы. И за незаконный элемент благоустройства, и за незаконное занятие земельного участка, и плату за пользование земельным участком по максимальным городским коэффициентам насчитают. Что касается кнопки звонка, то в условиях развития мобильной связи в ней нет практического смысла. Тот же инвалид может позвонить спокойно, из комфортных условий и заказать все, что ему надо, с доставкой домой».*

**Андрей БАРКАЛОВ**, директор по развитию розничной сети «Яркий фотомаркет»



Пресс-тур проведен при поддержке Комитета по печати и взаимодействию со средствами массовой информации.

# ЗА ФАСАДОМ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

САЙДИНГ ИЗ ПЕТЕРБУРГА ОСВАИВАЕТ РЫНКИ С СУРОВЫМ КЛИМАТОМ ЗНОЯ И СТУЖИ – МОНГОЛИИ И КАЗАХСТАНА.

НА ЭТО ПРЕДПРИЯТИЕ в одной из промзон Калининского района журналистов пригласил Центр развития и поддержки предпринимательства. ЦРПП сотрудничает с ним в рамках городских программ государственной поддержки для производственных и экспортно-ориентированных городских предприятий. Само производство обязано своим рождением эпохе дефицита строительных материалов. «Тому времени, когда все советское уже закончилось и надо было придумывать что-то новое», – пояснил директор по развитию Максим Рудцкий. Взгляд молодых предпринимателей упал тогда на пластиковые панели – сайдинг.

Виниловый сайдинг производится методом экструзии на современном экструзионном оборудовании европейских лидеров индустрии. Качество сайдинга достигается за счет строгого соблюдения технологии производства, использования только первичного импортного сырья с высоким содержанием диоксида титана в сочетании с высококачественными красителями, обеспечивая стабильность геометрических и эксплуатационных характеристик.

«Это был инновационный продукт, который прорвал рынок строительных материалов, – говорит сегодня коммерческий директор предприятия Максим Мироненко. – Он начинался в Америке, у нас стал известен с конца 1990-х годов. Прошло 15 лет, и абсолютно все знают, что такое сайдинг. Наше предприятие – одно из восьми в стране».

Не случайно «северным» сайдингом из Петербурга заинтересовались уже и в Монголии и Казахстане, в регионах с резким континентальным климатом. Руководители предприятия говорят, что неплохой «пластиковый рынок» имеется также в Польше, есть немного в Болгарии и Румынии. Общая география продаж насчитывает 50 регионов России, страны СНГ и ближнее зарубежье. Таким образом, мы теперь знаем, откуда пошла мода на сайдинг: виниловое счастье, повсеместно пришедшее на просторы России.

Благодаря постоянным исследованиям в области инноваций, тесному сотрудничеству с передовыми европейскими лабораториями и европейскими институтами в области пластмасс, компания имеет возможность применять передовые технологии производства и экологически чистые сырьевые компоненты.

Специалисты компании регулярно исследуют рынок мировых новинок, тенденции цветовых решений и адаптируют ассортимент вместе с клиентами, предлагая новые продукты для потребителей.

Максим Мироненко поясняет, что при общей отрицательной динамике строительного рынка подобные материалы в дешевом ценовом сегменте продолжа-



**Максим РУДЦКИЙ,**  
директор по развитию



*Мы крупнейшие на Северо-Западе. И наш продукт отличается от того, который выпускается, допустим, в центральной России. Наши рецептуры разработаны с учетом северо-западного климата, они способны держать и зной, и стужу.*



**Производство, комплектование и монтаж экструзионной линии и участка подготовки смеси осуществляли австрийские компании.**

**Занимаясь импортозамещением, завод целиком держится на западных технологиях, он оснащен импортным оборудованием из Германии, Австрии, Италии.**

**Так, совсем недавно было приобретено новое итальянское оборудование, вложения в него составили около**

**13**

**миллионов рублей**

ют пользоваться спросом. Основной частный покупатель продукции – это человек 25–45-ти лет, занявшийся усовершенствованием своего загородного домика.

Организованное в 2001 году, это предприятие по производству стеновых панелей и других изделий из ПВХ, первоначально располагалось в промзоне Металлостроя, где на одной экструзионной линии производились белые стеновые панели. В 2004 году было решено приобрести линию по производству винилового сайдинга и аксессуаров к нему. Также было принято решение о строительстве производственного здания, отвечающего всем уникальным технологическим требованиям современного экструзионного производства, «с нуля». В течение года строительство комплекса площадью 4 тыс. кв. м на Пискаревском проспекте было закончено. Оборудование для производства винилового сайдинга было закуплено непосредственно у западных производителей единым технологическим комплексом.

Директор по развитию Максим Рудцкий провел представителей прессы по современной, роботизированной линии по производству фасадных панелей. Фасадные панели, сообщили журналистам, это одна из последних инноваций на строительном рынке. Они имитируют кирпичную кладку и натуральный камень, являясь альтернативой для экономных владельцев загородной недвижимости. Однако панели применяются не только в загородном строительстве, но и в городских условиях при облицовке фасадов малоэтажных домов, павильонов, офисных и административных зданий.

После посещения производственной линии представителям СМИ были показаны новинки этого года: фасадные панели особого декора и водосточная система. Представители СМИ задали много вопросов об особенностях производства фасадных панелей, о планах развития компании, маркетинговой активности. Рассказывая о достижениях компании за 16 лет, ее руководители отметили, что компания не стоит на месте и уже готовится к строительному сезону 2018 года.

Директор ЦРПП Даниил Старковский, отметив важность взаимодействия государства и производственных отечественных предприятий, подробно рассказал о существующей господдержке, в том числе о консультациях Центра по всем вопросам, связанным с развитием своего дела. Он отметил, что для бизнесменов города был создан Единый центр предпринимательства на Полюстровском проспекте – многофункциональная площадка, целью которой является поддержка бизнеса и предоставление качественных услуг предпринимателям Санкт-Петербурга по принципу «единого окна».

# ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РОЗЛИВ

ПОКОРЯТ ЛИ КРЫМСКИЕ ВИНА СЕВЕРНУЮ СТОЛИЦУ?

ФОТО ИНТЕРПРЕСС / АНДРЕЙ КАРЛОВ

СПУСТЯ ТРИ ГОДА после включения Крыма в состав России виноделы полуострова начали экспансию в города-миллионники. В Петербурге открываются рестораны, которые специализируются только на крымском вине. Дистрибьюторы тоже пытаются расширить ассортимент за счет продуктов крымских виноградников. «Бизнес Дневник» поговорил с участниками рынка и выяснил, удастся ли напиткам полуострова быстро покорить страну.

## Напитки не для скептиков

По данным Министерства сельского хозяйства Республики Крым, в прошлом году виноделы полуострова обработали 308 тысяч тонн винограда, а доходы от продажи акцизов за первые девять месяцев составили 483 миллиона рублей. Эксперты констатируют, что в России продажи вина в целом – снижаются с каждым годом. В качестве основных причин называются запрет рекламы алкоголя и торговли онлайн, дорожающие акцизы и, как следствие, рост цен в магазинах. На фоне общего падения российского рынка крымские виноделы, тем не менее, пытаются завоевать в нем свою долю. Однако большинство из опрошенных «Бизнес Дневником» игроков пока такие планы оценивают скептически.

«Возможно, когда-нибудь мы и введем в карту вина из Крыма, но в ближайшее время это вряд ли произойдет, – говорит Елена Синкевич, специалист по винам одного из городских баров. – Мы придерживаемся концепции «интересные вина по доступной цене», но среди крымских таких немного. А экземпляры, которые мы могли бы предложить гостям, обойдутся от двух с половиной до четырех тысяч рублей за бутылку».

## Атмосфера курорта в Северной столице

«Скептики просто еще не познакомились с качественным крымским вином, – возражает коллеге Юлия Жежель, сооснователь ресторана и винотеки. – На самом деле, за последние 10 лет полуостров шагнул далеко вперед в плане виноделия. Высажены и приносят урожай современные виноградники, оснащенные саженцами ведущих европейских питомников и приносящие урожаи до 100 центнеров с гектара. Дают прекрасные урожаи французские и итальянские сорта. Кроме того, за последние три года при поддержке государственной программы было высажено более 500 гектаров новых виноградников, потенциал которых еще будет раскрываться».

В Петербурге крымские вина пока представлены слабо. Ассортимент в розничных сетях не растет, а бары и рестораны предпочитают напитки зарубежного производства. В этих условиях производители крымского вина сами решили выйти на рынок Северной столицы. В июне топ-менеджер Севастопольского винзавода Рем Акчурин инвестировал в



ресторанный проект «Курорты». В винной карте сочетаются напитки как от крупных и популярных заводов («Инкерман», «Золотая балка», «Массандра», «Сатера», Alma Valley), так и виноделов-энтузиастов. Это рислинги Павла Швеца, сухие вина Олега Репина, шардоне, кокурсы и совиньоны Тодора Качарова и Сергея Бескорвайного. Также ставка делается на вина из автохтонных сортов, то есть расту-

щих на ограниченной территории – в данном случае только на этом полуострове.

«Мы хотим не просто торговать вином, но и поменять представление гостей о крымском виноделии. Поэтому проводим серию встреч, дегустаций, этногастрономических ужинов с производителями, виноделами, амбассадорами ведущих брендов, – объясняет свою концепцию Юлия Жежель. – У нас



*Дистрибьюторы чаще всего голосуют рублем и везут в Петербург не самые качественные, зато доступные напитки. Мы хотим изменить сформировавшееся отношение и показать, что в Крыму есть достойные вина высокого качества. И уже получаем позитивную реакцию от гостей. Многие крайне удивлены и не ожидали от этих производителей напитков высокого уровня».*

**Юлия ЖЕЖЕЛЬ, сооснователь ресторана и винотеки**



### Дистрибьюторы на подходе?

Активную экспансию на рынке торговли вином планируют дистрибьюторы. Например, один из крупнейших импортеров в России, компания Simple, увеличивает число винотек в Петербурге до четырех. В начале осени две новые винотеки SimpleWine появятся на Невском проспекте. Кроме того, компания планирует открывать точки в Москве и Ростове-на-Дону. Их конкуренты из проекта Joia компании Nesco намерены открыть в Петербурге винный магазин Joia Wine Store на Петроградской стороне: на Большой Зелениной улице. А еще один игрок на рынке импорта и дистрибуции вин – компания «Ладога» – планирует довести свою петербургскую сеть баров «Монополь» до шести точек, открыв очередной объект на Московском проспекте. Но пока никто из дистрибьюторов не планирует возить напитки из Крыма.

«Наши специалисты постоянно работают над подбором производителей из этого региона, чтобы усилить портфель, но пока мы не остановили выбор на какой-то конкретной винодельне, – рассказывает президент «Ладога Дистрибушен» Вениамин Грабар. – Продукция полуострова есть в нашей розничной сети «Монополь», две винотеки которой, кстати, расположены в Симферополе. Там представлены вина компании «Сатера» под торговой маркой Esse: они продаются в ценовой категории от 300 рублей за базовую линейку, до 2000 рублей за игристые вина и линейку Kacha Valley. Сотрудничество продолжается меньше года, поэтому о статистике и динамике говорить преждевременно, но спрос на вина из Крыма в наших винотеках мы наблюдаем».

Вениамин Грабар подчеркнул: на полуострове есть вина, достойные внимания, но их доля пока мала, а средний уровень далек от желаемого.

«Но основным плюсом крымского виноделия является поддержка государства, благодаря которой через какое-то время вино с полуострова сможет достигнуть должного качества при необходимых объемах. Однако на это уйдут годы, в ходе которых важно не ослаблять эту поддержку, и направлена она должна быть на стимулирование виноградарства, а не на введение обременений на зарубежные вина. От ограничительных мер на импорт отечественное вино не станет лучше, больше его тоже не станет – лозы, которые были высажены 1-2 года назад, быстрее не вырастут», – заключает эксперт.

также открыта винная школа, в которой сомелье учит желающих разбираться в винах».

Заведение работает в формате ресторана и винотеки, цены в которой от 450 до 4600 рублей. На сегодняшний день ассортимент – почти 200 наименований.

Одновременно с сегментом HoReCa (Hotel, Restaurant, Catering/Cafe – аббревиатура означа-

ет сегмент сферы услуг и канал сбыта товаров с непосредственным потреблением товара в месте продаж) о развитии собственной розницы задумались и сами крымские производители. Так, «Фанагория» до конца года намерена открыть пять магазинов в Петербурге. Первые два появятся в центре города, на Лиговском проспекте, и на его южной окраине, на улице Маршала Казакова.



Пресс-тур проведен при поддержке Комитета по печати и взаимодействию со средствами массовой информации.

# ШАНС ЗАРАБОТАТЬ НА «БУМАЖНЫХ ДУШАХ»

НА РЫНКЕ КАНЦЕЛЯРСКИХ ТОВАРОВ ЕСТЬ МЕСТО И ДЛЯ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ,  
И ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

 ФОТО ИНТЕРПРЕСС /  ЕВГЕНИЯ ДЫЛЕВА

С ОДНИМ из таких петербургских «малышей» журналистов познакомили в ходе пресс-тура, организованного Центром развития и поддержки предпринимательства. Предприятие, расположенное в промзоне Красносельского района, выпускает более 200 наименований бумажно-беловой продукции. Это блокноты, тетради, альбомы, календари, потребители которых – сотрудники офисов, школьники и студенты.

### «Нас обозвали спекулянтами»

«Начинали мы в 1992 году с посреднических услуг, – рассказал директор предприятия Юрий Власов о начале своего бизнеса. – Мы предлагали магазинам на реализацию тетради, канцелярские и электротехнические товары. На протяжении двух лет занимались коммерцией. Как-то в одном из магазинов нас обозвали спекулянтами, мы обиделись и решили заняться производством. В 1994 году закупили первое, бывшее в употреблении, оборудование по производству тетрадей, арендовали производственные площади и стали выпускать обычные школьные тетрадки».

### «Дети наигрались с гаджетами»

Нынче, говорят, в моде – принты, тетради в стиле handmade, акварельные рисунки на обложках. Заметно вырос спрос на альбомы: «Дети наигрались с гаджетами и стали снова рисовать».

«Небольшые объемы позволяют обойтись без серьезных потерь, – добавляет коммерческий директор Татьяна Власова. – Могу привести такой пример: как-то раз дизайнер нам предложил красивую обложку для тетрадей – были изображены девочки в стильной одежде. Казалось, молодежи должно понравиться, но продажи не пошли и эти тетради пришлось пустить в переработку. Мы могли бы серьезно потерять в деньгах, если бы речь шла о крупной партии».

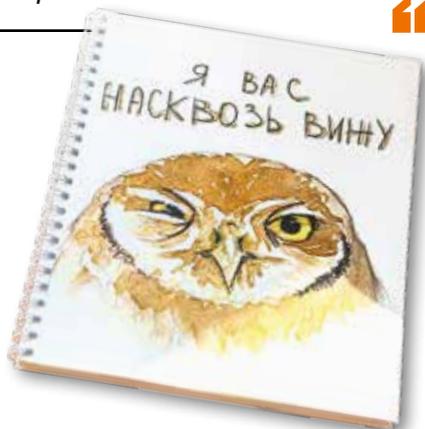
Юрий Власов признал, что конкурентов в этом сегменте рынка – множество. Тем не менее небольшая компания, при грамотном подходе и умелом использовании даже оборудования «со стажем», уверенно занимает собственную нишу: сотрудничает с более чем 300 канцелярскими компаниями по всей России, поставляет продукцию в крупные торговые сети.

### «Без канцелярщины не обойтись»

Главный технолог предприятия Антон Рудой сообщил, что постоянно обновляется дизайн обложек – к прежним прибавляются новые линейки бумажной продукции «на любителя». Кому-то по душе тетрадки с государственной символикой – текстом гимна, флагом России. Кто-то предпочитает петербургскую тематику, надписи на обложках типа «Миллион оттенков одного Санкт-Петербурга», «Капризный

**Юрий ВЛАСОВ,**  
директор предприятия ООО «Политехнология»

“*Главное, что нам удалось доказать: «смерть» тетрадей, записных книжечек, альбомов для рисования, календарей, календариков и прочей аналогичной бумажной продукции – миф. Рынок по-прежнему в этом ощущает потребность. Причем даже большую, чем прежде, – полагает руководитель предприятия. – Нам трудно тягаться с крупными производителями бумажных канцелярских товаров, но есть явные преимущества: мы мобильные, можем продавать свой товар небольшими партиями, причем предлагать большой выбор дизайнерских решений.*”



## К ЧЕМУ ПРИШЛИ ЗА ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА?

Сейчас в производственных помещениях предприятия установлено автоматизированное комплексное оборудование, но на определенных участках требуется и ручной труд.

На предприятии работают 90 человек.

Средняя зарплата –

**35**

тыс. рублей,

но работа сделанная, поэтому есть возможность заработать больше – 60–70 тыс. руб.

Производственные площади занимают 3100 кв. м. Структура такова: заготовительный, типографский, сборочный (брошюровальный) цеха, склад, офис.

В среднем в сутки перерабатывается 5 тонн бумаги.

На предприятии сообщают, что практически все используемые материалы – отечественные. В частности, офсетная бумага плотностью около 60 г/кв. м (если плотность ниже, то и качество бумаги ниже, можно даже обнаружить вкрапления опилок). Скетчбуки, альбомы для рисования делаются из палеовой, акварельной и тисненой бумаги.

город Санкт-Петербург», «Меня ленинградит Санкт-Петербург» и так далее. Первые тетради с видами Петербурга были выпущены еще в начале «нулевых» годов и до сих пор пользуются повышенным спросом.

«Очевидна востребованность – каждому, даже малому офису, без канцелярщины не обойтись. К тому же клиента можно привлечь «дизайном со смыслом». Человек возьмет в руки тетрадь или блокнот, и поймет, например, что причастен к неповторимому облику Петербурга», – поясняет Юрий Власов и дает простые, но важные для покупателей тетрадей и блокнотов советы.

Во-первых, их качество должно соответствовать требованиям ГОСТ: иметь правильную геометрию, поля, линовку пастельного цвета, непрозрачную обложку. Во-вторых, на канцелярском товаре должна быть маркировка «ЕАС», которую используют на территории Таможенного союза для обозначения продукции и изделий, прошедших процедуру согласования с соответствующими техническими регламентами.

### «Дизайн со смыслом»

«По части производства мы – патриоты, – отмечает Юрий Власов. – А вот к «дизайну со смыслом», привлекаем как отечественных, так и зарубежных иллюстраторов. Если речь идет о линейке тетрадей с обликом Петербурга, привлекаем наших дизайнеров и художников. Но ведь есть и другие сюжеты, способные заинтересовать потребителя. Недавно, например, провели переговоры с художницей из ЮАР, работы которой пользуются большой популярностью в инстаграме. Договориться с ней – один из реальных способов увеличить продажи».

### Где находят подпитку бизнесу?

Руководители этой компании ценят поддержку города, который компенсирует расходы на выставочную деятельность, возмещает часть затрат по кредитам. Размер субсидий составляет от 260 до 700 тысяч рублей по каждой из предложенных госпрограмм. Предприятие также пользуется льготой по НДС – как производитель детских товаров.

Город традиционно поддерживает производителей, имеющих собственный «почерк» в бизнесе и перспективы развития. В число таковых входит и это предприятие из Красносельского района. Об этом заявил, говоря о заинтересованности в подобных предприятиях, директор Центра развития и поддержки предпринимательства Даниил Старковский: «Предприниматели не просто занимаются бизнесом, они предоставляют рабочие места петербуржцам, выпускают востребованную и качественную продукцию, платят налоги, а главное – развиваются, поднимают экономику города, влияют на качество жизни в нем».

РОССИЙСКИЙ рынок кофе – один из самых быстро растущих. Только в Петербурге работают около тысячи заведений разного формата, площадок с различным ассортиментом и всевозможными предложениями. Часто этот сегмент HoReCa выбирают начинающие предприниматели. «Бизнес Дневник» выяснял, насколько легко открыть собственное дело и наращивать обороты.

### Откуда прибывает кофе?

Лидер среди стран-импортеров кофе – Бразилия. Из Латинской Америки везут самый популярный вид кофейного зерна – необработанную арабику (21% в общем объеме импорта). Эксперты утверждают, что из нее получается напиток наиболее насыщенного, богатого вкуса. Арабика требует тщательного ухода, поэтому обходится дороже другого вида кофе – робусты. Этот вид зерен доставляют в Россию из Вьетнама (20% общего объема). Впрочем, у нас робуста не очень распространена – 70% потребителей отдадут предпочтение арабике.

### У кого какие пристрастия?

Один из самых известных способов обжарки – французский. После обработки зерна становятся темно-коричневого цвета с маслянистой поверхностью. Также любители отдадут предпочтение самому темному способу обжарки – итальянскому. Специалисты уверяют: из практически черных зерен получается отличный эспрессо.

Самым ароматным получается кофе венской обжарки. Обработанные до ярко-коричневого цвета зерна обеспечивают насыщенный вкус и сладость. Такой метод больше всего любят немцы, голландцы и австрийцы. Наконец, самый легкий способ обработки – скандинавский, светлый.

В России больше всего кофе выпивают жители двух столиц. На Москву и Петербург приходится две трети продаж зерен, растворимого и молотого продукта. В среднем жители мегаполисов выпивают до трех чашек эспрессо за сутки: по дороге на работу и в течение дня.

### Кто расставляет сети?

В Петербурге готовым горячим кофе торгуют в основном франчайзинговые сети. Этот формат бизнеса особенно популярен у начинающих предпринимателей. Преимущества очевидны: опробованная бизнес-модель, поддержка франчайзи, широкая сеть проверен-



ных поставщиков. Иногда новички запускают и собственное дело, которое потом вырастает в сеть.

Рассказывают владельцы кофеен Baggins Coffee Андрей Павлов и Салман Фазилзаде: «Первую точку мы запустили на Казанской улице полтора года назад. А спустя восемь месяцев продали первую франшизу. Проект понравился нашим клиентам и подрядчикам. Например, человек, который помог с мебелью, сам заинтересовался кофейным биз-

несом и уговорил помочь ему с запуском заведения под нашим брендом».

Сеть этих молодых людей насчитывает 6 собственных торговых точек и 12 франчайзинговых. Инвестиции в запуск одного объекта они оценивают в 650 тысяч – 1,2 миллиона рублей. Партнеры владельцев в месяц платят по пять процентов с оборота. В идеальных условиях окупаемость каждого проекта – от 10 до 14 месяцев.

# БИЗНЕС НА ВЫНОС

КАК РАЗВИВАЕТСЯ РЫНОК МИНИ-КОФЕЕН В ПЕТЕРБУРГЕ?

ФОТО ИНТЕРПРЕСС, АЛЛА ДМИТРИЕВА | АНДРЕЙ КАРЛОВ





### Где найти персонал?

Основные проблемы кофейного бизнеса, по мнению опрошенных нами предпринимателей, это персонал и оборудование.

На заре кофейного бизнеса профессию бариста чаще всего выбирали студенты – их устраивал сменный график и отсутствие требований к опыту работы. Со временем у ремесла появилась масса нюансов, теперь качеству приготовления уделяется все больше внимания. Только в Петербурге открыты десятки курсов и школ, которые выпускают специалистов по приготовлению кофе. Обучение обходится от двух до 25 тысяч рублей за мастер-класс.

### Что умеют бариста?

Специалистов учат четырем основным способам заварки кофе. Один из самых популярных – аэропресс, когда измельченный кофе заваривается под давлением. Любителям традиций нравится кофе из джезвы. Из современных, или альтернативных способов стоит отметить так называемый сифон: это две колбы, соединенные трубкой; измельченная смесь заваривается в одной емкости, а затем поступает в другую уже без гущи. Также популярность набира-

обоилось мне примерно в 250 тысяч рублей. Инвестиции уже почти окупались. При стоимости кофе около тысячи рублей за килограмм, себестоимость стакана капучино получается примерно пятьдесят рублей. При грамотной наценке выходит двойная прибыль».

### Легален ли бизнес?

Места для торговли в центре города распределяет Комитет имущественных отношений на аукционах.

«В процессе аукциона арендная ставка может увеличиться в несколько раз, – добавляют в Комитете по развитию предпринимательства и потребительского рынка. – Отметим, что продажа кофе со специально оборудованных автомобилей легальна только в том случае, если у владельцев есть договор аренды земельного участка, либо договор на размещение нестационарных торговых объектов. В противном случае такой торговый объект будет считаться объектом несанкционированной торговли».

«У меня соответствующие документы есть, – заверяет собеседник «Бизнес Дневника» из числа владельцев кофеомобилей. – Но я сам не раз наблюдал, как на места, за которые мы платим официально, приезжают нелегальные торговцы».

**Обратная сторона кофеомобилей – штрафы за нарушение действующих законов. Ставки отличаются в зависимости от зоны расположения торгового объекта.**

**Льготы распространяются на продавцов хлебобулочной, молочной, мясной и рыбной продукции.**

**Те могут арендовать землю без аукциона по ставке 0,51 рубля за квадратный метр. Все остальные должны вести бизнес на общих условиях.**

**Например, стартовая цена места у станции метро «Адмиралтейская»**



*60% успеха зависит от расположенности бариста, их умения продавать. И еще 40% – от качественного оборудования и технологии приготовления. Они составляют больше половины всех вложений».*

**Андрей ПАВЛОВ, владелец сети кофеен**

ют клевер и бонавита – емкости-воронки, в которых кофе сначала настаивается, а затем процеживается через фильтры. Летом клиентам предлагают холодные способы приготовления. Например, колдбрю, при котором кофе настаивается от 16-ти до 25-ти часов на холоде.

Свои навыки бариста демонстрируют не только в кофейнях, но и на профессиональных соревнованиях. Одно из крупнейших – Russian Barista Days – пройдет весной 2018 года в Москве.

### Как находят золотые места?

«Наиболее востребованными для открытия мини-кофеен являются локации в непосредственной близости от выхода из метро, общеобразовательных учреждений, бизнес-центров, и, конечно, в исторической части города. Такие форматы, как правило, имеют своих постоянных клиентов, которые отдадут предпочтение именно этому заведению», – говорит аналитик Jones Lang Lassalle в Петербурге Ольга Березина.

Еще один большой сегмент рынка – торговля горячим кофе из автомобиля. Такой формат стрит-ритейла привлекает все больше молодых предпринимателей, поскольку не требует крупных вложений на старте.

«Полгода назад я решил переоборудовать свой мини-фургон под кофеомобиль, – рассказал «Бизнес Дневнику» один из торговцев в центре города. – Это

«За счет экономии на налогах, арендных и иных платежах, нелегальные торговцы оказываются в лучших конкурентных условиях по отношению к законопослушным предпринимателям, создавая тем самым условия недобросовестной конкуренции», – замечает Елена Церетели, председатель Общественного совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга.

**94 280**  
рублей

↑ К ПРОДВИЖЕНИЮ КОФЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПРИВЛЕКАЮТ ЗНАМЕНИТОСТЕЙ. НА СНИМКЕ: В РОЛИ БАРИСТА ВЫСТУПАЮТ АРТИСТ COMEDY СЛУВ НИКОЛАЙ ГУСЛЯРОВ И ОЛИМПИЙСКАЯ ЧЕМПИОНКА ПО ФИГУРНОМУ КАТАНИЮ ЕЛЕНА БЕРЕЖНАЯ.





# ДЕНЬГИ НА СНЕГ

ГДЕ ИЗ ВАШЕГО РЕБЕНКА ВЫРАСТЯТ НАСТОЯЩЕГО ГОРНОЛЫЖНИКА?

КАЖДЫЙ родитель стремится дать своему отпрыску все самое лучшее, зачастую реализовывая свои детские мечты или увлечения. Для кого-то это занятия музыкой или танцами, но большинство выбирает для своих чад различные виды спорта, в первую очередь заботясь об укреплении здоровья. В последние годы одним из привлекательных видов спорта остаются горные лыжи.

Не у каждого любителя спорта есть талант педагога, поэтому одним из способов увлечь ребенка тем или иным занятием является спортивная школа. На сегодняшний день в Петербурге действуют различные детские горнолыжные центры обучения, а на склонах большинства курортов можно получить услуги инструкторов для начинающих. Что лучше выбрать родителям, мечтающим если уж и не вырастить знаменитого горнолыжника, то хотя бы научить своего ребенка уверенно держаться на скоростных склонах, получить заряд здоровья и положительных эмоций?

## «Золотой треугольник»

При принятии решения о занятиях горнолыжным спортом специалисты советуют родителям учитывать несколько моментов: оценить финансовые затраты, прикинуть затраты времени на дорогу и внимательно отнестись к выбору тренера и школы.

Во-первых, стоит понимать размер расходов на инвентарь. Этот спорт не из дешевых, а со временем вам потребуются 2 комплекта оборудования – для тренировок и соревнований, плюс вся сопутствующая занятиям экипировка. Не забываем, дети растут быстро и не факт, что собранного комплекта хватит больше, чем на пару сезонов.

Во-вторых, надо трезво оценить логистику и тайминг поездок – снежные склоны расположены на разном удалении от города и с учетом про-



*Я не вижу в регионе какой-то динамики развития этого курортного направления в последние годы. Появились было, но напрочь исчезли семейные абонементы. Также ушли в историю ски-пассы, действующие на разных курортах (так было одно время в Коробицыно – ред.). Для детей мы вынуждены покупать абонементы на общих основаниях, неся все риски отсутствия снега. И если со снегом на оплаченном склоне беда, как случалось в последние годы, приходится искать склоны, где он есть, и снова покупать ски-пассы».*

**Нина ЕЛИСЕЕВА, руководитель центра горнолыжной подготовки**

бок и дорожной обстановки это может стать серьезным обременением. Тем более следует учесть, что в неделю проходит от 2 до 4 тренировок.

Третьим, немаловажным фактором будут, конечно, взаимоотношения с тренером и коллективом. Считается, что должен сложиться треугольник: ребенок – тренер – родители. Контакт с тренером важен не только для ребенка, но и для родителей, заинтересованных в том, чтобы их чадо занималось с удовольствием. Для того, чтобы почувствовать, насколько получается наладить взаимодействие, в ряде школ предусмотрены несколько бесплатных предварительных занятий, после чего родителям легче принять окончательное решение.

В Петербурге и области работают детские школы при Федерациях горнолыжного спорта регионов. За занятия там платить не нужно, но родителям следует учесть, что ничего бесплатного не бывает, и определенные траты, например, при выездах на сборы, все равно будут. В целом же по городу существует около десятка детских горнолыжных центров разных ценовых категорий, с разной историей и достижениями.

Оптимальным возрастом для начала занятий эксперты называют 5-6 лет. С ростом акселерации иногда родители готовы отдавать на обучение гораздо раньше, порой не дожидаясь и наступления 3-летнего возраста. Некоторые школы не отказываются от таких учеников, выбирая для них оптимальный по нагрузкам режим занятий.

### «Рентабельность хобби»

Несмотря на плотность рынка подобных услуг, в Петербурге продолжают открываться учебные горнолыжные центры для детей. Как отмечают участники рынка, выход на нулевую рентабельность занимает до 5 лет.

Развитие таких проектов требу-

### «ДЕНЬГИ НА ГОРУ»

**Конечно, каждый выбирает оборудование по карману и престижу. Возможно, для начального периода кого-то устроит «неубитый» комплект в подарок от друзей, чьи дети уже выросли. Но если проанализировать продукцию среднего класса в спортивных магазинах, расходы на комплект получатся примерно такие:**

- горнолыжные ботинки обойдутся в 5-7 тысяч рублей,**
- лыжи в 8-15 тысяч,**
- крепления (иногда они входят в комплект лыж) – в районе 10 тысяч рублей.**
- Лыжные палки – это еще плюс одна тысяча рублей.**
- Обязательный шлем (с подшлемником) и защита обойдутся вместе в сумму около 10 тысяч рублей.**
- Еще во столько же встанет комплект из непромокаемых штанов и куртки.**

**Приблизительная смета всего необходимого сразу может достигать**

**50**  
тысяч рублей

**Расходы на занятия ребенка в школе в зависимости от их интенсивности и продолжительности составят от 5 до 20 тысяч рублей в месяц.**

ет круглогодичного внимания – чтобы сохранить коллектив учеников и поддерживать их спортивную форму, школа работает круглый год, в том числе и в межсезонный период. Кто-то тренирует детей на специальных тренажерах, другие арендуют спортивные залы и базы, где есть подходящие для занятий условия (отрабатывать накат можно на роликах, а ОФП – вообще неотъемлемый элемент подготовки спортсменов).

Значительную часть затрат спортивные школы несут в сезон, когда надо накатывать часы, отрабатывать приемы. Оптимальным вариантом эксперты считают опыт местного областного курорта, где оказались самые приемлемые цены и условия, которые, кстати, не меняются уже на протяжении последних 5 лет, в отличие от большинства других курортов, ежегодно увеличивающих расценки на услуги. К тому же немаловажным достоинством является географический и партнерский фактор – близость к городу и готовность идти навстречу при организации тренировок и соревнованиях юных спортсменов.

Ряд курортов изначально запрещает проведение занятий с детьми в субботу и воскресенье, когда родителям это как раз удобней всего. Понятно, что все делается в угоду прибыли от обычных «туристов» выходного дня. Кроме того, тренировки в эти дни – если не выделен отдельный склон – также сопряжены с повышенным риском.

Несмотря на то, что все дети в школах обязательно застрахованы, риски получить травму от проезжающих мимо высоки, особенно, с учетом возможного нахождения на склонах людей в неадекватном состоянии (всем памятна трагедия, разыгравшаяся в 2010 году, закончившаяся многочисленными серьезными травмами группы сноубордистов и гибелью девушки). Для обеспечения безопасности учеников

школы стремятся проводить занятия с детьми на отдельном склоне.

### «Камо грядеши»

Казалось бы, курортам должно быть выгодно привлекать к себе внимание будущих клиентов с детства. Детей на занятия привозят родители, и в ожидании завершения тренировки взрослые становятся клиентами курорта. Тоже вроде бы очевидный плюс, однако на деле все обстоит иначе.

Погодные условия последних лет действительно поубавили оптимизма развитию отрасли. Последний новый курорт на территории области – «Игора» – открылся в 2006 году. За эти годы он серьезно оброс инфраструктурой, но горнолыжные позиции сильно не упрочились, наоборот, целый склон, открытый изначально, выведен из оборота. Серьезную реконструкцию пару лет назад провели в «Охта-парке», которую заметили все любители горных лыж наравне с выросшим прайсом на услуги курорта. Да, этот бизнес старается заработать в межсезонье, в том числе за счет различных корпоративных программ, СПА-салонов, верховой езды, квадроциклов и прочих альтернатив.

Заметим, погода отвернулась не только от российских горнолыжников. Тающие ледники в Альпах сокращают лыжный сезон европейцам. В финской Рукке, также теряющей свои возможности, в прошлом году был впервые применен опыт заготовки и складирования снега на следующий сезон. И, конечно, грядущую зиму с нетерпением ожидают все – как любители спорта, так и владельцы бизнеса.

Поэтому, как появится снег, бросайте все и бегите ловить драйв, говорят знатоки. И обязательно ставьте детей на лыжи – им нужен азарт, дух соревнований. Не слушайте рассказов о том, что из них вырастят чемпионов, дарите ребенку радость от занятий спортом и укрепляйте здоровье!

ЕЩЕ в 2014 году правительство Ленобласти начало разработку вопроса передачи в собственность региону аэродромов Минобороны, в том числе «Сиверского», расположенного в Гатчинском районе. Летом 2017 года, наконец, стало известно, что ему первому дадут «зеленый свет».

### «Аэродром совместного базирования»

29 июля министр транспорта РФ Максим Соколов заявил о концепции строительства гражданского аэропорта в «Сиверском». По сообщению пресс-службы губернатора и правительства Ленинградской области, «в ходе торжественного мероприятия по открытию путепровода в Гатчине министр сообщил, что инвестор подтвердил заинтересованность проектом и готов представить на утверждение бизнес-план объекта. Максим Соколов заявил, что при выполнении этих условий поддержит проект строительства аэропорта. Подчеркнув, что он будет предназначен для организации полетов малой авиации и авиации общего назначения».



## «ЛЕ БУРЖЕ» ПО-ГАТЧИНСКИ

В 72 КМ К ЮГУ ОТ ПЕТЕРБУРГА МОГУТ БЫТЬ ВОЗОБНОВЛЕНЫ ПОЛЕТЫ С ВОЕННОГО АЭРОДРОМА «СИВЕРСКИЙ». ЕГО СТАНУТ РАЗВИВАТЬ КАК ПЛОЩАДКУ ДЛЯ ГРУЗОВОЙ И ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ.

✎ \_ЕВГЕНИЯ ДЫЛЕВА

По сообщению областной пресс-службы, «инвестором проекта готова выступить компания «Евросиб». Предварительно объем инвестиций оценивается в 6 млрд рублей».

«Совершенно очевидно, что этот аэропорт может работать как аэропорт малой авиации, аэропорт авиации общего назначения, санитарной авиации. Каких-то масштабных, регулярных перевозок из этого аэропорта и развитие его как аэропорта для регулярного авиасообщения мы в Министерстве транспорта не видим», – подчеркнул Максим Соколов особую «малую» роль этого аэродрома, из которого вовсе не намерены выпестовать конкурента для Пулково.

В конце августа губернатор Ленобласти подтвердил, что достигнут порядок передачи 47-му региону этого аэродрома: на федеральном уровне

на совместных совещаниях с военным ведомством заключены договоренности о статусе «аэродрома совместного базирования». Это означает, что им станет распоряжаться Ленобласть и это будет гражданский объект, но при чрезвычайных ситуациях его могут передавать в распоряжение военного ведомства.

«Есть намерения сначала создать условия для полетов частной авиации, а затем наладить так называемые «лоукостеры», то есть бюджетные авиалинии. Это позволит нам хоть в Мадрид улететь», – говорит губернатор Ленобласти Александр Дрозденко.

Для того, чтобы ускорить передачу аэродрома, власти 47-го региона взяли на себя обязательства оформить имеющиеся на его территории объекты недвижимости и поставить их на кадастровый учет. Сделать это, по словам

губернатора, можно за счет средств региона или потенциального инвестора.

Поэтапно это будет выглядеть так. Для начала аэродром «Сиверский» станет грузовым хабом, на что потребуются, по расчетам финансистов, примерно пять миллиардов рублей. Затем стартует проект по созданию бизнес-авиации.

Областной губернатор приводит пример деятельности «Ле Бурже» для лоукостеров: «Там элементарные условия, ангары, ведется обработка грузов. Дошел пешком до самолета, поднялся по трапу. Зато 30 евро. А есть современный аэропорт «Шарль-де-Голль» со стеклянными переходами и движущимися эскалаторами».

### Мнение Москвы

К слову, создание подобных местных аэропортов активно поддержи-

## ИСТОРИЯ «СИВЕРСКОГО»

«Сиверский» строился в 1936–1937 годах, в составе Ленинградского военного округа. В годы нацистской оккупации, с сентября 1941 года по январь 1944 года, использовался частями люфтваффе, отсюда совершались авианалеты на Ленинград. Зимой 1944 года, когда войска вермахта уже сдавали позиции, летное поле было заминировано. Но уже к лету советские войска восстановили покрытие аэродрома. Затем десятилетиями аэродром считался элитным, а образцовым – военный городок при нем. Однако с 1990-х годов летный городок начал рушиться, аэродром – приходить в запустение. В конце 2009 года был окончательно расформирован находившийся на нем авиаполк. Но лишь в марте 2017 года Ленобласть дождалась согласия министра обороны Сергея Шойгу на передачу аэродрома в областную собственность.

«Известны многочисленные наши компании, которые вынуждены содержать и использовать самолеты за рубежом из-за того, что слишком высоки тарифы на их обслуживание. Мы же намерены им предложить совсем другие условия».

Александр ДРОЗДЕНКО,  
губернатор Ленобласти



При поддержке Комитета по печати и взаимодействию  
со средствами массовой информации



## ЗВУКОВОЕ ШОУ ПОЮЩИЕ МОСТЫ

### УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

*Приглашаем вашу компанию стать ключевым партнером  
звукового шоу «Поющие мосты – 2018»*

*Мы уверены, поддержка такого красивого, масштабного  
и резонансного проекта вызовет искреннюю благодарность  
к вашей компании у миллионов жителей и гостей Санкт-Петербурга,  
повысит узнаваемость и лояльность к бренду  
на международном уровне.*



**ПЕТРОЦЕНТР**

Информационно-издательский центр  
Правительства Санкт-Петербурга

+7 (812) 346-46-92

РЕКЛАМА

# ДАВАЙТЕ ПОМОГАТЬ НАШИМ СТАРИКАМ!

Партнер «Бизнес Дневника» – фонд «Жить долго и счастливо» – единственный в Петербурге, который оказывает поддержку исключительно старшему поколению.

РИС. ТАТЬЯНА КЛИМЕНКО

## ЕГО ПРОГРАММЫ:

- помощь в оплате лечения или средств реабилитации для подопечных – в тех ситуациях, когда государство их не оплачивает
- помощь лежачим пациентам Санкт-Петербургских государственных бюджетных учреждений здравоохранения «Городской геронтологический медико-социальный центр» и «Городская больница № 28 «Максимилиановская» – бюджет не предусматривает обеспечения стариков насущными средствами ухода и гигиены
- ремонт квартир для малоимущих ветеранов и блокадников

На сайте [happylong.ru](http://happylong.ru) – «бирже благотворительности» – фонд рассказывает о подопечных, публикует медицинские документы, подтверждающие необходимость помощи, дает разъяснения, почему ее никак не получить от государства. Здесь же публикуются детальные отчеты о расходовании средств.



## БЛАГОДАРИМ ЧИТАТЕЛЕЙ «БИЗНЕС ДНЕВНИКА» ЗА ОКАЗАННУЮ ПОМОЩЬ, БЛАГОДАРЯ КОТОРОЙ:

**Василий Васильевич Балахонов**, 90-летний ветеран, получил комплект современных слуховых аппаратов. История этого нашего подопечного тронула многих людей: пожертвования приходили не только из Петербурга, но и со всей России – от Калининграда до Хабаровска.

**Ларисе Петровне Леонтьевой**, 80-ти лет, передано дорогостоящее лекарство от остеопороза.

**Станислав Александрович Колесников**, 69-ти лет, обрел возможность двигаться без боли. Ему передан жизненно необходимый ортез для тазобедренного сустава.

Сделан косметический ремонт в квартире блокадницы **Тамары Романовны Стрижонок**. В ее небольшой квартире стало светло и уютно: на собранные средства мы поменяли потолок и кафель в ванной и в туалете, поклеили обои и обновили потолки в коридоре; в квартире заменена аварийная электропроводка.

Благодаря пожертвованиям, всего в августе оказана помощь на 924 400 рублей. Из них 333 466 руб. – это адресная помощь подопечным фонда; 590 934 руб. – оплата постельного белья и медицинских расходных материалов для пациентов Городского геронтологического центра.

Отдельная благодарность – индивидуальным предпринимателям **Лысых А. К., Титову М. К., ЧОУ ДПО «Лингво-эксперт», АО «АЛАДУШКИН Групп».**

**Спасибо большое за вашу поддержку, дорогие друзья!**

## Благотворительный фонд помощи пожилым людям «Долго и счастливо» просит о помощи своим подопечным



### ПОЛЕВА

**Таисия Николаевна, 87 лет.**

Нужна помощь: **лекарственные препараты для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, хронического тромбоза и посттравматического коарктроза.**  
Стоимость: **63 840 руб.**

В свои 87 лет Таисия Николаевна в одиночку поднимает правнука – так сложилась ее судьба. Мужа давно нет рядом, дочь умерла от рака, сын с внуком погибли. Есть еще один сын, но он живет далеко и не в самом крупном городе России. Правнук нуждается в специализированном медицинском наблюдении, поэтому уехать к сыну и его семье Таисия Николаевна не может.

Организм этой стойкой женщины слабеет – на ближайший год врач рекомендовал Таисии Николаевне пройти курсовое лечение от ишемической болезни сердца, кардиосклероза, цереброваскулярной болезни, хронического тромбоза и посттравматического коарктроза. Всего требуется лекарств на сумму 63 840 рублей. Получить эти препараты от государства не получается – они не входят в перечень льготных. О покупке их на пенсию в 24 тысячи рублей даже говорить не приходится.



### БЕРЕСТОВАЯ

**Вера Аркадьевна, 55 лет.**

Нужна помощь: **многоканальные цифровые слуховые аппараты.**  
Стоимость: **92 400 руб.**

Жизнь Веры Аркадьевны, казалось бы, еще молодой и полной сил женщины, сильно изменилась после существенной потери слуха. Проблемы со слухом проявились в еще довольно молодом возрасте, когда Вера Аркадьевна работала экскурсоводом в Гатчинском дворце. Сейчас потеря слуха составляет 50% с левой стороны и 70% с правой. Когда был жив муж, семья справлялась: Вера Аркадьевна сама купила себе аппарат, пользовалась им более 5 лет. После трагической гибели супруга женщина страдала от тяжелой депрессии, что сильно сказалось на здоровье. В 2015 г. оформила инвалидность, в 2016 г. государство предоставило ей бесплатные слуховые аппараты.

«Первый сломался в первый же месяц, хотя я была предельно аккуратна, – рассказывает наша подопечная. – Второй аппарат работает от случая к случаю и сильно фонит. Из-за сильных головных болей пользоваться им стало практически невозможно. Мне предложили самой приобрести хорошие дорогие аппараты с возможной последующей частичной компенсацией от государства. Только ведь мне не на что их купить! И в целом выжить на пенсию по инвалидности в 15 тысяч рублей сложно».

## НАШИ ПАРТНЕРЫ



# БИЗНЕС ДНЕВНИК

п е т е р б у р г с к о е д е л о в о е о б о з р е н и е

• НАС ЧИТАЕТ ВЛАСТЬ

• НАС ЧИТАЕТ БИЗНЕС

• НАС ЧИТАЕТ ГОРОД

- |   |  |  |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ в Смольном</li> <li>➔ в органах исполнительной власти Санкт-Петербурга:             <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ в Комитетах правительства СПб</li> <li>➔ в администрациях районов СПб</li> </ul> </li> <li>➔ в ЗакС Санкт-Петербурга</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ в бизнес-центрах и офисах предприятий</li> <li>➔ в поездах «Сапсан»</li> <li>➔ в аэропорту Пулково: бизнес-авиация</li> <li>➔ на борту авиакомпании «Россия»</li> <li>➔ Единый центр предпринимательства (Полюстровский пр., 61)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ в отелях Северной столицы</li> <li>➔ в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум»</li> <li>➔ в выставочном центре «Ленэкспо»</li> <li>➔ в ресторанах, медицинских центрах, VIP-такси</li> </ul> |
|---|--|--|



# 346-46-92

## БИЗНЕС ДНЕВНИК

п е т е р б у р г с к о е д е л о в о е о б о з р е н и е  
Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Северо-Западному федеральному округу. Свидетельство ПИ № ТУ78-01454 выдано 13 ноября 2013 г.

ТИРАЖ 10 000 экз.  
ПЕРИОДИЧНОСТЬ – 1 РАЗ В МЕСЯЦ.  
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО.

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ  
Тел. +7 (812) 346-46-92  
reklama@petrocentr.ru

Учредитель, издатель и распространитель:  
ООО «Информационно-издательский центр  
Правительства Санкт-Петербурга «Петроцентр».  
Адрес издателя и редакции:  
197046, СПб, ул. Чапаева, 11/4, лит. А;  
тел./факс: +7 (812) 346-46-92  
E-mail: reklama@petrocentr.ru

Генеральный директор Людмила Яковлева

Главный редактор Алла Репина, repina@petrocentr.ru  
Авторы номера: Павел Васильев, Алла Дмитриева,  
Евгения Дылева, Андрей Карлов, Виктор Николаев,  
Павел Пашнов, Олег Томский, Анастасия Яланская.  
Дизайнер Марина Каминская  
Отпечатано в ООО «Типографский комплекс «Девиз»:  
195027, СПб, ул. Якорная, д. 10, лит. А, пом. 44.  
Заказ № ТД-5619

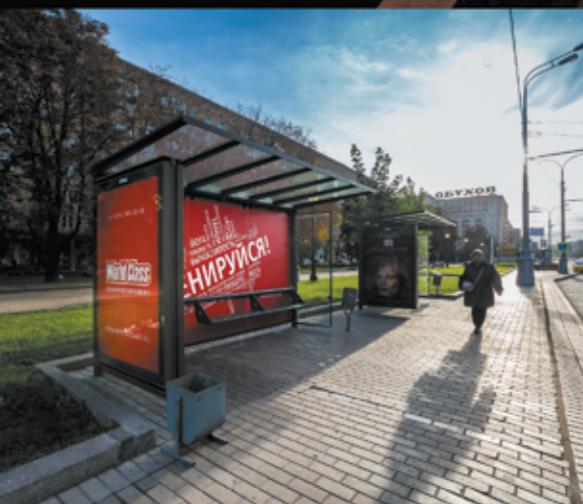
Перепечатка, использование материалов частично или полностью без разрешения редакции запрещены. Точка зрения обозревателей не обязательно совпадает с мнением редакции. Все рекламируемые товары и услуги имеют необходимые лицензии и сертификаты. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях и материалах. Номер подписан в печать 27.09.2017



# Russ Outdoor – эксперт в области визуальных коммуникаций

[www.russoutdoor.ru](http://www.russoutdoor.ru)

+7 (495) 626-52-00, +7 (812) 438-48-48



Создание объектов городской инфраструктуры на уровне мировых столиц.



Коммуникация с аудиторией в аэропортовом комплексе «Пулково».



Продвижение продукта в местах продаж.