

# 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

НОЯБРЬ 2018 | № 42 |

ИНТЕРПРЕСС

ЧТО МЕШАЕТ  
ИНВЕСТИРОВАТЬ  
В РОССИЮ?

→ стр. 4

КАК ИЗБЕЖАТЬ  
КОНФЛИКТОВ  
В КОЛЛЕКТИВЕ?

→ стр. 18

ДО ЧЕГО  
ДОКАТИЛАСЬ  
БУРЖУАЗИЯ?

→ стр. 28

## ВРЕМЯ СНИМАТЬ БАРЬЕРЫ!

О ЧЕМ ГОВОРИЛИ  
ВЛАСТЬ И БИЗНЕС → стр. 8

18+



Болконский



ФАМИЛЬНЫЙ ДОМ

Преисполнен  
достоинств

11-я Красноармейская, 11

**RBI** THE ART  
OF REAL ESTATE

rbi.ru

320-76-76

# СОДЕРЖАНИЕ:

<b>ИНВЕСТИЦИИ</b>	<b>РОССИИ БОЯТЬСЯ – В БИЗНЕС НЕ ХОДИТЬ</b> <i>Что больше всего мешает росту объема инвестиций в страну и появлению новых зарубежных игроков на нашем рынке?</i>	<b>4</b>
<b>СОБЫТИЕ</b>	<b>ВРЕМЯ СНИМАТЬ БАРЬЕРЫ!</b> <i>В Петербурге прошли публичные слушания по проблемам, препятствующим развитию предпринимательства.</i>	<b>8</b>
<b>ПЕРСОНА</b>	<b>СТРАТЕГИ БИЗНЕС-ТУРИЗМА</b> <i>Интервью с Сергеем Воронковым, генеральным директором «ЭкспоФорум-Интернэшнл»</i>	<b>10</b>
<b>БИЗНЕС</b>	<b>«РОСТЕЛЕКОМ»: ПЕРЕЗАГРУЗКА СОСТОЯЛАСЬ</b> <i>На конференции «Цифровой мир: реальность, в которой мы живем» более 300 топ-менеджеров крупных компаний познакомились с технологическими решениями для оптимизации бизнес-процессов.</i>	<b>12</b>
<b>СОБЫТИЕ</b>	<b>КОМУ МОЛОДО, А КОМУ «ЗЕЛЕНО»</b> <i>В Северной столице в пятый раз прошел Spb Startup Day, который объединяет активных предпринимателей и инвесторов.</i>	<b>14</b>
<b>СТАРТАПЫ</b>	<b>КАК ЗАРАБОТАТЬ НА НЕФОРМАЛАХ?</b> <i>Своими секретами поделились дизайнер, одевший многих отечественных звезд, и основатель сети магазинов рок-атрибутики.</i>	<b>16</b>
<b>КАДРЫ</b>	<b>УПРАВЛЕНИЕ ГНЕВОМ</b> <i>Зачастую трудовой коллектив неоднороден, и возникновение личностных конфликтов – это, увы, рядовое явление.</i>	<b>18</b>
<b>ТЕХНОЛОГИИ</b>	<b>БЕЗОПАСНОСТЬ CRM: СЛОМАТЬ НЕЛЬЗЯ РАБОТАТЬ</b> <i>Насколько существенно эти системы облегчают работу сотрудников и повышают результативность? Что они из себя представляют и какие угрозы несут?</i>	<b>20</b>
<b>ПЕРСОНА</b>	<b>СЕКРЕТ БУФЕТА</b> <i>Вера Рунова нашла свое призвание уже на пенсии, в 61 год.</i>	<b>22</b>
<b>БИЗНЕС</b>	<b>БРОДВЕЙСКИЕ АМБИЦИИ ПЕТЕРБУРГА</b> <i>Начавшийся театральный сезон 2018–2019 гг. оказался богат на премьеры, заметное место в ряду которых занимают мюзиклы.</i>	<b>24</b>
<b>ЭПОХА</b>	<b>ДО ЧЕГО ДОКАТИЛАСЬ БУРЖУАЗИЯ</b> <i>Демократические развлечения для среднего класса Петербурга конца XIX – начала XX вв.</i>	<b>28</b>
<b>ФАСТФУД</b>	<b>«РАЗ ПРИШЕЛ – ЕШЬ!»</b> <i>В непростой жизни такого популярного формата в системе общепита, как пельменная, корреспонденту «БД» довелось убедиться на собственном опыте.</i>	<b>30</b>
<b>ДОСУГ</b>	<b>«КОРОЛЕВСКИЕ» ОДЕЖДЫ ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ НАПИТКОВ</b> <i>С активным развитием российского виноделия актуальным становится не только вопрос «Что пить?», но и «Из чего пить?»</i>	<b>32</b>
<b>СОЦИУМ</b>	<b>ПОМОЖЕМ НАШИМ СТАРИКАМ!</b> <i>Давайте вместе с фондом «Жить долго и счастливо» поддерживать пожилых людей.</i>	<b>34</b>

## афиша событий

7–8.11

### BLOCKCHAIN LIFE

Самое крупное событие в отрасли криптовалют, блокчейна и ICO на территории России и Восточной Европы.

На форуме соберутся крупнейшие инвесторы, предприниматели, владельцы ICO проектов и все те, кто интересуется разработкой и инвестициями в криптовалюты и блокчейн-проекты. Характерной чертой мероприятия является полное отсутствие рекламных докладов. Каждое выступление со сцены будет содержать реальные кейсы по заработку.

7–9.11

### MEGUSTRO

Одно из крупнейших профессиональных мероприятий в рамках индустрии HoReCa.

Его участники – более 7 000 профессионалов ресторанного рынка, владельцы бизнеса, специалисты в области маркетинга и управления персоналом и многие другие. Деловая программа мероприятия включает в себя более 100 воркшопов от известных экспертов отрасли по вопросам управления рестораном, работы с командой, привлечения посетителей и применения digital технологий. Особое место уделяется стартапам, IT и инновациям на ресторанном рынке.

➔ ЭКСПОФОРУМ, ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

12–16.11

### ВСЕМИРНАЯ НЕДЕЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Международный проект, объединяющий предпринимателей из более чем 160 стран.

В рамках Недели пройдет более 50 мероприятий для представителей всех отраслей бизнеса.

➔ ЛЕНЭКСПО, ПАВИЛЬОН № 4, НАЛИЧНАЯ УЛ., 103/4

13–15.11

### ПЕТЕРФУД

Главная выставка Северо-Запада в сфере продовольственной торговли.

Участие в мероприятии является наилучшей возможностью для входа в розничные сети и продвижения своего продукта на рынке региона.

13–16.11

### PAP-FOR RUSSIA

Единственная в России и СНГ, крупнейшая в Восточной Европе специализированная международная бизнес-площадка для профессионального диалога, презентации решений, технологий и заключения договоров в целлюлозно-бумажной, лесной, перерабатывающей и упаковочной промышленности.

28–30.11

### РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК

Масштабное конгрессно-выставочное мероприятие, объединяющее специалистов машиностроительных компаний России и других стран.

28–30.11

### ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ

Профессиональная диалоговая площадка для российского и международного сообщества.

Является признанным инструментом поддержки инноваций, а также взаимодействия власти, бизнеса и науки.

➔ ЭКСПОФОРУМ, ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1



# РОССИИ БОЯТЬСЯ – В БИЗНЕС НЕ ХОДИТЬ

## МОЖЕТ БЫТЬ, ИНВЕСТИРОВАТЬ МЕШАЮТ НЕ САНКЦИИ, А СТЕРЕОТИПЫ?

 ИНТЕРПРЕСС /  ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ ВО ВСЕ НЕ ТАК ПЛОХИ, КАК ПОДЧАС СЧИТАЮТ ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ: РОСТУ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАНУ И ПОЯВЛЕНИЮ НОВЫХ ЗАГРАНИЧНЫХ ИГРОКОВ НА НАШЕМ РЫНКЕ БОЛЬШЕ ВСЕГО МЕШАЕТ НЕГАТИВНЫЙ ОБРАЗ – В ТО ВРЕМЯ, КАК ВЛАСТИ ПЛАНОМЕРНО УЛУЧШАЮТ «ПРАВИЛА ИГРЫ».

ПРЕЗИДЕНТ Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты (СПб ТПП) Юрий Бурчаков убежден, что «зачастую у иностранного бизнеса мало информации о привлекательности России как страны для инвестиций». А исполнительный директор петербургского представительства Американской торговой палаты в России Мария Чернобровкина констатирует: «За рубежом стереотип России как страны с высокими административными барьерами сохраняется, а ее имидж как места для ведения успешного бизнеса отстает от реальности как минимум лет на 6–7».

### Достижения есть

Как статистика, так и аналитика свидетельствуют: бизнес-климат для инвесторов в Петербурге и Ленобласти вполне благоприятный, к тому же постоянно улучшается благодаря вниманию со стороны властей. И результаты уже есть.

Недавно Foreign Direct Investment Intelligence (подразделение Financial Times) опубликовало рейтинг наиболее благо-

приятных для инвесторов экономических зон мира – Global Free Zones of the Year. Согласно ему, особую экономическую зону (ОЭЗ) «Санкт-Петербург» эксперты признают лучшей в Европе по привлечению крупных резидентов. И это неудивительно, ведь состоящая из двух площадок («Нойдорф» в Петродворцовом районе и «Новоорловская» в Приморском) ОЭЗ за время своего существования привлекла 49 компаний-резидентов с общим объемом инвестиций свыше 42 млрд руб.

Работа в рамках ОЭЗ выгодна как бизнесу, так и городу: по словам главы АО «ОЭЗ “Санкт-Петербург”» Тамары Рондалевой, в этом году резиденты получают выручку более 15 млрд руб., а налогов в бюджеты всех уровней заплатят более 3 млрд. Новым инвесторам площадка тоже интересна: по итогам 2018 года здесь планируют запустить до 7 инновационных производств. А председатель Комитета по промышленной политике и инновациям Смольного Максим Мейксин уже заявил: в 2019 году «мы ожидаем полного возврата инвестиций, вложенных в “Нойдорф”». Речь идет о сумме в 10 млрд руб.

Однако не только этот проект интересен инвесторам из-за границы. По итогам первого квартала 2018 года общий объем средств, вложенных иностранцами в экономику Северной столицы, вырос на 6% (по сравнению с аналогичным периодом 2017 года) и достиг объема в \$1,7 млрд. В Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата Петербург «прыгнул» с 17-й строчки сразу на 4-ю, а в рейтинге Агентства стратегических инициатив и Центра развития ГЧП занял первое место.

По данным директора СПб ГБУ «Управление инвестиций» Алексея Силкина, в течение первых шести месяцев 2018 года учреждением велась работа по сопровождению и контролю реализации 390 инвестиционных проектов, 33 из которых уже завершены.

«Активная совместная работа администрации города, экспертов, бизнес-ассоциаций и самих предпринимателей приносит результаты», – отмечает Юрий Бурчаков.

«За 12 лет, что я работаю в палате, инвестиционный климат принципиально изменился к лучшему, – поддерживает его Мария Чернобровкина. – Это касается как законодательных норм, так и изменения практики взаимодействия бизнеса с таможенными и налоговыми органами: в этих направлениях Россия опередила целый ряд стран».

Проведенный совсем недавно опрос участников объединения (а только в его петербургском представительстве зарегистрированы около 140 компаний из самых разных стран) это подтвердил. Так, подавляющее большинство иностранных бизнесменов оценивает ситуацию в экономике РФ как позитивную и способствующую росту предпринимательства. При этом на первое место они поставили значительные улучшения в сфере делового документооборота, а также выделили снижение административной нагрузки и упрощение таможенного оформления грузов.

### Плюсы и минусы

В какой мере повлияло введение санкций на инвестиционный климат и вообще на возможность работы иностранных компаний в России? Нельзя сказать, что они не оказали никакого воздействия. Однако тот, кто руководствуется соображениями экономической выгоды, понимает: в нынешних условиях делать бизнес в России выгодно.

«Из крупных предприятий, которые в последние годы ушли из Петербурга, мне вспоминается только “Дженерал Моторс”, – констатирует Юрий Бурчаков. – И это было обусловлено скорее политическими причинами. Действующие предприятия как работают, так и работают».

По оценке Владимира Сокрытина, исполнительного директора компании «Решение», в России «неплохо живет “Сименс”, известный по поездам “Сапсан” и “Ласточка”, оборудованию и турбинам, продолжают собирать автомобили мировые лидеры автомобилестроения, в первую очередь корейские и японские».

В свою очередь, Максим Мейксин отмечает, что в город из-за границы привлекаются и новые крупные инвестиции. В ряду таких

По данным Комитета по инвестициям Петербурга, в 2017 году общий объем инвестиций в экономику города составил

**658,5**

млрд руб.

(в 2016 году – 582,3 млрд).

В настоящее время в работе находятся

**78**

приоритетных проектов на общую сумму

**1,268**

трлн руб.;

а на сопровождении в «Управлении инвестиций» –

**390**

проектов

с объемом инвестиций до

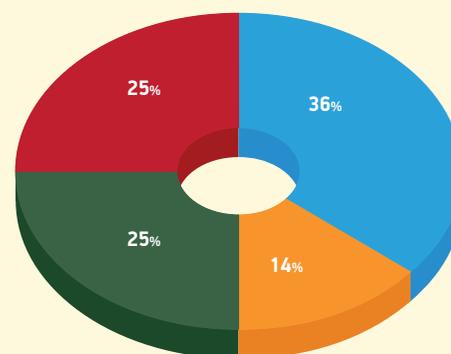
**1**

млрд руб.

Большая часть инвестиций приходится на сферы транспортной инфраструктуры, промышленности, инженерной, социальной и туристической инфраструктуры, а также развития территорий.

### СООТНОШЕНИЕ КОМПАНИЙ-РЕЗИДЕНТОВ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Кластер IT-технологии и телекоммуникации
- Кластер Медицинские технологии и фармацевтика
- Кластер Приборостроение и новые технологии
- Кластер Энергоэффективности



### мнение

*«Иностранные компании в сложившихся условиях испытывают трудности со входом на российский рынок. На их планы повлияли, например, прекращение финансирования новых проектов в России со стороны Европейского инвестиционного банка, ограничение на инвестиции в инфраструктурную, транспортную, телекоммуникационную и энергетическую отрасли, а также в проекты по добыче полезных ископаемых. Однако наша страна продолжает оставаться привлекательной для инвестиций. Здесь запускают новые проекты, при этом:*

1) реже инвестируют в приобретение земельных участков и капитальное строительство, выбирая долгосрочную аренду в промышленных парках, в особых экономических зонах и на других площадках с подготовленной инфраструктурой;

2) меняют стратегию импорта продукции, разворачивают проекты локализации и активно рассматривают российские производственные площадки в качестве контрактных для организации производства продукции;

3) подбирают новые формы взаимодействия с российскими партнерами, внедряя на внутренний рынок мировые технологии через заключение лицензионных и технических соглашений, контролируя их освоение и использование».

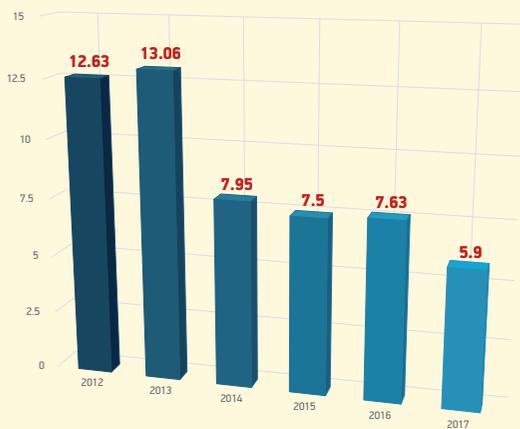
Юлия ИВАНОВА, руководитель проектов отдела маркетинговых исследований и аналитики ООО «Профессиональные комплексные решения»

**мнение**

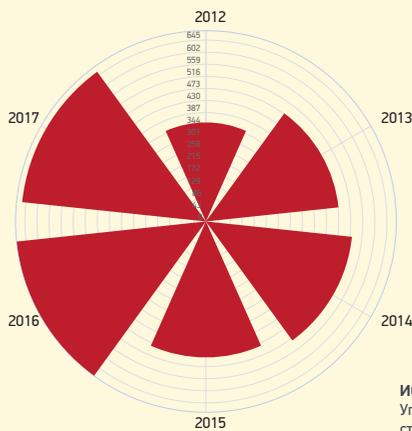
**«Надо продолжать упрощать систему ведения бизнеса в РФ, а в масштабах страны больше внимания уделять подготовке кадров и формировать обширный рынок квалифицированной рабочей силы, что является одним из определяющих факторов для привлечения инвесторов».**

**Юрий БУРЧАКОВ, президент Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты**

**ПОСТУПЛЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕТЕРБУРГ, МЛРД \$ США:**



**ОБЪЕМ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В ПЕТЕРБУРГЕ, МЛРД РУБ.:**



ИСТОЧНИК:  
Управление государственной статистики по Санкт-Петербургу и Ленинградской области

**мнение**

**«Можно точно сказать, что притока новых иностранных компаний в Россию мы практически не видим. Сейчас в стране условия для частного предпринимательства не очень благоприятные для всех участников, в том числе и для иностранных компаний. Все происходит по принципу, согласно которому бизнес стремится туда, где для него создают лучшие условия».**

**Владимир СОКРАТИЛИН, исполнительный директор компании «Решение»**

**АМЕРИКАНСКАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА В РОССИИ**

*(American chamber of commerce)*

была создана в 1997 году и в настоящее время объединяет около

**500**

компаний,

представляющих самые разные страны мира.

В числе ее членов такие предприятия, как **Ariston, 3M, Apple, Caterpillar, GE, Nokia, Sokos, BP, Chevron, Cisco, Hyundai, Hyatt, Heineken, Nissan** и многие другие.

Миссия палаты – создание благоприятных условий для инвестиций и торговли в России.

примеров стоит строительство завода автомобильных двигателей компании Hyundai, а также предприятия по выпуску лабораторного медицинского оборудования немецкой фирмы Sarstedt AG & Co. В первом случае производство, рассчитанное на изготовление 150 тысяч двигателей в год, расположится в промзоне «Каменка» и потребует инвестиций в 27 млрд руб., а во втором завод разместят в промзоне «Марьино», и обойдется он как минимум в 1 млрд. Причем не только эти, но и ряд других предприятий обещают начать работу уже в 2019 году.

Кроме того, планируется производство уборочной техники под брендом Wille: до конца 2018 года она начнет изготавливаться в индустриальном парке «Орион» в Левашово, а инициатор, финская компания Vilakone, в качестве следующего шага рассматривает вопрос строительства нового завода.

Как отмечает Юрий Бурчаков, в последнее время структура интереса зарубежных предпринимателей несколько поменялась. Во-первых, все чаще возможностью инвестировать в Петербург интересуются бизнесмены из Азии (Китай, Вьетнам, Южной Кореи, Японии), а также арабских стран (прежде всего, ОАЭ и Бахрейна). Во-вторых, активное стремление к сотрудничеству проявляют Германия и Турция. «Несколько изменилась и структура отраслевого интереса: автомобилестроение и судостроение, а также фармацевтика по-прежнему на его пике, но все больше внимания иностранцы уделяют и таким сферам, как станкостроение, строительство или IT», – говорит эксперт.

По оценке Марии Чернобровкиной, исторически в России сложилась определенная система размещения иностранного бизнеса, при которой офисы продаж, как правило, располагаются в Москве, а в Петербурге и других регионах – производственные площадки. «Или, к примеру, центры разработок, если мы говорим о сфере IT», – уточняет она.

**Финны осторожничают**

При этом одни из самых активных инвесторов в экономику Петербурга и России, финны, в последнее время все чаще занимают выжидательную позицию. А порой и уходят, продавая активы, но в целом ситуация с инвестициями с их стороны выглядит относительно неплохо. Как заявил на недавней встрече с президентом Финляндии Саули Ниинисте Владимир Путин, в первом полугодии 2018 года двусторонний товарооборот России и Финляндии увеличился на 27% (по итогам 2017 года он достиг почти \$12,5 млрд), а деловые контакты с РФ поддерживают более 7 тысяч финских предприятий. Общий объем инвестиций из Суоми в Россию составляет \$4,4 млрд, а российские компании, в свою очередь, вложили в Финляндию около \$3,4 млрд. Но...

«Финская компания «Валио», попав под российские санкции, частично наладила производство в России, а вот группа компаний «Кеско» сначала закрыла продуктовые гипермаркеты «К-Руока», а затем строительные «К-Раута» и полностью ушла из России», – констатирует Владимир Сократилин.

И это, увы, не последние потери. В частности, в середине октября 2018 года стало известно, что финский логистический оператор Nurminen Logistics продает все активы вместе с бизнесом по грузоперевозкам. Также поступил и концерн Stockmann, который нашел покупателя на «Невский центр» в Петербурге и решил полностью уйти из РФ.

«Продажа позволит Stockmann полностью сосредоточиться на развитии магазинов в Финляндии и странах Балтии, – заявил по этому поводу генеральный директор Stockmann Лаури Вейхалайнен. – Кроме того, это даст нам большую финансовую гибкость».

Оценивая ситуацию, Тимо Пиетилийнен, руководитель представительства финской финансовой госкомпании Finnvera, констатирует, что главной причиной подобных решений является нестабильная политическая и экономическая ситуация, на которую влияют санкции. При этом он, как и многие другие эксперты, полагает, что финские компании, которые работают на российском рынке давно, научились действовать даже в нынешних условиях и успешно подстраиваются под ситуацию.

Впрочем, оценки настоящего и будущего все же разнятся. Об этом, кстати, свидетельствуют и данные регулярно выпускаемого финнами барометра финско-российской торговли. В выпуске, появившемся весной 2018 года, кроме множества цифр приведены и мнения опрошенных финских бизнесменов. Среди них есть пессимисты, но многие смотрят в будущее с оптимизмом.

«Более 40 лет я веду бизнес с Россией и могу сказать, что сейчас деятельность осложняется общей ситуацией в мире, это не только ситуация в России», – говорит один из них. «Не планируем никаких перемен в нашем российском бизнесе, не делаем значительных инвестиций, но и не сокращаем ничего», – делится другой. «Ситуация выглядит намного лучше, чем год назад», – замечает третий.

Финские предприниматели уверены: если не появится каких-либо новых санкций и экономика России станет развиваться, условия для иностранного бизнеса в РФ будут становиться только лучше. При этом из-за желаний больше заработать порой приходится и больше рисковать...

### Получить «входной билет»

Специалисты констатируют: низкий курс рубля, значительное улучшение условий для бизнеса и стремление властей помогать делом способствуют не только расширению уже существующих предприятий с зарубежными инвестициями, но и появлению новых.

«Сейчас на региональном уровне практически не осталось каких-либо значимых проблем, которые явно тормозили бы приход инвестиций из-за рубежа и развитие уже действующих предприятий. В целом созданный властями инвестиционный климат всех устраивает, – считает Мария Чернобровкина. – Это, конечно, не значит, что проблем нет вообще, но они стали несколько другими».

К примеру, если раньше у зарубежных предпринимателей выбор между регионами РФ был небольшим, сейчас многие стараются получить закордонного инвестора за счет крайне интересного «входного билета». В частности, предлагают очень выгодные налоговые условия и готовую инфраструктуру: въезжай и работай. Так в свое время сделала Калужская область, которая «увела» в свои индустриальные парки целый ряд крупных инвесторов. В результате Петербургу приходится жестко конкурировать за них со многими претендентами. Кроме того, на министерском уровне предпринимателей подчас неприятно удивляют решения, которые идут вразрез с общей политикой благоприятствования бизнесу и на федеральном, и на региональном уровне.

### Мешают стереотипы

Петербургу есть чем завлечь иностранцев, поскольку в настоящее время город способен предложить им самые разные варианты сотрудничества, включая работу в ОЭЗ и в промзонах. По мнению Марии Чернобровкиной, «старые» зарубежные инвесторы у нас остаются и стремятся к развитию, а вот новые появляются довольно редко. Почему?

«Россия в сознании большинства принимающих решения зарубежных топ-менеджеров – страна под санкциями, в которой делать бизнес крайне трудно, – поясняет она. – Но разбираться с тем, что эти санкции носят нишевый характер или направлены против отдельных компаний и физлиц, никто особо не стремится».

Что нужно для того, чтобы изменить ситуацию и «выпятить» безусловные преимущества, которые у нас тоже есть? Нужна активная позиция чиновников города – их готовность лично встречаться с представителями заинтересованных компаний и привлекать их условиями, которые не могут предложить другие регионы.

Юрий Бурчаков с этим вполне согласен. По его словам, с инвесторами «нужно наладить системную информационную работу».

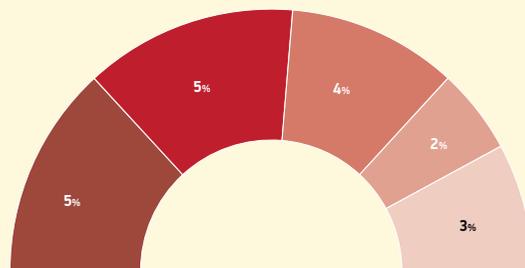
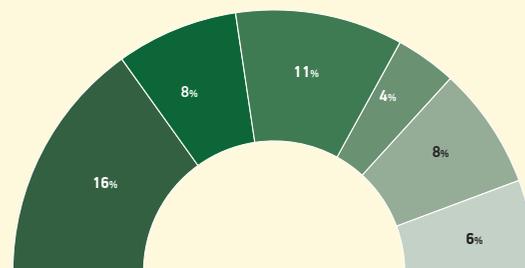
Есть и более мелкие, на первый взгляд, но очень существенные моменты, способные усилить привлекательность РФ как инвестиционной площадки. В частности, речь идет о визах: если Россия пойдет на ослабление визового режима и сделает его хотя бы «зеркальным» – например, с Шенгеном – стоит ожидать притока не только туристов.

### МНЕНИЕ

*«Главным препятствием для прихода новых инвестиций из-за рубежа можно считать незнание российских реалий, обусловленное неактивным созданием положительного имиджа страны и региона. В этом направлении надо работать очень тонко и точно, тщательно готовить презентации и всячески "выпячивать" преимущества, которые получит зарубежный инвестор».*

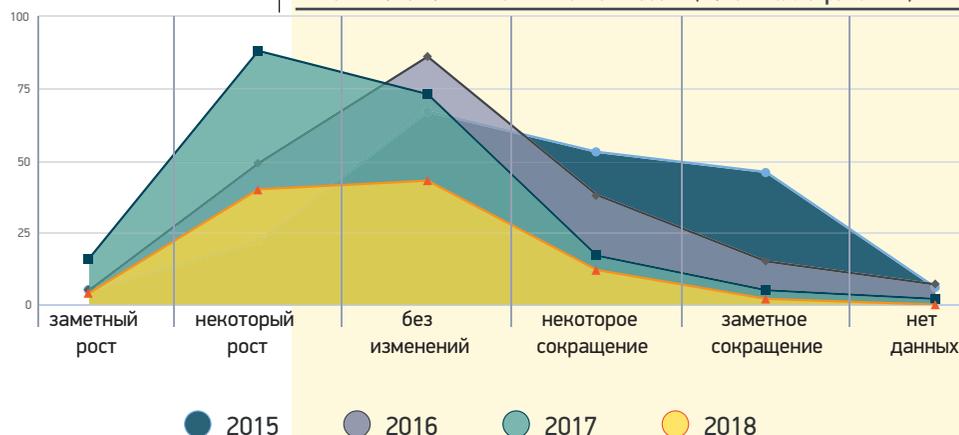
**Мария ЧЕРНОБРОВКИНА, исполнительный директор петербургского представительства Американской торговой палаты в России**

### КАКУЮ ПРОБЛЕМУ ФИННЫ СЧИТАЮТ КРУПНЕЙШЕЙ В БИЗНЕСЕ В РОССИИ



- Политические риски/санкции
- Неустойчивость экономики и низкий спрос
- Курс рубля
- Таможенное оформление/там. законодательство
- Отсутствие финансирования
- Платежные практики/финансовые транзакции
- Бюрократия
- Неадекватность/беззащитность/неуверенность
- Политика импортозамещения/протекционизм
- Конкуренция/ужесточение конкуренции
- Законодательство/изменения/запутанность/несовершенство

### КАК СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ ФИНСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ (в % от числа опрошенных)



ИСТОЧНИК: Финско-российская торговая палата

**ОСНОВНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ ПЕТЕРБУРГА ЯВЛЯЮТСЯ КОМПАНИИ ИЗ СТРАН ЕВРОПЫ:**

**СЕВЕРНАЯ ДАЕТ ОКОЛО**

**15%**  
инвестиций,

**ЗАПАДНАЯ –**

**14%**



В КОНЦЕ ОКТЯБРЯ БИЗНЕС-ОМБУДСМЕН ПЕТЕРБУРГА АЛЕКСАНДР АБРОСИМОВ В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ ПРИГЛАСИЛ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ СТОРОНЫ НА ПУБЛИЧНЫЕ СЛУШАНИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИМ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.

## ВРЕМЯ СНИМАТЬ БАРЬЕРЫ!

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ЭКСПОФОРУМ» / ДИЗАЙН: ПАВЕЛ ПАШНОВ

ОБСУЖДЕНИЯ на круглых столах, посвященных инвестиционному климату и административным барьерам, проходили весьма эмоционально. В Петербурге начинается время перемен, и бизнес-среда это почувствовала одной из первых.

«Бизнес Дневник» как информационная площадка для диалога бизнеса и власти знакомит читателей с основными вопросами, которые поставили предприниматели перед руководством профильных комитетов администрации города.

### Острые углы на стройке

Игроков строительной отрасли Петербурга беспокоит вступление в силу нового законодательства (действующий с июля 218-ФЗ полностью отменил долевого строительство) на фоне целей, поставленных президентом перед отраслью (напомним, в новом майском указе президента Владимира Путина ставится задача выйти к 2024 г. на 120 млн кв. м жилищного строительства в год).

Председатель регионального отделения «Деловой России» Дмитрий Панов рассказал, что, по расчетам экспертов общественной организации, в ряде регионов страны может резко снизиться рентабельность строительства. А дополнительное обслуживание банковских эскроу-счетов также сократит маржинальность проектов.

«Мы направляли предложения по корректировке законодательства правительству, но нас там не слышат. Есть острая необходимость в создании экспертной рабочей группы при Государственной Думе, Совете Федерации или министре для масштабного общественного обсуждения ситуации», — заявил Геннадий Щербина, генеральный директор ГК «Эталон».

Одно из положений закона, повышающее риски застройщиков, — приостановка деятельности компании при срыве сроков выполнения договора с покупателем на 6 месяцев. Есть и другие наказания, например, за нарушение сроков подачи проектной декла-



*За последний год для бизнеса достаточно сделано со стороны исполнительной власти: в национальном рейтинге Агентства стратегических инициатив по условиям ведения бизнеса Петербург вошел в пятерку городов с самым комфортным предпринимательским климатом. Однако сегодняшние слушания показывают, что еще есть вопросы, которые необходимо решать».*

**Александр АБРОСИМОВ, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге**

рации. Эти новеллы строители называют излишне жесткими и призывают принять меры, чтобы избежать катастрофы в отрасли.

### Тарифный урожай

Без призывов ограничить аппетиты естественных монополий не обходится ни одно мероприятие по проблемам бизнеса в Петербурге. «Улучшит инвестиционный климат в городе изменение тарифной политики, — считает Сергей Федоров, председатель правления Ассоциации промышленников и предпринимателей Петербурга. — На каком основании сегодня повысились тарифы на воду на 12%? Мы ожидаем повышения тарифов на тепло в среднем от 33% до 40%. И это законно, хотя все помнят заверения правительства в том, что рост тарифов не превысит инфляцию».

В принятой резолюции участники слушаний закрепили предложение по изменению законодательства, направленное на ограничение «аппетитов» монополий по отношению к предприятиям, выполняющим госзаказ: рост тарифов не должен превышать показатель индекс-дефлятора. Кроме того, было предложено провести экспертизу тарифных решений ГУП «Водоканал» и анализ обоснованности его инвестпрограммы, а также ограничить рост стоимости услуг до 6%.

### Госзаказ на контроле

Проблемам, возникающим у предпринимателей в сфере государственных (муниципальных) закупок, было посвящено выступление эксперта регионального отделения ОНФ Дмитрия Литвинова. По его словам, отмена авансирования контрактов вывела из игры множество субъектов малого бизнеса, не способных финансировать работы из собственных средств, поэтому он предложил рассмотреть вопрос о включении в условия закупок возможности поэтапной приемки и оплаты.

Новым фактором, ограничивающим конкуренцию при госзакупках, по мнению участников, стали сертифика-

ты оценки опыта и деловой репутации, все чаще включаемые заказчиками в критерии отбора. Наталья Зубрич, представитель ООО «Служба экспресс-доставки», рассказала, что компания этим летом участвовала в конкурсе на поставку питания бюджетным учреждениям города, предложив цену ниже контрактной на 47,8%, однако победителем вышла фирма, снизившая стоимость всего на 3,5%, но предоставившая комиссии подобный сертификат. По мнению участников слушаний, продажа таких справок (стоимостью от 1 до 3 млн руб.) наносит реальный ущерб бюджету.

В ответ представитель ФАС подтвердил позицию ведомства о неправомерности использования в конкурсах подобных критериев и сообщил о готовящемся громком деле о картельном сговоре поставщиков продуктов питания для нужд бюджета Петербурга. А старший прокурор отдела по надзору за соблюдением прав предпринимателей городской прокуратуры Илья Данилин призвал чаще обращаться по вопросам законности тех или иных действий, напоминая, что для этого в районных отделах существуют приемные дни для предпринимателей.

### ГОСТ и НТО

Продолжительную дискуссию среди собравшихся вызвал принятый ГОСТ по требованиям к эксплуатации и безопасности автодорог. Согласно новым правилам, в городе под угрозой сноса оказались почти 5 тысяч нестационарных торговых объектов (НТО), рассказал председатель Совета НП «Союз малых предприятий Санкт-Петербурга» Владимир Меньшиков. Подвергся критике и проект городского правительства расширить запретную зону для НТО у станций метро до 100 м.

Все конструктивные предложения, прозвучавшие на слушаниях, вошли в итоговую резолюцию, которую направят правительству города и Уполномоченному при президенте РФ по защите прав предпринимателей.

БАНКЕТЫ  
ТОРЖЕСТВА  
КОРПОРАТИВЫ

*Отпразднуйте свой праздник  
с нами!*

РЕСТОРАН СОВЕТСКОЙ  
И ЛЕНИНГРАДСКОЙ  
КУХНИ

реклама

Центральный  
РЕСТОРАН



С.-ПЕТЕРБУРГ, СУВОРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 62 тел.: +7 (931) 233-16-55  
+7 (812) 577-15-48, e-mail:centralrest@mail.ru, www.centralrestaurant.ru

РЕКЛАМА



Быть успешным -  
ВАШЕ ПРАВО!

 v-pravo.spb.ru

 (812) 680-20-00

КонсультантПлюс  
надежная правовая поддержка



# СТРАТЕГИ БИЗНЕС-ТУРИЗМА

ПРЕСС-СЛУЖБА «ЭКСПОФОРУМ» / ФЕДОР РЕЗКИН

В ЭТОМ ГОДУ ОДНА ИЗ ВЕДУЩИХ ЕВРОПЕЙСКИХ ВЫСТАВОЧНЫХ ПЛОЩАДОК ОТМЕЧАЕТ СВОЙ ПЕРВЫЙ ЮБИЛЕЙ – ДЕСЯТИЛЕТИЕ БРЕНДА «ЭКСПОФОРУМ». В КАНУН ПРАЗДНОВАНИЯ «БИЗНЕС ДНЕВНИК» ВСТРЕТИЛСЯ С СЕРГЕЕМ ВОРОНКОВЫМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «ЭКСПОФОРУМ-ИНТЕРНЭШНЛ», УПРАВЛЯЮЩЕЙ «ЭКСПОФОРУМОМ» И «ЛЕНЭКСПО».

**Б.Д.** Довольно часто в названиях различных выставок и конгрессов, которые проходят в «Экспофоруме», звучит слово «международный». Вы ощущаете глобальный статус?

**С.В.** Безусловно. Хотя бы потому, что более половины из четырех десятков проектов, которые мы организуем, – международные. Глобальный статус проектов подтверждают знаки, присвоенные некоторым выставкам Международным союзом выставок и ярмарок. У «ЭкспоФорум-Интернэшнл» заключены соглашения с крупнейшими мировыми компаниями на проведение в Петербурге различных мероприятий.

Сам конгрессно-выставочный центр также получил международное признание. В 2018 году «Экспофорум» вошел в топ-25 площадок мира для посещения по версии глобального портала EventMB (единственный из России), стал номинантом в категории «Лучшая международная площадка» международной премии Exhibition News Awards и номинантом в категории «Культурная архитектура» международной премии «Здание года». Также «Экспофорум» – победитель в номинации «Лучший конгрессно-выставочный или деловой центр России» премии Russian Business Travel & MICE Award и победитель в номинации «Многофункциональная недвижимость» федеральной премии PROESTATE & CRE Federal Awards.

Различные всемирные профессиональные ассоциации проводят в Петербурге свои конгрессы. План загрузки «Экспофорума» расписан до 2024 года, и в нем десятки мероприятий общепланетарного масштаба.

**Б.Д.** «Экспофорум» открылся 4 года назад. Какие итоги можете подвести?

**С.В.** За это время у нас прошли около 400 мероприятий, в том числе Петербургский



**В ближайшие годы в «Экспофоруме» пройдет десяток мировых конгрессов:**

**НОЯБРЬ 2018 ГОДА** – конгресс Всемирной ассоциации выставочной индустрии.

**2019 ГОД** – запланировано проведение конгресса Европейской федерации ветеринарных ассоциаций, а также Спортивный форум по поручению президента РФ.

**2020 ГОД** – Всемирный конгресс шеф-поваров.

**2022 ГОД** – 20-я Международная конференция и выставка по сжиженному природному газу, Всемирный энергетический конгресс, Европейский чемпионат рабочих специальностей EuroSkills.

международный экономический форум, международные газовый и энергетический форумы, Национальный конгресс кардиологов, Невский радиологический форум, Международный рыбопромышленный форум и другие значимые мероприятия.

Всего за 10 лет, с 2008 по 2018 годы, мы приняли на обеих своих площадках – в «Ленэкспо» и «Экспофоруме» – более 1 500 мероприятий. Кстати, в этом году мы отмечаем еще и 50 лет «Ленэкспо».

**Б.Д.** У выставочного комплекса высокая загрузка. Возникает резонный вопрос о дальнейшем развитии «Экспофорума».

**С.В.** Инвестиционный план изначально предполагал строительство второй очереди. Это как минимум три павильона общей площадью 50 тысяч кв. метров, которые должны стать частью действующего комплекса. Сейчас совместно с городской администрацией решается вопрос с земельным участком.

**Б.Д.** Площади «Ленэкспо» можно задействовать?

**С.В.** Павильоны, кроме 7-го, заняты постоянно действующими проектами. Кру-

голодично работает Центр импортозамещения и локализации, Китайский бизнес-парк и деловой центр, который принял свыше 200 делегаций из 40 провинций Поднебесной. Открыт детский ледовый театр под художественным руководством Елены Бережной, спортивный футбольный комплекс.

**Б.Д.** Вам близка сфера делового туризма, каким видите развитие этого направления?

**С.В.** У Петербурга короткий туристический сезон: сказывается климат. Бизнес-туризм привлекает гостей тогда, когда отдыхающие к нам не едут. Почти все крупные международные конгрессы проходят весной и осенью – как раз в то время, когда необходимо заполнять туристическую инфраструктуру города.

В стратегии развития Петербурга на приеме гостей сделан особый акцент, это подразумевает и госпрограмма по развитию туризма с подпрограммой по деловому туризму.

Чем хорош бизнесмен, приезжающий в город? Он чаще других туристов совершает повторный визит, привозит с собой новых гостей – партнеров, клиентов – тратит в среднем в два раза больше денег и дольше обычного туриста остается в городе. Деловой туризм не только дополнительный источник дохода и стимул для развития городской экономики. Его результат – работа на имидж Санкт-Петербурга как делового и научного центра.

**Б.Д.** Что необходимо сделать для привлечения бизнес-туристов?

**С.В.** Улучшить транспортную доступность. Сейчас экспоненты и участники добираться к нам в основном через Москву, т.к. мало прямых рейсов. Визы – наиважнейший вопрос. Долгая и утомительная процедура получения визы в Россию создает сложности для участия в транснациональных мероприятиях. В Петербурге действует правило 72 часов безвизового пребывания для пассажиров круизных лайнеров – это дает огромный поток гостей.

**Б.Д.** Какие предстоящие выставки или конгрессы в «Экспофоруме» уже сейчас пользуются повышенным интересом?

**С.В.** Таких мероприятий много. Например, Газовый форум – крупнейшее ежегодное мировое событие нефтегазовой сферы. Выставка «НЕВА» входит в топ-5 мероприятий по судостроению в мире. Российский международный энергетический форум становится главным энергетическим событием в стране. «Иппосфера» – единственное конное шоу в России. «Зоошоу», куда приходит до 20 тысяч человек, – самое массовое кинологическое событие в Европе.

# Н О Я Б Р Ъ

02

16+

ВЛАДИМИР СОЛОВЬЁВ

творческий вечер

19:30

04

12+

ПОДКАБЛУЧНИКИ

спектакль

19:00

05

16+

БУМАЖНЫЙ БРАК

спектакль

19:00

07

6+

АНТОН И ВИКТОРИЯ  
МАКАРСКИЕ

живой концерт

19:00

09

16+

MEIN HERZ BRENNT.  
RAMMSTEIN OPERA\*

\* ГОРИТ МОЁ СЕРДЦЕ. РАМШТАЙН ОПЕРА

опера на стихи и музыку Rammstein  
с симфоническим оркестром

20:00

10

0+

ТРИ КОТА:  
ПОИСКИ СОКРОВИЩ

спектакль

12:00 / 15:00

11

12+

ОЛЬГА КОРМУХИНА.  
НАС УЧИЛИ БЫТЬ ПТИЦАМИ

концерт

19:00

15

12+

МУЖЧИНА С ДОСТАВКОЙ  
НА ДОМ

спектакль

19:00

16

16+

ПРОЗРАЧНЫЕ КРАСКИ

музыкально-драматический

спектакль

19:00

17

16+

АВАНТЮРИСТЫ ПОНЕВОЛЕ

спектакль-комедия

19:00

18

16+

ЛЮДИ И МЫШИ

спектакль

19:00

21

6+

АНИТА ЦОЙ  
ЮБИЛЕЙНОЕ ШОУ 10|20

концерт

19:00

22

12+

ФАИНА. ПТИЦА, ПАРЯЩАЯ  
В КЛЕТКЕ

спектакль

19:00

29

ПРЕМЬЕРА!

16+

ИГРА

спектакль

19:00

30

18+

ЧАПАЕВ И ПУСТОТА

спектакль

19:00

# «РОСТЕЛЕКОМ»: ПЕРЕЗАГРУЗКА СОСТОЯЛАСЬ

В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОШЛА КОНФЕРЕНЦИЯ «ЦИФРОВОЙ МИР: РЕАЛЬНОСТЬ, В КОТОРОЙ МЫ ЖИВЕМ». В НЕЙ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 300 ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ. ОНИ СМОГЛИ ЛИЧНО ПОЗНАКОМИТЬСЯ С СОВРЕМЕННЫМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ РЕШЕНИЯМИ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ВСЕВОЗМОЖНЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ.

📷 \_РОСТЕЛЕКОМ / ✍️ \_ФЕДОР РЕЗКИН

НА ПРОТЯЖЕНИИ многих лет «Ростелеком» исправно обеспечивает корпоративных и частных клиентов услугами телефонной связи и доступом в интернет. Однако времена меняются. И хотя некоторая часть клиентов по привычке причисляет компанию к узкоспециализированным, стремительные процессы трансформации «Ростелекома» в отечественного IT-гиганта уже сложно игнорировать.

По словам президента «Ростелекома» Михаила Осеевского, компания включилась в борьбу за целые сферы жизни, создавая новые экосистемы всевозможных цифровых продуктов. Отныне палитра предоставляемых сервисов простирается от традиционных услуг частным домохозяйствам до глобальных проектов с использованием биометрии и кибербезопасности.

## Время – деньги

Успех любого бизнеса во многом зависит от скорости: оперативности принятия решения, быстроты реагирования на внешние факторы, работы с массивами информации и многих других вызовов. Достичь наибольшей эффективности возможно, лишь используя современные цифровые технологии. Поэтому в условиях жесточайшей конкуренции главной становится безупречность работы каналов коммуникации и цифровых технологий.

По мнению вице-президента «Ростелекома» по работе с корпоративным и государственным сегментами Валерия Ермакова, с помощью виртуальных сервисов можно довести бизнес-процессы практически до совершенства. Интеграция и одновременно использование различных сервисов только добавляют синергии в развитие любой компании. Поэтому набор предоставляемых «Ростелекомом» ус-



*Мы стремимся быть технологическим лидером, для этого инвестируем в развитие оптических линий связи, облачные и сервисные решения, а также в другие цифровые продукты. Облачные услуги позволяют бизнесу оптимизировать расходы на IT, благодаря чему клиенты могут сфокусировать внимание на развитии своего бизнеса».*

**Валерий ЕРМАКОВ, вице-президент «Ростелекома» по работе с корпоративным и государственным сегментами**



луг разнообразен и способен удовлетворить любые запросы.

Наибольшей популярностью у корпоративных клиентов пользуются всевозможные решения по управлению IT-инфраструктурой, центры обработки данных, ВАС, услуги связи, Wi-Fi и даже корпоративное ТВ, а также, конечно, видеонаблюдение и информационная безопасность. Для корпоративных клиентов предусмотрены индивидуальные технические решения.

### Вооружен и безопасен

Цифровой мир и защита информации – понятия, которые тесно переплетены между собой. На информационные ресурсы страны ежегодно совершается свыше 50 миллионов кибератак. Ущерб для отечественных компаний составляет сотни миллиардов руб. Стандартное время кибератаки – десятки секунд, а вот на восстановление и компенсацию потерь требуется несравнимо больше.

«К сожалению, понимание необходимости защиты информации и инфраструктуры зачастую приходит поздно», – говорит вице-президент «Ростелекома» Игорь Ляпунов.

По словам эксперта, после прошлогодних атак, когда вспыхнули серьезные вирусные эпидемии и от них пострадала половина российских компаний, существующий в стране подход к обеспечению безопасности доказал свою неэффективность. «Хотя все пострадавшие компании были оснащены средствами защиты – у них были межсетевые экраны, антивирусы, средства активной защиты – но тем не менее они пострадали», – добавляет Игорь Ляпунов.

- **Коммерческий центр мониторинга и реагирования на киберугрозы «Ростелекома» остается самым крупным в России.**

- **Недавно компания подписала соглашение с ФСБ России и теперь является внешним корпоративным центром, который имеет право помогать заказчикам взаимодействовать с Государственной системой обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак.**

В современных условиях киберпреступности мало установить антивирусную программу и считать себя полностью в безопасности. По словам Игоря Ляпунова, центр мониторинга «Ростелекома» – это своеобразный щит для защиты от киберугроз, способный предоставить самый современный уровень кибербезопасности. Обеспечивать бесперебойную работу бизнеса помогают разные продукты, среди них «Мониторинг трафика и защита от DDoS-атак», «Центр мониторинга событий информационной безопасности (SOC)», «Антифишинг» и другие.

### Малый и средний бизнес

Сотрудничество с госкорпорациями и госучреждениями, участие в национальных проектах – рабочие будни сотрудников «Ростелекома». В клиентском портфеле компании – участие в программе устранения цифрового неравенства. Другая программа предполагает подключение к высокоскоростному интернету лечебно-профилактических учреждений страны. Летом 2018 года в России была запущена в работу Единая биометрическая система идентификации граждан, оператором которой стал «Ростелеком». В октябре «Ростелеком» презентовал мобильное приложение для удаленной идентификации граждан – «Ключ Ростелеком». Через него пользователи будут подтверждать личность после выбора услуги в приложении банка.

Однако на фоне гигантомании на не менее важном месте находится работа с региональными компаниями и малым бизнесом. И если для огромных флагманов отечественной экономики предлагается расширенный пакет услуг, небольшие региональные компании могут выбирать их на свое усмотрение – своеобразный конструктор.

В пакетные решения входят не только уже привычная связь и интернет, но и услуги облачных сервисов, мобильная связь. Отдельно можно остановиться на услуге видеонаблюдения, которая позволяет использовать облачный сервис хранения видеозаписей, просматривать трансляции в онлайн-режиме и записи в архиве из любой точки мира, где есть доступ в интернет. Управлять услугой клиенты могут через веб-сервис или мобильное приложение, установленное на любом устройстве. Система способна работать по заданным параметрам. Например, камеры могут фиксировать только определенные действия: движение, пересечение линии, заход в зону. Уведомления о событиях мгновенно приходят на смартфон клиента.

Для малого бизнеса «Ростелеком» разработал дополнительный пакет услуг, который стал весьма востребован. Среди прочего огромной популярностью пользуются онлайн-кассы и эквайринг. Индивидуальные предприниматели могут интегрировать фискальные приборы с системами CRM, с облачной бухгалтерией.

### Цифра в каждом доме

Почти половину выручки компании обеспечивают частные домохозяйства, и это миллионы семей. «Ростелеком» расширит свое присутствие и в этом сегменте за счет внедрения новых сервисов и платформ.

Запущен сервис онлайн-образования «Ростелеком Лицей». Данная платформа ориентирована на обучение по школьной программе детей. Здесь можно провести тестирование, а персональный куратор поможет выбрать для развития ребенка специальную программу. Интерактивность сервиса позволяет куратору взаимодействовать с родителями, отслеживать расписание занятий и успеваемость школьника.

Платформа Wink обеспечивает доступ к телевизионному и видеоконтенту через интернет. Последняя еще и объединяет мобильное приложение, медиасервис и приложение в Smart TV. Стоит добавить, что развлекательный контент будет разбавлен и играми. Таким образом, компания расширяет свои возможности в борьбе за потребителя.



ОСОБЕННОСТЬЮ МЕРОПРИЯТИЯ для предпринимателей стала экспертная сессия, которая длилась на протяжении пяти часов без остановки. 26 экспертов, бизнес-ангелов, представителей корпораций и Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) индивидуально пообщались с представителями каждого из трех десятков стартапов о возможностях развития проекта и сложностях, с которыми сталкиваются команды. Кроме того, эксперты Фонда сделали предложение стартаперам, прошедшим экспертную сессию, поучаствовать в акселерационных программах ФРИИ. Эти программы призваны помочь предпринимателям найти решения для кратного роста бизнес-показателей (выручки, количества клиентов, сокращения цикла сделки) и развить их компетенции в управлении бизнесом и командой. ФРИИ также выступает инвестором в пределах от 2,5 до 25 млн руб.

## КОМУ МОЛОДО, А КОМУ «ЗЕЛЕНО»

В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ В ПЯТЫЙ РАЗ ПРОШЕЛ SPB STARTUP DAY – КРУПНЕЙШАЯ СТАРТАП-КОНФЕРЕНЦИЯ, КОТОРАЯ ОБЪЕДИНЯЕТ АКТИВНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ИНВЕСТОРОВ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА. КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ ПОБИЛО ВСЕ РЕКОРДЫ: ПЛОЩАДКА СОБРАЛА БЕЗ МАЛОГО ДВЕ ТЫСЯЧИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СТАРТАПОВ И ИНВЕСТОРОВ.

[\\_SPBSTARTUPDAY.RU/](http://_SPBSTARTUPDAY.RU/) / [\\_АНАСТАСИЯ ЯЛАНСКАЯ](#)



### Главный фокус – на продажи

Директор по стратегии и анализу Mail.ru Group Александр Горный и сооснователь Promobot Олег Кивокурцев сошлись во мнении, что на старте лучше быстро делать, чем долго думать. Не столь важно быть первым в технологиях и сходу пытаться разобраться во всех сложностях искусственного интеллекта или machine learning, считает Александр Горный. По его мнению, основатели стартапов должны как можно тщательнее фильтровать инвестиции, поскольку это инструмент, а не цель. На каждом из этапов нужно скрупулезно рассчитать, сколько, когда и от кого потребуется инвестиций.

«В мире есть масса стартапов, которые могут быть запущены на коленке, потому как идеи уже подсказаны аналогами. Идеи несложные, вполне реализуемые, можно прямо сегодня начинать успешный бизнес. Все пу-

ти открыты, очень много незанятых ниш с дешевым входом. Большинство успешных стартапов – это победа бизнес-моделей, а не технологий», – уверен Александр Горный.

Участники Spb Startup Day посоветовали начинающим предпринимателям всегда фокусировать стартап на продажах. При этом важно понимать, с какой стратегией заходить на рынки, отметил инвестиционный аналитик ФРИИ Александр Скурихин. Еще одним важным навыком он назвал питчинг (короткий рассказ или выступление о своем бизнесе). Сергей Негодяев, директор по работе с портфельными компаниями ФРИИ, посоветовал понятней объяснять преимущества стартапа: опыт показывает, что проблема основателей часто заключается в том, что они не могут внятно рассказать, насколько их решение будет востребовано рынком.

Аурика Виларди, директор по маркетингу компании Timeweb, посоветовала не бояться повышать стоимость своего продукта и не заикливаться на одной гипотезе, а тестировать разные, выбирая самое эффективное решение. Самое главное – вера в себя и упорство, а уже после идут расчеты и тактика, подытожил Олег Кивокурцев.

### Зачем стартапу корпорации

По словам представителей корпораций, решения и технологии стартапов очень нужны им, чтобы подхватить тренд диджитализации. Самое главное для крупной компании – понять, как то или иное решение может принести конкретную пользу бизнесу. Сама корпорация не в силах самостоятельно организовать внутри себя сервис, который предлагает стартап.

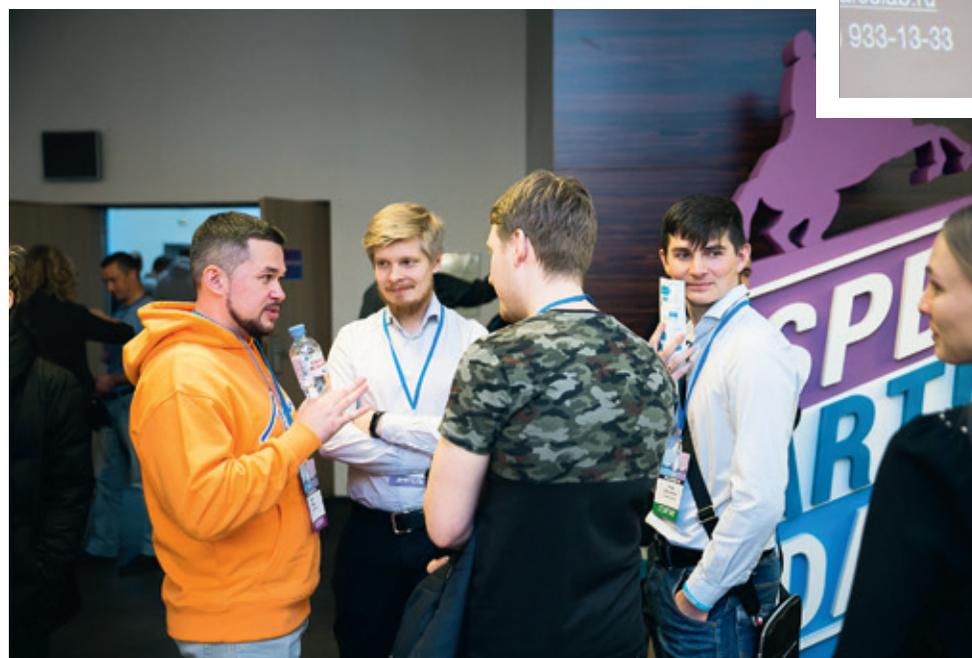
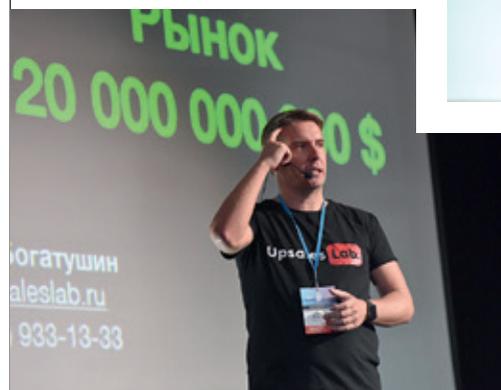
**Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) – российский фонд венчурных инвестиций.**

**Фонд проинвестировал около**

**300**

**стартапов,**

**несколько десятков компаний уже работают на международном рынке.**



*Пять лет назад было больше желающих просто получить деньги, чем построить бизнес. В планах предпринимателей порой читалось следующее: нужно 20 млн долларов на открытие офиса в Лондоне, но пока ничего нет, кроме идеи. За прошедшие годы профессионализм игроков вырос, рынок развивается с точки зрения качества, но есть еще большой потенциал, куда расти».*

**Дмитрий КАЛАЕВ,**  
директор Акселератора ФРИИ

При этом не стоит бояться, что решение начинающих предпринимателей будет скопировано, ведь одна из важнейших составляющих стартапа – наличие команды и высокая скорость работы, чего нет у корпорации. А если направление окажется для компании стратегическим, с высокой долей вероятности стартаперу будет предложено продать решение, которое корпорация может в дальнейшем развивать самостоятельно, отметил Денис Левченко, начальник управления инноваций X5 Retail Group. Он также уточнил, что в настоящий момент в холдинг внедрено множество стартапов, нацеленных на изменение взаимодействия с сегментом покупателей, но есть дефицит сервисов для цепочки поставок и логистики.

Руководитель Центра цифровых инноваций «Газпром нефти» Владимир Воркачев поддержал коллегу, отметив, что компания активно ищет решения, связанные со сбором и анали-

зом данных из открытых источников для прогнозирования спроса и цен.

### Кульминационные питчи

30 предпринимателей презентовали свои проекты венчурным инвесторам, городскому сообществу и представителям крупных корпораций. Среди петербургских проектов жюри конкурса питчей и участники конференции выбрали наиболее достойных претендентов. Так, стартап Teleitems (роботизированные решения для логистики и ритейла – хранение, выдача и продажа товаров) получил сразу два приза от «Газпром нефти» и X5 Retail Group: как лучший b2b стартап для крупных компаний и лучший стартап для розничной торговли. Представители «Леруа Мерлен» отметили стартап Paradise (его идея в том, что в мобильном приложении пользователь выбирает понравившуюся ему мебель и «примеряет» ее на свою комнату с помощью технологии дополненной

**ФРИИ** входит в число самых активных венчурных фондов Европы по числу сделок, оказывает основателям стартапов образовательную и консалтинговую поддержку.

реальности), назвав его лучшим стартапом в сфере автоматизации ритейла. «Билайн» счел лучшим стартапом в сфере digital experience MoneySend (сервис, упрощающий переводы с карты на карту), а стартап «наЛанч» (организующий питание и доставку обедов в офисы) получил приз зрительских симпатий.

**Миссия ФРИИ** – сделать российский рынок понятным и доступным каждому предпринимателю, желающему начать или расширить свой бизнес в интернете.



УРАЛ ХАЗИЕВ,  
АЛЕКСЕЙ ПОЛУЭКТОВ  
АНАСТАСИЯ ЯЛАНСКАЯ

# КАК ЗАРАБОТАТЬ НА НЕФОРМАЛАХ?

КАК ВЫСТРОИТЬ БИЗНЕС НА АДЕПТАХ АНДЕГРАУНДА? СВОИМИ СЕКРЕТАМИ С «БД» ПОДЕЛИЛИСЬ ДИЗАЙНЕР УРАЛ ХАЗИЕВ, ОДЕВШИЙ МНОГИХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ЗВЕЗД, И ОСНОВАТЕЛЬ СЕТИ МАГАЗИНОВ РОК-АТТРИБУТИКИ АЛЕКСЕЙ ПОЛУЭКТОВ.



**Урал «Джими» ХАЗИЕВ**

ДИЗАЙНЕР



«У меня часто спрашивают, где я постоянно новые темы для косух беру. Придумываю! У меня есть друзья-дизайнеры, у которых одно лекало, они по нему рисуют и собирают одну и ту же куртку. А мне так неинтересно. Я вторую куртку одинаковую сошью – для меня это уже тоска смертельная, нужно разнообразие. Почему никто не пытается форму изменить? Я с косухой – классической вещью – экспериментирую до бесконечности, могу повернуть как угодно».

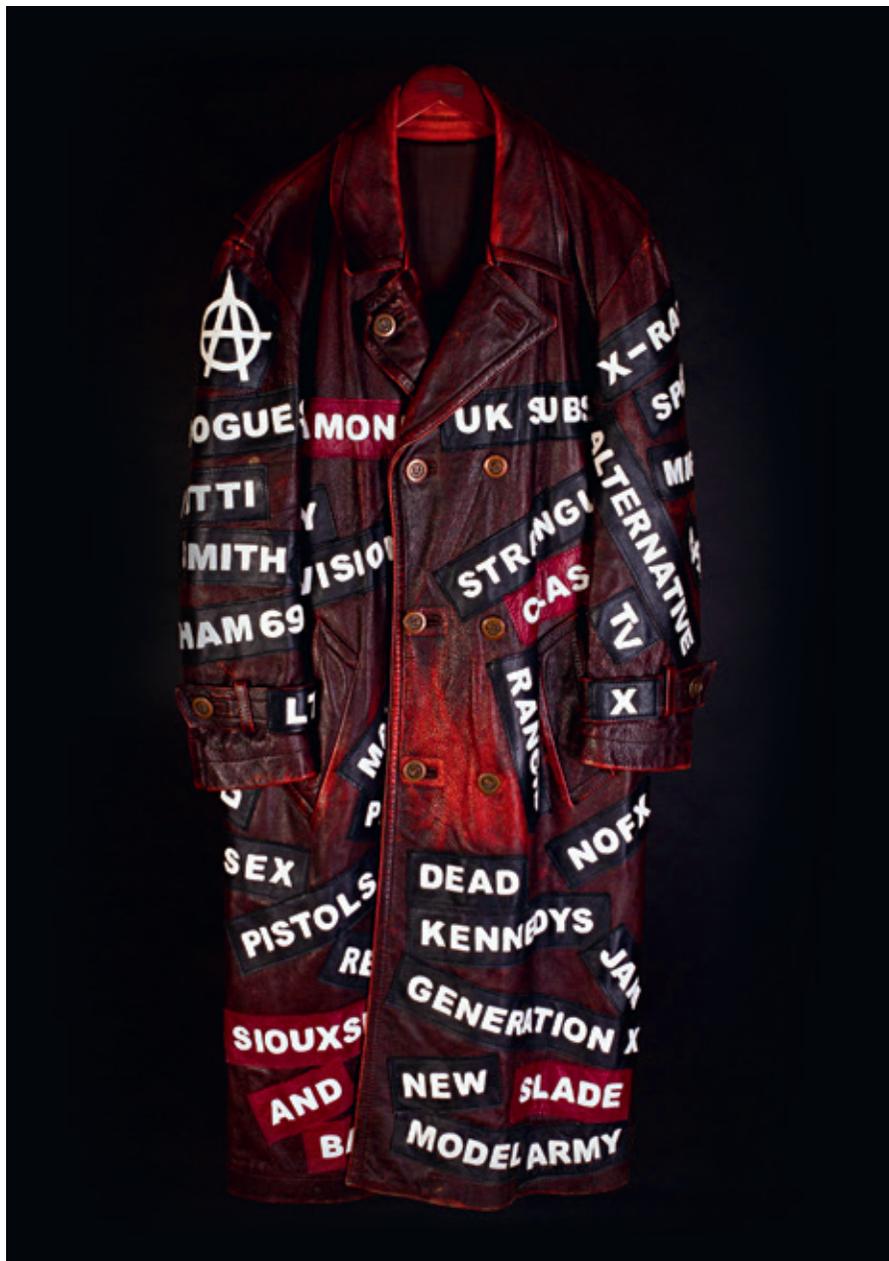
## МАГИЯ КОСУХ

«В конце 1970-х годов я стоял у истоков движения советских хиппи в Уфе, – вспоминает дизайнер Урал «Джими» Хазиев. – Мы пытались как-то украсить свою одежду, расшивая ее до полной неузнаваемости. Потихоньку работа стала затягивать, у меня стали просить что-то сшить другим, позже рокеры подтянулись. Разнообразия в советское время не было, заходишь в магазин – одни серые костюмы висят, а джинсы стоили зарплату инженера».

Дизайн Урал Хазиев изучает с детства. Поскольку его мама работала в кинотеатре, ему удавалось бесплатно ходить на иностранные фильмы еще со школы. Но вместо разгадки интриги итальянского детектива начинающий дизайнер рассматривал автомобили, мебель и одежду, следил, как меняется мода. Костюмы иностранных рокеров изучались по коллекции виниловых пластинок и журналам. Многие отечественные дизайнеры тогда копировали западный дизайн в своих работах, упрощая и приспосабливая его под имеющиеся материалы.

В 1980-х годах Урал Хазиев переехал в Петербург вместе с группой «ДДТ», шил какие-то вещи Юрию Шевчуку. За костюмами начали обращаться рокеры из «Телевизора», «Наутилуса», «Короля и Шута», «Аукцыона» и другие музыканты. Но основной работой была организация концертов Ленинградского рок-клуба – пошивом одежды приходилось заниматься параллельно, в свободное время. Но потом наступил такой момент, когда свое творчество стало интереснее, чем чужое. Бросив все, Урал начал только шить.

«Вначале я снимал квартиры под мастерские, но впоследствии в таких условиях, – рассказывает дизайнер. – В 2010 году арендовал отдельное помещение и закупил оборудование для трикотажа, джинсы, кожи, швейную зигзаг-машину и машинку для обуви. Оборудование очень дорогое и дорожает каждый день: я пользуюсь станками тайландского, японского, немецкого и чешского производства. Например,



новая машинка для меха стоит 200 тысяч руб., японская вышивальная машина стоит вообще полмиллиона. У меня много заказов с вышивкой, но я понимаю, что если взять машинку за 500 тысяч руб., придется оставить другую работу и только вышивать, чтобы окупить ее хотя бы за год. И не факт, что удастся...»

По словам Урала Хазиева, цены на изделия индивидуального пошива в два раза выше, чем на ширпотреб в магазинах. В первую очередь потому, что в России дорого стоят сырье и оборудование. Для изделий используются сочетания разных материалов: кожи, джинсы (недавно появился хороший канал поставки марки Levi's), габардина, меха. Увы, найти в России нужные ткани и фурнитуру – это целое искусство. Например, чтобы собрать приличную косуху, приходится отправляться сначала за кожей, потом на другой конец города за «правильной» молнией (она стоит 4–5 тысяч, примерно во столько же обойдется отрез кожи на жилет), затем в магазин – подбирать кнопки и пряжки. На подготовительный этап тратится 30% времени: чтобы не повторяться, для изделий каждый раз выбираются разные «железки». Порой в пределах Петербурга все необходимые детали не найти, и что-то заказывается в Москве. Все время приходится выдумывать что-то свое, особое, сочетать несочетаемое, иначе приличную вещь не создать.

«Ко мне обычно приходят те, кто хочет заказать что-то нестандартное, – продолжает дизайнер. – Я разрабатываю дизайн любой одежды: куртки, толстовки, шапки, бейсболки, джинсы, сумки, меховые изделия. Вот последний был заказ – женская кожаная куртка с байкерской защитой. Помимо рок-музыкантов, частые клиенты – байкеры. Покупают мотоциклы, а как самим выглядеть, понятия не имеют. Обращаются ко мне, вместе сочиняем образ. В рок-тематике, кстати, очень выгодно делать мерч. Я как-то группе «ДДТ» организовал тур, а на концерте торговал специально сделанной атрибутикой. Собрался тысячный зал, и на сувенирах с символикой «ДДТ» удалось заработать сумму, равнозначную гонорару музыкантов».

При этом Урал Хазиев полагает, что от подобной деятельности не стоит особо ждать денег: на куртку уходит две недели работы, и сколько же она должна стоить, чтобы отбить аренду, материалы и при этом принести прибыль? Тем не менее в последнее время появилось достаточно много молодежи, желающей выделиться из толпы и готовой вкладываться в свой внешний вид. Это позволяет небольшим мастерским развиваться и одевать людей со вкусом.



◆◆◆  
«Если кто-то собирался открыть магазин рок-атрибутики, рекомендую обратиться к профессионалам, посмотреть на опыт уже существующих компаний и попытаться сделать что-то лучше, предложить интересное решение, которое всех удивит и заинтересует».



### Алексей ПОЛУЖТОВ

ВЛАДЕЛЕЦ СЕТИ МАГАЗИНОВ РОК-АТТРИБУТИКИ

## ОТ ПЛАСТИНОК ДО ФЕНЕЧЕК

«До открытия магазина – а мы на рынке уже 8 лет – я занимался (и занимаюсь) музыкой, – говорит владелец сети магазинов рок-атрибутики Алексей Полуэтов. – Всегда с интересом посещал магазины рок-атрибутики, чтобы привезти сувениры друзьям, а заодно пополнить собственную коллекцию. Так постепенно я пришел к мысли, что сам хочу открыть подобный магазин. В голове к тому времени уже был собирательный образ из лучших решений мест, которые довелось посетить. Например, очень понравился подход, когда большая часть товаров находится в открытом доступе, их можно потрогать и померить. Идеи, увиденные в разных уголках страны и не только, я реализовал и довел до собственной концепции».

Идеей концепции стало создание не просто ритейлерской сети, а клуба по интересам, где всех объединяет любовь к музыке. На первых порах владельцу магазина пришлось столкнуться с различными сложностями: новыми и неизведанными для него были логистика, организация продаж через сайт, ведение групп в социальных сетях. Выручила компаньонша, имевшая на тот момент большой опыт управления персоналом и багаж знаний, полученных в компании, где она успела поработать.

«Главные отличия наших магазинов – это постоянное обновление ассортимента, жесткий отбор продукции. Мы помешаны на качестве, – рассказывает Алексей Полуэтов. – Работаем с огромным количеством поставщиков со всего мира: это известные марки, бренды, напрямую или косвенно связанные с альтернативной модой, стритвиром, рок-культурой. Сотрудничаем с музыкантами (поддерживаем местную сцену и занимаемся реализацией их продукции) и с российскими издательскими домами по части музыкаль-

ных биографий, энциклопедий, мемуаров. У нас большой ассортимент коллекционных постеров, виниловых пластинок, изделий из кожи и стали, украшений для пирсинга, много эксклюзивных товаров, не представленных у конкурентов».

Поскольку основа любого магазина – персонал, продавцы рок-атрибутики должны хорошо разбираться в музыке, одежде и аксессуарах. А для того чтобы бизнес приносил прибыль, приходится постоянно обучать их в области SMM, маркетинга во всех его проявлениях, работы с сайтом и внедрения новых технологий.

Все последующие магазины сети открывались для расширения бизнеса. Была организована и франшиза, чтобы такую точку легко было открыть в любом регионе. Необходимые вложения, в зависимости от выбранного пакета, составляют от 150 до 700 тысяч руб., окупаются они, по словам организаторов, за год работы. Среднемесячный доход достигает 200–300 тысяч руб. уже через полгода.

БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ВРЕМЕНИ МЫ ПРОВОДИМ НА РАБОТЕ. ЗАЧАСТУЮ ТРУДОВОЙ КОЛЛЕКТИВ НЕОДНОРОДЕН, И ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ – ЭТО, УВЫ, РЯДОВОЕ ЯВЛЕНИЕ. НА МЕСТЕ СОТРУДНИКА, КОТОРЫЙ ПОСТОЯННО РАЗДРАЖАЕТ, МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ КОЛЛЕГА, НАЧАЛЬНИК ИЛИ ПОДЧИНЕННЫЙ. ЭТО МЕШАЕТ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА РАБОТЕ, ОТНИМАЕТ СИЛЫ И ЭНЕРГИЮ. ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ВЕРНУТЬ КОЛЛЕКТИВ В РАБОЧЕЕ РУСЛО, «БД» ВЫЯСНЯЛ У ПСИХОЛОГОВ – СПЕЦИАЛИСТОВ ПО КАДРАМ.

 PIXABAY.COM /  КРИСТИНА РУДИЧ

# УПРАВЛЕНИЕ ГНЕВОМ

**ПРИЧИНЫ** раздражения всегда можно разделить на явные и непонятные. По оценкам психологов, чаще всего источниками негатива становятся непрофессионализм и глупость, лень и безответственность, лживость, двуличность, эгоизм и высокомерие. Иногда в этот набор вносит вклад обоняние: не терпящее запах духов или сигарет. Раз-

дражают также выскочки, люди, считающие собственное мнение единственно правильным, постоянно спорящие, обижающиеся, грубые и нетактичные. А еще – манера говорить: слишком громко, очень быстро, с дефектами речи. Да и сам способ общения: с излишним сарказмом, неуместным юмором или с постоянными жалобами на жизнь.

Если сотрудник постоянно задает вопросы и поэтому кажется глупым, это не означает, что он таковым является. Возможно, тот, кто спрашивает, просто стремится повысить свой уровень знаний.

**ЧТО ДЕЛАТЬ?** Надо помочь. Раздражение уйдет, если понять, что с каждым разом коллега становится компетентнее.

Лень и безответственность намного хуже: такой коллега тянет весь коллектив назад. Раздражение от этого никогда не пройдет само собой, пока не будет решен конфликт. Обычно с такими быстро расстаются либо заставляют работать как положено, поэтому раздражаться долго не придется. Правда, есть тяжелые случаи, когда ленивый сотрудник – чей-то протез.

**ЧТО ДЕЛАТЬ?** Выход один – абстрагироваться, меньше общаться.



Всегда стоит помнить две вещи: коллеги – это не друзья, а значит, и отношение к ним должно быть равным, нейтральным. Взрослых людей не перевоспитать – можно изменить лишь свое отношение к ним.

Елена Пичугина, руководитель компании «Медиа-сервис», считает, что такая эмоциональная реакция, как раздражение, обычно связана с личными неоправданными ожиданиями. В рабочем процессе они чаще всего возникают в двух ситуациях: когда поручение было дано без четкой инструкции и возникло недопонимание; когда сотрудник не выполняет свою задачу.

**ЧТО ДЕЛАТЬ?** В первом случае достаточно убедиться, что все друг друга поняли. Второй случай сложнее. Необходимо выяснить причину «забастовки». В большинстве случаев они неосознанные. Если такие случаи единичны, лучше принять их как форс-мажор, позволить себе раздражаться и проговорить свои эмоции. Но когда ситуация носит хронический характер, без помощи со стороны разобраться затруднительно.

Неискренние работники ни у кого доверия не вызывают, более того, могут подвести в любой момент. Они опасны интригами и сплетнями, способны испортить имидж любому коллеге и даже начальнику.

**ЧТО ДЕЛАТЬ?** Говорить таким напрямую, что не нравится, ловить на лжи. Вызвать к совести бесполезно, просто стоит осторожнее относиться к мне-



Любые негативные эмоции, в том числе и раздражение, можно устранить физической активностью. Никакие книжки, фильмы и разговоры не отвлекут настолько, чтобы быстро успокоиться. Гораздо результативнее прогулка, пробежка, уборка на столе, в офисе, зарядка. Недаром же существуют и куклы для битья. Принцип тот же – действие.

нию такого коллеги и ко всем его словам, дозировать информацию для него. Уменьшить негативное чувство поможет переключение внимания на какие-то объекты или действия вокруг: отвлечь и снять напряжение может любое, пусть даже короткое, физическое действие: можно пройтись по коридору, заварить кофе, навести порядок на рабочем столе.

Также помогает, что называется, «дать выход гневу», иначе не избежать срывов. Коуч Нина Лукина, эксперт в области коммуникаций, рекомендует устраивать «пятиминутки гнева» намеренно, но не на работе. Позвольте себе высказать все недовольство вслух, поколотите подушку или боксерскую грушу, порвите бумагу – подойдет любой удобный способ. Не нужно пытаться быть железным человеком 24 часа в сутки.

Есть манеры поведения, которые изменить трудно. Упреками и замечаниями скорректировать не получится: можно вызвать только ответное раздражение, в лучшем случае – непонимание.

**ЧТО ДЕЛАТЬ?** Можно коллегу попросить не пользоваться духами, которые вас раздражают, каждый раз призывать говорить тише, внятнее. В некоторых случаях это временно помогает. Но чаще приходится мириться с особенностями коллеги. Чтобы снять раздражение, придется научиться видеть в человеке хорошие черты, манеры, каче-

ства и концентрировать внимание на положительном.

Сотрудники, пытающиеся самоутвердиться за счет других, обычно высокомерны. Высокомерие свойственно людям, неуверенным в себе. Чтобы скрыть свои страхи и сомнения, они надевают маску и пытаются за счет других поднять собственное мнение о себе, а также произвести впечатление на других, поскольку очень зависят от чужого мнения. Эгоизм, в отличие от высокомерия, свойственен всем, но кто-то умело скрывает его, а кто-то не утруждает себя этим.

**ЧТО ДЕЛАТЬ?** Попробовать поставить человека на место. Если есть способность красиво парировать, нужно ее использовать. Обычно это действует отрезвляюще, поскольку ставит неуверенного человека в неловкое положение. Боясь быть осмеянным, он не посмеет в следующий раз рисковать собственным имиджем.

Еще одна категория – нытики – также вызывает большое раздражение в коллективе. Сами же они получают удовольствие от смакования проблем.

**ЧТО ДЕЛАТЬ?** Постараться уходить от разговора, переключать диалог на другую тему, ни в коем случае не поддакивать.

Грубость и нетактичность – распространенные раздражители. Некоторые из их носителей просто не могут иначе себя вести в силу характера и воспитания, другие поступают так намеренно, чтобы унижить коллегу и показать собственное превосходство.

**ЧТО ДЕЛАТЬ?** Иногда, советуют психологи, с такими стоит поговорить на одном языке. Мнение, что нельзя, мол, опускаться до их уровня, не совсем верно, ведь некоторые понимают только гру-

бость. К счастью, врожденных грубиянов немного, и, чтобы не уподобляться им, стоит уходить от споров, не давая возможности втянуть вас в чужую игру. Если слова укололи и раздражение появилось, следует проговорить вслух все, что не нравится. И прежде чем дать волю гневу, посчитать про себя до десяти и сделать два-три глубоких вдоха.

Маркетинг-директор школы английского языка Маргарита Кашуба, исходя из собственного опыта, советует проговаривать свои эмоции. Начинайте фразу с местоимений «я, мне», а не «он, ему», чтобы не поддаваться соблазну снова переключиться с себя на другого. Это поможет окончательно справиться с эмоциями и включить голову.

## ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ СМЕСТИТЬ ФОКУС РАЗДРАЖЕНИЯ С СОТРУДНИКА НА САМУ ЭМОЦИЮ И ЕЕ ПРИЧИНЫ:

- *Что на самом деле означает для меня эта ситуация?*
- *О чем она мне говорит?*
- *Что в ней есть полезного для меня?*

Если отдельные сотрудники вызывают раздражение, это не означает, что от них надо тут же избавиться. Как утверждает коуч Ирина Фьелльнер Патлах, умение понять, что ты раздражен – важный и первый шаг к выходу из этого состояния. Раздражение и раздражительность говорят больше о тех, кто их испытывает, чем о тех, к кому они обращены. Как любая «деструктивная эмоция», раздражение – маркер зоны роста для каждого, кто его испытывает, признак уязвимости, непонимания своих эмоций и недостаточного владения ими. Чаще всего мы раздражаемся в ситуациях, когда находимся в стрессе: устали, взволнованы, приняли неверное решение, не хотим нести ответственность, сгибаемся под ее грузом, не получаем того, что хотели.

Умение опознать свое раздражение необходимо для обретения спокойствия. Важно понимать, как раздражение проявляется, что его может вызвать. В этом может помочь знание себя, своих реакций, сильных и слабых сторон.



Пример красивого парирования откровенного хамства был продемонстрирован английскими пилотами гражданской авиации в 1960-х годах. Тогда авиадиспетчеры аэропорта Дрезден славились самым скверным характером. Как-то раз пилоты английского пассажирского лайнера запросили разрешение на посадку и получили его. При этом диспетчер указал, что им надлежит посадить борт на полосу В2. Пилот, принявший указание диспетчера, уточнил у последнего, какая именно из полос – В2. Диспетчер вышел из себя, выдав в открытый эфир (который слушали другие пилоты, диспетчеры и просто радиолюбители) тираду по поводу всей английской авиации в целом и данного экипажа в частности. Она заканчивалась словами: «Понабирают всяких недоумков на международные линии, а они отродясь в Дрездене не были». Выдержав небольшую паузу, английский пилот, также в открытый эфир, спокойно и задумчиво произнес: «Ну, почему же не был, бывал в 1944 и начале 1945 года, только вот... я не садился. Я тогда служил на бомбардировщике Королевских ВВС».

# БЕЗОПАСНОСТЬ CRM: СЛОМАТЬ НЕЛЬЗЯ РАБОТАТЬ

«СТОИТ УСТАНОВИТЬ CRM, И МЕНЕДЖЕРЫ ПО ПРОДАЖАМ СТАНУТ ВЫДАВАТЬ ФАНТАСТИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, А ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ РЕЗКО ПОЙДЕТ В ГОРУ», – ПОДОБНЫЕ УТВЕРЖДЕНИЯ ВСЕ ЧАЩЕ ЗВУЧАТ НА СЕМИНАРАХ И КОНФЕРЕНЦИЯХ ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА. НАСКОЛЬКО СУЩЕСТВЕННО ЭТИ СИСТЕМЫ ОБЛЕГЧАЮТ РАБОТУ СОТРУДНИКОВ И ПОВЫШАЮТ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ? ЧТО ОНИ ИЗ СЕБЯ ПРЕДСТАВЛЯЮТ И КАКИЕ УГРОЗЫ НЕСУТ? КОРРЕСПОНДЕНТ «БИЗНЕС ДНЕВНИКА» ОБРАТИЛСЯ С ЭТИМИ ВОПРОСАМИ К СПЕЦИАЛИСТАМ.

ИЛЛЮСТРАЦИЯ: \_ИНТЕРПРЕСС / \_КРИСТИНА РУДИЧ

## Все «досье» в одной корзине

CRM-системы (Customer Relationship Management) – это инструмент, автоматизирующий взаимодействие компании с покупателями ее товаров и услуг.

Системы одинаково востребованы в B2B и B2C-сегментах, при этом сами решения для разных отраслей и компаний могут существенно различаться. Система взаимодействия с клиентами сочетает в себе черты картотеки, в которой имеется «досье» на каждого клиента, и планировщика задач с аналитической платформой. Она хранит все данные о взаимодействиях с клиентом с момента первого обращения, а также позволяет контролировать эффективность работы персонала. Каждый звонок, электронное письмо и обращение через мессенджер фиксируются и позволяют судить о действиях сотрудника: выполняет ли он шаги, предусмотренные воронкой продаж (алгоритмом взаимодействия).

Еще один плюс использования CRM в том, что при увольнении, например, менеджера по продажам наработанные им контакты и информация не пропадают, а передаются преемнику. А отсутствие путаницы при приеме и выполнении заказа повышает лояльность клиентов.

Прежде всего, CRM-системы нужны владельцу бизнеса: с их помощью можно удерживать клиентов, имея под рукой доступную информацию о них. Можно экономить время на постановку целей, контроль за персоналом и формирование отчетности. А с полученной аналитикой гораздо легче планировать бюджет. Есть и польза для сотрудников: у них появляется

помощник, напоминающий об исходящих и входящих звонках, текущих задачах, что в конечном счете повышает результативность.

## Угрозы извне и внутри

«Согласно данным исследований, объем рынка CRM уже составляет свыше 36 млрд долларов и, более того, продолжит расти: в 2018 году реализация таких решений превысит отметку в 45 млрд долларов. Однако данные системы часто подвергаются атакам, что влечет за собой как репутационные, так и финансовые потери», – говорит Максим Михайлов, директор по обслуживанию ИТ-компаний NEIRIKA.

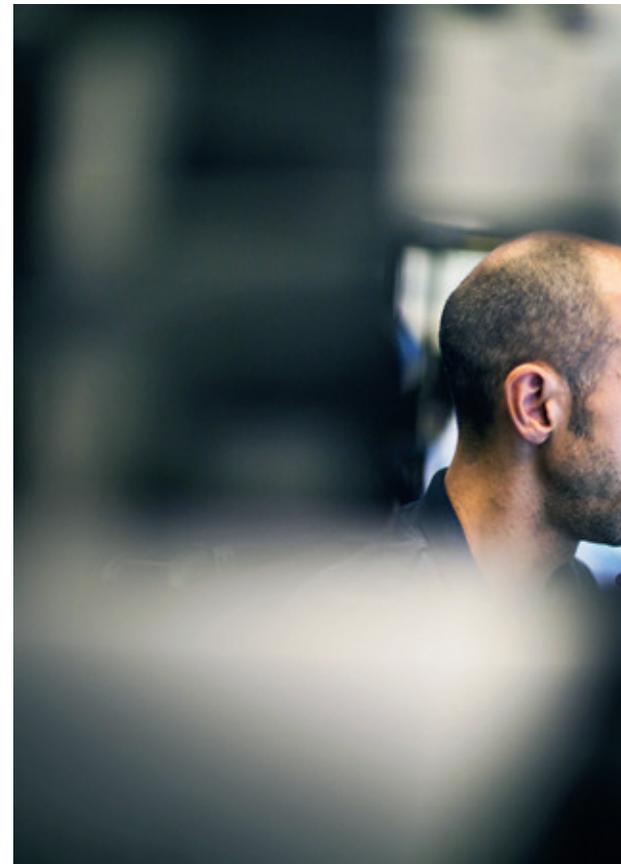
Злоумышленников интересуют содержащиеся в системе конфиденциальные данные, которые можно продать или использовать. Например, телефонная база лиц, принимающих решения в компаниях.

«Конечно, для малого бизнеса потянуть крутые системы безопасности достаточно тяжело, однако даже простые решетки на окнах могут снизить риск потери базы клиентов и, собственно, самого компьютера», – рекомендует Олеся Генне, специалист ЧОУ ДПО «Центр предпринимательских рисков».

Стоит позаботиться и о другой механической защите. Это роллеты, надежные двери с прочными замками или чиповым входным механизмом, рабочая противопожарная система, жесткий контроль допуска. Усилят бдительность системы видеонаблюдения и сигнализации, ИБП для надежного окончания работы техники при аварии в электросетях. Не сто-

Эксперты советуют хранить базы данных на обособленных серверах – не обязательно физически (можно арендовать облако), но желательно в иностранной юрисдикции, поскольку в России, уверяют специалисты, есть риск доступа через административный ресурс.

Настройки приватности, шифрование трафика и прочие детали требуют индивидуального подхода (для понимания потребностей и внедрения серверных решений пригодится толковый админ).



*Информация стоит дорого, поэтому картотека CRM нередко оказывается заманчивой целью для злоумышленников, старающихся атаковать ее как снаружи, так и изнутри».*

**Сергей ТРУХАЧЕВ,**  
руководитель блока специальных сервисов  
группы компаний Softline

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ РАСПРОСТРАНЕННЫХ CRM-СИСТЕМ ВКЛЮЧАЮТ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПРОДАЖ, ВЕДЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ, УЧЕТ СДЕЛОК, ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЙСТВИЙ, АВТОМАТИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА, СОСТАВЛЕНИЕ СТАТИСТИКИ ПРОДАЖ И АУДИТОРИИ, А ТАКЖЕ АНАЛИЗ ЭТИХ ДАННЫХ.

ит забывать и административные средства: организацию регламентированных правил работы и инструкций для персонала, обучение сотрудников защите информации и прочие способы повышения ответственности. Стоит подписывать договор о неразглашении конфиденциальной информации с каждым штатным и даже внештатным сотрудником, который имеет любой доступ к засекреченным сведениям компании. В случае нарушения договора виновник соразмерно причиненному вреду привлекается к ответственности.

### Шифровки и донесения

Безопасность работы CRM начинается с выбора администратора: поскольку именно у него есть полный доступ к базам и настройкам, это самое важное звено. Доверяйте доступ только проверенному сотруднику, которого вы надежно контролируете,



и, конечно, опасайтесь дешевой рабочей силы «на удаленке».

Платформа системы должна быть самописной, поскольку невозможно предугадать, какие дыры появятся у «коробочных» продуктов при очередном обновлении (самостоятельные правки в их код не внести, нужного функционала на лету не добавить, какие там открыты доступы, неизвестно). Самописный вариант тоже должен контролироваться в процессе подготовки. Лучше, чтобы разрабатывало и обслуживало систему конкретное лицо (не компания), а перед запуском независимая сторона прове-



*Дисциплина внесения записей и ведения данных – это точный алгоритм, в котором невозможно запутаться. Кто, что и в каких случаях пишет, какими формулировками пользуется, какие кнопки нажимает. Необходимо отслеживать изменения в течение дня и вовремя реагировать на подозрительную активность, а при выявлении задавать уточняющие вопросы. У сотрудника будет меньше дурных мыслей, если он знает, что его действия видны. И помните, нельзя закрыться от всех угроз на свете, но можно сделать так, что предполагаемая выгода от взлома будет ниже затрат на него».*

Андрей ЗИМИН, предприниматель

После внедрения CRM наблюдается рост следующих показателей:

улучшение отношений с клиентом – на

74%,

рост продаж – на

65%,

экономия времени – на

47%,

удержание клиентов – на

47%,

рост выручки – на

41%

(ПО ИССЛЕДОВАНИЯМ ECOMMERCE CRM SOFTWARE)

Малый бизнес использует CRM для e-mail маркетинга в 60% случаев.

ла аудит кода, указав на уязвимости. При грамотном подходе это окажется не дороже готовых решений.

«Нельзя не учитывать требования законодательства, в частности, 242-ФЗ в части хранения баз персональных данных в РФ. При использовании облачных CRM важно знать, где хранятся данные, – если хостинг не российский, необходимо получать согласия субъектов на обработку персональных данных», – объясняет Яков Гродзенский, руководитель отдела информационной безопасности компании «Системный софт».

Подавитель сети – еще один помощник, обеспечивающий эффективную защиту информации: при выявлении попытки несанкционированного доступа (взлома) сеть компании выключается для предупреждения повреждения/копирования данных. Применяются программы, отслеживающие и фиксирующие подключение к сторонним сетям, осуществляющие контроль вывода данных на внешние устройства памяти или в интернет. При обнаружении выгрузки конфиденциальной информации система сигнализирует об этом администратору и собственнику.

«В дополнение к ограничению прав доступа, как правило, применяются DLP-решения, позволяющие не просто фиксировать факт утечки информации или попытки кражи данных, но и предотвращать такие попытки на ранних стадиях, анализируя действия и выявляя подозрительную активность пользователей», – говорит Сергей Трухачев.

### Главная уязвимость

Настоящая безопасность заключается не столько в технических решениях, сколько в контроле за персоналом, ведь любую защиту можно обойти че-

рез «прокладку» между стулом и монитором. Чтобы избежать этого, необходимо максимально исключить человеческий фактор.

Стоит разграничить в системе права сотрудников согласно их ролям в организации. Рекомендуется защищать доступ через индивидуальные логин и пароль не только к CRM-системе, но и к компьютерам пользователей.

Пароли административному персоналу лучше изменять еженедельно, а также производить обновление всех паролей после увольнения имевших доступ к системе сотрудников. Если работа не подразумевает разъездного характера, стоит ограничить вход разрешенными IP-адресами, например, из офиса или дома руководителя. Для обеспечения мобильности можно привязывать «учетки» к конкретным устройствам.

Также разумно применять способ двухфакторной аутентификации абонента при входе в сеть (при введении учетных данных сотрудник получает на мобильное устройство код доступа).

**P.S.** Во время подготовки материала произошла показательная история с одним из крупных отелей Петербурга. В результате хакерской атаки была взломана система бронирования, и номера оказались выставлены на продажу по бросовой цене – 70 руб. за сутки. К моменту, когда брешь в системе была обнаружена и устранена, тысячи пользователей успели забронировать проживание на несколько месяцев вперед. Юридической службе гостиницы пришлось приложить немало усилий, чтобы уладить ситуацию с наименьшими репутационными и финансовыми потерями.

**ГЛАВНЫЕ УГРОЗЫ** информационной безопасности бизнеса: ● НЕДОПУСТИМЫЕ ДЕЙСТВИЯ СОТРУДНИКОВ; ● ПОТЕРЯ ДАННЫХ КЛИЕНТОВ; ● АТАКИ НА РАБОТУ СИСТЕМЫ; ● НИЗКОЕ КАЧЕСТВО ПО; ● МОШЕННИЧЕСТВО С ЭЛЕКТРОННЫМИ ДОКУМЕНТАМИ; ● КРАЖА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ.

(ПО ИССЛЕДОВАНИЯМ ECOMMERCE CRM SOFTWARE)

# СЕКРЕТ БУФЕТА

*Одни люди находят свое место в жизни еще в юности. Другие не находят его никогда. А вот Вера Рунова нашла свое призвание уже на пенсии, в 61 год.*

AVIP-SPB.RU / МАРИНА АЛЕКСЕЕВА



ЭТО не единственный парадокс в жизни Веры Михайловны, которая сумела создать в Народном доме Ассоциации ветеранов, инвалидов и пенсионеров Санкт-Петербурга (АВИП) такой буфет, что нет отбоя от посетителей, в том числе и знаменитых.

Главный парадокс заключается в том, что готовить она научилась поздно и даже не могла предположить, что это станет главным делом ее жизни.

*Когда я восемнадцатилетней девчонкой вышла замуж, то даже не знала, с какого бока подойти к плите. Однажды случайно услышала, как свекровь кому-то жаловалась: невестка, де, ей досталась неумелая».*

Вера РУНОВА

■■■  
В планах предпринимательницы – развивать бизнес. Уже сейчас она выполняет заказы друзей и знакомых: например, на партиюпельменей или на накрытие свадебного стола.

В будущем планирует поставить дело на профессиональную основу и создать что-то вроде социального кейтеринга под девизом «вкусно – не обязательно дорого», а также организовать доставку еды в формате стола заказов. А чтобы реализовать эту новую идею, она собирается взять на работу еще одну помощницу – на данный момент идет кастинг.

Слова эти задели, и Вера стала потихоньку приглядываться к тому, как готовила свекровь – кстати, профессиональный повар – и набираться опыта. Тем более что семья росла, появились дети, и всех надо было кормить.

Однако связывать будущее с кулинарией Вера не собиралась. Она закончила строительный институт, работала по специальности. И, возможно, так бы и продолжала, если бы не пресловутые 90-е. Организации вокруг Руновой сыпались как карточный домик, строительство замерло, зарплату не платили – нужно было думать о том, где заработать денег. Пошла в общепит. Но вскоре поняла, что работать на потоке – это не для нее. «Мне даже как-то замечание сделали, что в котлетах слишком много мяса», – улыбается Вера Михайловна.

После этого она устроилась помощницей по хозяйству в семью. Хозяева, как говорит Вера, попались интеллигентные, даже кое-чему ее научили: «Помню, хозяйка наставляла: лучше купить немного, но чтобы все было качественное и вкусное».

Эти уроки она запомнила на всю жизнь. И теперь признается: может, ее стряпня так нравится потому, что она использует только самые лучшие продукты.

Еще один «кулинарный» секрет – это хорошее настроение при готовке и доброжелательное отношение ко всем посетителям: «Если мне нездоровится или неможется, я и браться за это не буду. Отдохну – тогда и за работу возьмусь».

Не имея профессионального образования в сфере общепита, Вера Рунова поначалу решила следовать интуиции. И предложила несколько видов разных салатов тестовой группе посетителей, чтобы определить лучшие. Получившие одобрение теперь стоят у нее на прилавке.

У Веры Михайловны много постоянных клиентов. Например, актер Сергей Рост, однажды отобедав у нее, теперь заходит практически ежедневно. Часто бывает в буфете и актриса Александра Самохина. Всего же за день перекусить сюда приходит до трехсот желающих.

Вложения в буфет давно окупились и приносят прибыль. Если до прихода сюда Веры Руновой ежедневная выручка составляла 500 руб., то через несколько месяцев уже достигала 12 тысяч. Такой финансовый успех позволил Вере Михайловне принять на работу помощника.

А вот о заслуженном отдыхе Вера Рунова не думает совсем. Говорит, дома сидеть скучно, надо обязательно работать!

# Fisher-Price™

## Купайтесь без слёз!

Детские мочалки Fisher Price для ванной "Веселый львенок" и "Веселый крокодил" изготовлены из натурального хлопка, имеют мягкую, ворсистую поверхность. В наборы входят наборы по 6 мелков для рисования в пластиковой упаковке. Следы от мелков без труда смываются теплой водой.



10018

10019



10017\*\*

10016\*\*

10015\*\*

©2018 Mattel. All Rights Reserved.\*

\*©2018 Маттел. Все права защищены.

\*\*Названия наборов: Весёлый пазл, Весёлая раскраска, Мой маленький город.

Наборы для игры в ванной Fisher Price "Funny puzzle", "Dressing room" и "My small town" изготовлены из эластичного, гипоаллергенного материала. При намачивании фигурки легко приклеиваются и отклеиваются от кафеля. Форма игрушек идеальна для маленьких ручек. Всё упаковано в удобную сумку-сетку на присосках, которую тоже можно прикрепить к стенке.

Ищите в торговых сетях и интернет-магазинах Санкт-Петербурга.

реклама

 **Балтик**стм

Приём заказов у юридических лиц. ООО «ГКЦ Балтик», 192019, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Фаянсовая, д. 26  
+7(812) 335-20-80 balticstm.ru sales@balticstm.ru  
ОГРН 1027806056090

# БРОДВЕЙСКИЕ АМБИЦИИ ПЕТЕРБУРГА

НАЧАВШИЙСЯ ТЕАТРАЛЬНЫЙ СЕЗОН 2018–2019 ГГ. ОКАЗАЛСЯ БОГАТ НА ПРЕМЬЕРЫ, ЗАМЕТНОЕ МЕСТО В РЯДУ КОТОРЫХ ЗАНИМАЮТ МЮЗИКЛЫ. КАКИЕ ИЗ НИХ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫ И ПОЧЕМУ? И ВООБЩЕ, ВОЗМОЖНО ЛИ СОВМЕСТИТЬ ТВОРЧЕСТВО И ФИНАНСОВЫЙ УСПЕХ?



📰 ПРЕСС-СЛУЖБА:

ТЕАТРА «МЮЗИК-ХОЛЛ»,  
ТЕАТРА МУЗЫКАЛЬНОЙ КОМЕДИИ,  
ТЕАТРА «ЛДМ. НОВАЯ СЦЕНА»

✍️ МАРИНА АЛЕКСЕЕВА

ПЕРВЫМ в сезоне стартовал мюзикл «Великий Гэтсби» в театре «Мюзик-Холл», поставленный по одноименному роману Фрэнсиса Скотта Фицджеральда.

«Фицджеральд написал произведение в 1925 г., находясь в зените своей славы. В романе чувствуется атмосфера молодости, ощущение того, что все возможно. Автор назвал время, в которое жил, “веком джаза”. Мы постарались передать это мироощущение в нашем музыкальном произведении», – рассказала директор театра «Мюзик-Холл» Юлия Стрижак.

На сегодняшний момент известно много интерпретаций романа «Великий Гэтсби», однако «Мюзик-Холл» впервые в России представляет известное литературное произведение в виде мюзикла. За музыкальную часть отвечает петербург-

ский композитор Владимир Баскин, автор музыки к мюзиклам «Портрет Дориана Грея» и «Алиса в стране чудес», которые с большим успехом идут на сцене театра «Мюзик-Холл».

В конце октября свою сценическую жизнь в театре Музыкальной комедии начал мюзикл знаменитого американского композитора Коула Портера «Канкан». Действие в нем происходит в конце XIX в. в самом сердце богемной жизни Парижа – на Монмартре, где владелица небольшого кафе Симона Писташ каждый вечер развлекает публику скандальным, но очень популярным канканом. Впервые этот мюзикл был поставлен на Бродвее в 1953 г. и имел оглушительный успех. Он даже был экранизирован и номинирован на кинопремию «Оскар». Над российской постановкой спектакля работала хо-

рошо знакомая зрителям по мюзиклам «Джекилл & Хайд» и «Граф Монте-Кристо» творческая команда: режиссер-постановщик Миклош Габор Кереньи (KERO) и музыкальный руководитель и дирижер Алексей Нефёдов.

Постановщики подготовили немало сюрпризов. Для полного погружения в атмосферу французского кабаре часть театрального действия происходит в зале. Так каждый присутствующий сможет почувствовать себя не просто зрителем, а непосредственным участником спектакля и гостем показанного там кафе.

В начале ноября состоится еще одна громкая премьера, также обещающая сюрпризы. Речь идет о театре «ЛДМ. Новая сцена», где покажут хоррор-мюзикл «Лолита». Эксперты предрекают ему успех, ведь постановщики уже успели заинтриго-

вать публику. И дело тут не только в рассказе английской писательницы Кристины Ханкок «Лолита 1916», сюжет которого основан на реальных событиях, но и в обещанной авторами интриге. Изучив по архивным документам историю трагической гибели Григория Распутина, они намерены представить свое видение событий, повлекших за собой смутные времена и крушение царского режима в России.

«Мы делаем первый в России хоррор-мюзикл, – комментирует генеральный продюсер и автор либретто Ирина Афанасьева. – Будет ли он скандальный и что может произойти, я не знаю, но могу сказать точно: музыка божественная! Это совершенно грандиозный проект. Мы никогда не работали в жанре хоррор, но мне этот жанр ближе, чем комедийный. Почему мы решили сделать мюзикл в жанре хоррор? Ответ прост – сейчас нет ни одного хорошего».

Конечно, говорить о долгосрочном присутствии этих спектаклей в репертуаре и тем более об их дальнейшей судьбе еще рано, но очевидно одно: мюзиклы пользуются популярностью у зрителей. И, по прогнозам экспертов, спрос на них в обозримом будущем едва ли станет меньше.

### Спрос и предложение

Одним из самых успешных, а значит, и кассовых стал мюзикл «Бал вампиров» в театре Музкомедии. Этот спектакль был показан более трехсот раз и востребован до сих пор. Его демонстрировали в разных городах, особенно долго он «гостил» в Москве, но обязательно возвращался на родину: по просьбам зрителей (как говорят) и для упрочения финансового положения театра (о чем не любят распространяться).

«Почему этот мюзикл востребован до сих пор? Это вопрос к зрителям, которые хотят его видеть. Могут только сказать, что

затраты на его постановку окупились», – объясняет директор театра Музыкальной комедии Юрий Шварцкопф.

В театре «ЛДМ» самые посещаемые спектакли – «Демон Онегина» и «Мастер и Маргарита».

«Я бы не стала выстраивать мюзиклы по ранжиру. Но если все-таки это делать, то после названных спектаклей на втором месте будет «Оскар и Розовая дама. Письма к Богу», на третьем – «Чудо-Юдо». Причина такой расстановки – экономическая составляющая, ведь билеты на детские спектакли и спектакли для семейного просмотра недорогие», – говорит Ирина Афанасьева.

Впрочем, нельзя сказать, что залы на мюзиклах в театре «Мюзик-Холл» испытывают недостаток в зрителях, будь то давно идущие «Опасные связи», «Мэри Поппинс с нами» или «Винни Пух и все-все-все».

### Срок давности

Цена билета на спектакли театра «ЛДМ. Новая сцена» варьируется от 500 до 1 000 руб. на детские мюзиклы и от 1 500 до 5 000 руб. – на взрослые. За максимальную сумму вам предложат более комфортное расположение, широкий проход и отличную видимость. «Столиков не предлагаем. У нас – театр!» – гневно обрывает намеки Ирина Афанасьева.

В театре «Мюзик-Холл» цены чуть ниже. На взрослые спектакли они составляют 600 – 2 300 руб., на детские – 500 – 1 500 руб.

В театре Музыкальной комедии стоимость билетов примерно такая же, как в «ЛДМ». В среднем она колеблется от 400 до 3 500 руб. Все зависит от срока давности премьеры: посещение новых спектаклей стоит подороже, тех, что в репертуаре несколько сезонов, подешевле.

▶▶▶ ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 26



**Юрий ШВАРЦКОПФ**

ДИРЕКТОР ТЕАТРА  
МУЗЫКАЛЬНОЙ  
КОМЕДИИ



*Если говорить о мюзикле как о жанре и перспективах его развития в России, то прежде всего я бы отметил, что рынок мюзиклов – развивающийся, и развивающийся очень активно. Единственное, я мог бы еще добавить, что на сегодняшний день российский мюзикл по всему комплексу – по драматургии и по музыке – к сожалению, отличается от европейского и тем более американского как жигули от хорошей машины».*



**Ирина АФАНАСЬЕВА**

РУКОВОДИТЕЛЬ ТЕАТРА  
«ЛДМ. НОВАЯ СЦЕНА»



*В Нью-Йорке на Бродвее 150 театров, а желающих попасть туда тысячи. Но в театрах выживают только эффективные, экономически крепкие, самые талантливые постановки. В нашем городе сегодня примерно 50 театров. И я мечтаю о том, чтобы в них шли только самые лучшие спектакли. Потому что только тогда Петербург станет Бродвеем».*



**Фабио МАСТРАНДЖЕЛО**

ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ  
РУКОВОДИТЕЛЬ  
ТЕАТРА «МЮЗИК-ХОЛЛ»



*Культура мюзиклов хорошо развита в США, Великобритании, Европе, где накоплен большой опыт подобных постановок. В России мюзикл не самый распространенный жанр, но ситуация постепенно меняется».*





»» ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 25

В предпраздничные и в праздничные дни цены на билеты могут быть выше. Например, для того же «Бала вампиров» 31 декабря максимальная стоимость составляла 5 500 руб.

### Франшиза или собственность?

По словам главных петербургских менеджеров, средств с прокатов мюзиклов (то есть денег, полученных от продажи билетов) вполне достаточно для того, чтобы не только окупить затраты, но еще и заработать.

«Последующие спектакли делаются на те деньги, которые зарабатываются», – утверждает Ирина Афанасьева.

«По самым скромным подсчетам, расходы на постановочную часть (материальное оформление спектакля) составляют от одного до полутора миллионов у.е.», – говорит Юрий Шварцкопф. Если к работе над спектаклем привлекаются приглашенные режиссеры, то постановка обходится дороже.

У театра Музкомедии действительно богатый опыт привлечения режиссеров. Одним из первых, кто поставил на этой сцене мюзикл, был Марк Розовский (спектакль «Милый друг»). Кроме него были режиссер из Польши Войцех Кемпчински («Аладдин»), американец Уоррен Карлайл («Чаплин»), Корнелиус Балтус («Бал вампиров» и «Голливудская дива»).

«Услуги каждого из режиссеров стоят по-разному. Если говорить о Миклоше Габоре Кереньи, который сделал для нас «Джекилл & Хайд» и «Граф Монте-Кристо», то приглашая его на постановку, я не сомневался, что он сделает свое дело хорошо. И это мнение не только мое, но и авторов мюзиклов. В первую очередь композитора Фрэнка Уайлдхорна», – подчеркивает Юрий Шварцкопф.

Ирина Афанасьева такой взгляд на приглашенных режиссеров разделяет, а вот идея франшизы ей не нравится.

«У нас нет никаких франшиз, мы все делаем сами. Это значит, что мы можем отправить наш проект в любую страну мира, мы собственники», – говорит она. И в то же время отмечает, что франшизные спектакли в театре Музкомедии очень хороши: «Это мюзиклы абсолютно бродвейского уровня».

Исключительно собственными силами обходится и театр «Мюзик-Холл», где сотрудники скромно говорят, что они только в самом начале пути. Между тем созданный здесь мюзикл «Портрет Дориана Грея» номинирован на главную петербургскую награду – «Золотой Софит».

### Немного экономики

По мнению экспертов, средний срок окупаемости мюзиклов составляет от 9 месяцев до двух лет. Бывает и больше.

«Думаю, что «Лолита» будет окупать-

Самые дорогие билеты – на «Бал вампиров», до

**5 000**

руб.,

причем достать их до сих пор крайне сложно.

Объединяет все эти театры не только средняя стоимость билетов, но и заполняемость залов. Она составляет

**75%–  
85%,**

что считается отличным показателем.

ся года два, потому что это очень дорогой спектакль», – считает Ирина Афанасьева. И дает краткий урок экономики: «Есть понятия “операционная и инвестиционная смета”. Операционная смета – это стоимость одного спектакля, а инвестиционная – то количество денег, которое тратится на его производство. И чем выше эти сметы, тем дольше они окупаются. Я этому училась в Америке, на Бродвее. А многие не учитывают этих затрат, и потому их проекты не выживают».

В качестве примера она приводит знаменитый проект Ильи Олейникова «Пророк» – своеобразную интерпретацию притчи о блудном сыне. В эту масштабную постановку, музыку к которой он написал сам, актер вложил все свои средства, но она оказалась убыточной.

Не выжил, несмотря на качественную работу, и другой петербургский мюзикл – «Две стрелы», хотя посещаемость этого спектакля была неплохой. Зато рок-мюзикл «Todd», в основу сюжета которого легла лондонская история XVII века о бродяге Суинни Тодде, живет уже много лет. У него, как и у «Двух стрел», небольшой бюджет и скромные декорации. Однако на протяжении вот уже пяти лет он не испытывает недостатка в публике и не сходит с афиш Петербурга. Возможно, объясняют специалисты, магия кроется в том, что спектакль идет под живое музыкальное сопровождение от музыкантов группы «Король и Шут».



**«РЕЦЕПТ» СОЗДАНИЯ УСПЕШНОГО МЮЗИКЛА, КОТОРЫЙ ОКУПИЛ БЫ ВЛОЖЕННЫЕ В НЕГО СРЕДСТВА, ТАКОВ: ХОРОШО НАПИСАННЫЙ СЦЕНАРИЙ И ТАЛАНТЛИВАЯ МУЗЫКА, ПРАВИЛЬНЫЙ КАСТИНГ И ИНТЕРЕСНАЯ ХОРЕОГРАФИЯ, КРАСИВЫЕ КОСТЮМЫ И ДЕКОРАЦИИ, ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО СВЕТА И, КОНЕЧНО, АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА, КОТОРАЯ БУДЕТ ИНТЕРЕСНА ПУБЛИКЕ.**

# Barbie™

Подарки для девочек  
к празднику!



98215905



9821582



©2018 Mattel. All Rights Reserved.\*

\*©2018 Маттел. Все права защищены.

Ищите в торговых сетях и интернет-магазинах Санкт-Петербурга.

**Балтик**стм

Приём заказов у юридических лиц. ООО «ГКЦ Балтик», 192019, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Фаянсовая, д. 26

+7(812) 335-20-80 balticstm.ru sales@balticstm.ru ОГРН 1027806056090

# ДО ЧЕГО ДОКАТИЛАСЬ БУРЖУАЗИЯ

ЖИЗНЬ ПЕТЕРБУРГА КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX ВВ. СТАНОВИЛАСЬ ВСЕ БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНОЙ – НЕ В СМЫСЛЕ ПОЛИТИКИ, А В СМЫСЛЕ ФОРМИРОВАНИЯ ШИРОКОГО СЛОЯ СРЕДНЕГО КЛАССА, СОСТОЯВШЕГО ИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ИНТЕЛЛИГЕНЦИИ И ЧИНОВНИЧЕСТВА. ДЛЯ НИХ И РАЗВЛЕЧЕНИЯ ТРЕБОВАЛИСЬ НЕСКОЛЬКО МЕНЕЕ ПОМПЕЗНЫЕ, ЧЕМ ИМПЕРАТОРСКИЕ ТЕАТРЫ.

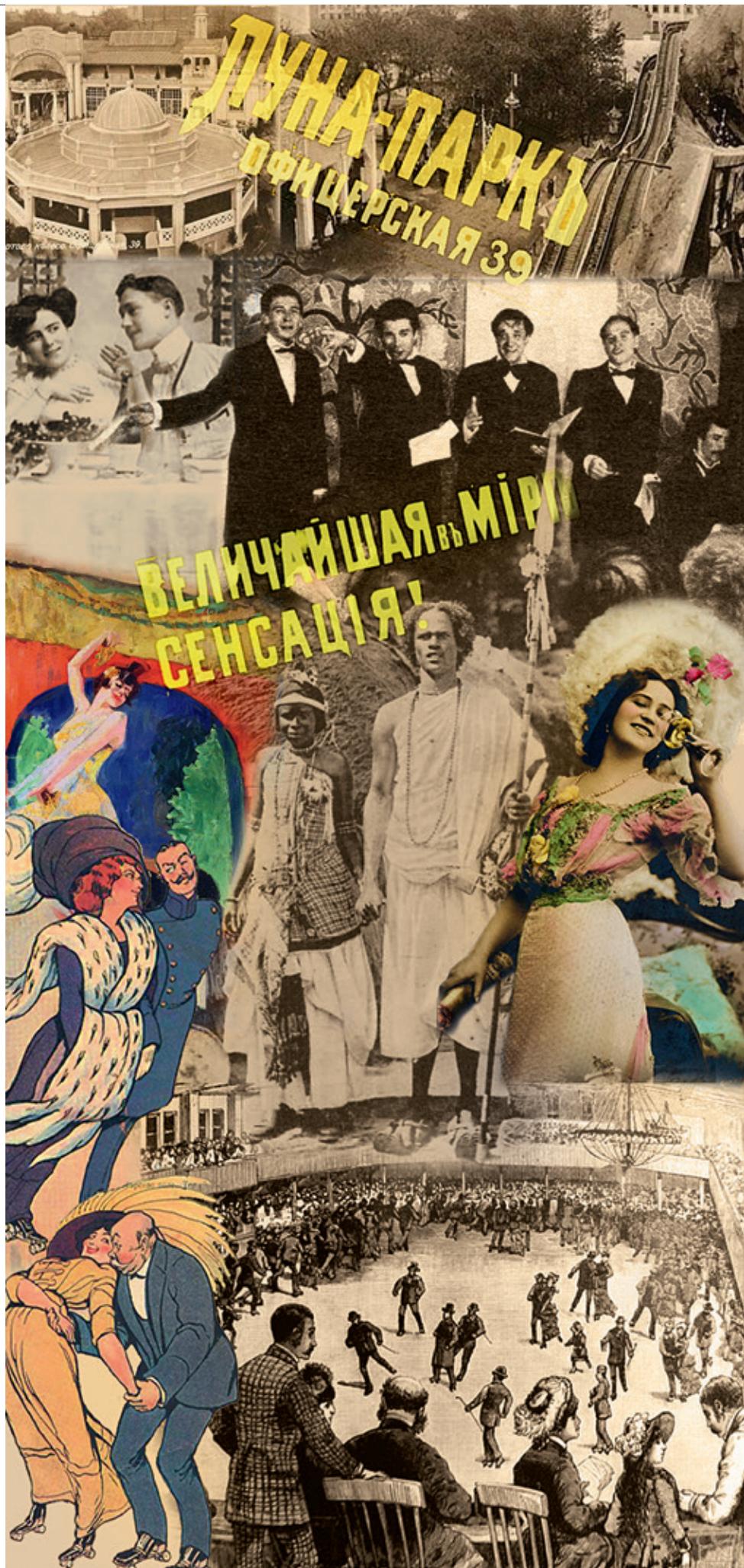
## Луна-парк с сомалийцами

Театр, безусловно, оставался стержнем всей культурной жизни столицы империи, но эта тема совершенно необъятна для небольшого обзора, поэтому остановимся на остальных видах развлечений разных сословий. Прежде всего стоит упомянуть... сады и парки. Именно они служили важным, как сказали бы сейчас, рекреационным пространством.

Вы никогда не задумывались, откуда взялась странная форма таких городских учреждений, как Парк культуры и отдыха? Оттуда, из конца XIX века, когда парк был чем-то большим, чем парк в современном представлении.

Первой петербургской увеселительной площадкой был Летний сад. Но первым общедоступным местом стал Демидов сад (по фамилии владельцев земли, официально он назывался «Русский семейный сад»), находившийся в районе нынешней улицы Декабристов. Там, как писал один из первых историков Петербурга Михаил Пыляев, «каждую среду и воскресенье давались праздники и маскарады с танцами. На открытом театре давали пантомимы и зажигали фейерверки». В конце XIX века дополнительно выстроили два новых театра, где царствовала оперетта, выступали комики, песенники, чтецы. И там же в 1912 году открылся первый в Петербурге луна-парк.

Главными аттракционами луна-парка стали так называемые «Американские горки», «Чертово колесо» и «Пьяная лест-



ница». Ни у кого не вызывала возмущения демонстрация чернокожих жителей в «Сомалийской деревне», где обитало несколько представителей африканских племен: все было в рамках существовавших представлений.

Газеты писали: «Горная железная дорога привлекает внимание публики. Два вагончика то вздымаются вверх, то падают под значительный уклон вниз. **ДАМЫ И ДЕВИЦЫ НЕИСТОВО ВИЗЖАТ, ДОСТАВЛЯЯ БЕСПЛАТНОЕ РАЗВЛЕЧЕНИЕ ПОСЕТИТЕЛЯМ.** Есть "Пьяная лестница", "Чертовое колесо", разбрасывающее людей по сторонам... Луна-парк пользуется у петербуржцев большим успехом».

Нельзя сказать, что луна-парк был только местом для простых развлечений. Именно здесь, на сцене одного из театров, Владимир Маяковский первый раз открыто декламировал свою трагедию «Владимир Маяковский» (с названием, кстати, вышла ошибка: в цензуру рукопись была подана с подписью «Владимир Маяковский "Трагедия"», и цензоры решили, что имя и фамилия – это название, а после утверждения ни буквы, ни строчки менять было нельзя). В луна-парке экспериментальное произведение большой поддержки публики не снискало.

### Кафешантан и выставка красавиц

Вторым центром развлечений, сочетавшим в себе и аттракционы, и театр, и кинематограф, и кафешантан, был сад «Аквариум» на Каменноостровском проспекте. Необычное название, по одной из версий, связано с тем, что предприниматель Александров, создавая сад, предполагал проводить там лекции о жизни рыб и водных растений, поэтому построил большой аквариум – можно сказать, прообраз океанариума... Но логика развития развлекательного заведения привела к организации ресторана и театра. Начались выступления знаменитых артистов.

Георгий Александрович Александров был опытным антрепренером и находил первоклассных исполнителей: на сцене можно было увидеть фокусников и гимнастов, магов и чародеев, эквилибристов на проволоке и даже полеты на воздушном шаре. **ЗДЕСЬ БЫЛ ПРОВЕДЕН И ПЕРВЫЙ В РОССИИ КОНКУРС КРАСОТЫ – «ОСЕННЯЯ ВЫСТАВКА КРАСАВИЦ».**

### Шарики за ролики

Как и луна-парк – опять из Америки – в Петербург приходит увлечение роликами. Словно грибы по всему городу начинают расти здания своеобразной напыщенной архитектуры, специально строившиеся для катания на роликовых коньках: здание на Каменноостровском проспекте (позднее перестроенное в ДК Ленсовета),

на Невском (ныне кинотеатр «Колизей»), на Литейном (сейчас – театр «На Литейном»), в Озерках и даже на Марсовом поле.

Многие сооружения, особенно на Марсовом поле, не вписывались в общий ансамбль имперской столицы. Но дело в том, что скетинг-ринги сразу привлекли внимание состоятельной публики, а буфеты при них помогали обходить некоторые существовавшие ограничения по продаже алкоголя горожанам. Поэтому здания, изначально подававшие себя как спортивные сооружения, полезные для здоровья, приобрели в обществе славу притонов и мест для веселых сборищ. Никакого здоровья они не прибавляли, поскольку **КАТАНИЕ НА РОЛИКАХ, ДА ЕЩЕ ПОСЛЕ ШАМПАНСКОГО, ТОЛЬКО УВЕЛИЧИВАЛО ЧИСЛО ПАЦИЕНТОВ ТРАВМАТОЛОГИЧЕСКИХ ОТДЕЛЕНИЙ БОЛЬНИЦ.**

Пикантности ситуации добавляло то, что на месте скетинг-ринга на Марсовом поле городские власти ранее планировали возвести дворец правосудия. Новое здание горожане стали называть «дворцом пьяноблудия». В газетах писали: «Под флагом скетинг-ринга вырос грандиозный ресторан для всепьянейшего препровождения времени с шампанским на десятках столиков, с отдельными кабинетами и с торговлей до часа ночи. Давно ли выступала Академия художеств за сохранение стилистики старого Петербурга? И вот теперь испорчена красивейшая часть старого города. Ресторан-монстр заслонил вид, с одной стороны, на Летний сад и Инженерный замок, с другой – на Мраморный дворец».

Действительно, проблемой сохранения исторического облика города власти и тогда были озабочены не сильно. Вполне серьезно рассматривались планы строительства скетинг-ринга в Летнем саду с частичной вырубкой деревьев. Но мода беспощадно меняется, и посетители скетинг-рингов вскоре потянулись за другими развлечениями, а новые здания продолжали функционировать как театры и рестораны. Скетинг-ринг на Марсовом поле был разобран через четыре года после постройки: открытие в саду «Аквариум» ледяного катка, работавшего круглый год, положило конец эпохе катаний на роликах.

### Ужасные модернисты и «фармацевты»

Не стоит думать, что состоятельные жители Петербурга, будь то предприниматели или золотая молодежь, не увлекались поэзией, художественным творчеством, новыми веяниями в литературе и живописи. Поэты и философы, властители дум, всегда притягивали интерес. Центром такого притяжения был столичный кабачок

«Бродячая собака». Рассказ о нем – это не только сага о поэтах и актерах, но и об алчущей общения со своими кумирами состоятельной публике.

Поэт Бенедикт Лившиц вспоминал: «Основной предпосылкой "собачьего" бытия было деление человечества на две неравные категории: представителей искусства и "фармацевтов", под которыми разумелись все остальные люди, какой бы профессии они ни принадлежали. Артисты и литераторы проходили бесплатно. А с публики брали до 25 руб. за вход. И публика платила, ибо здесь вживую можно было видеть тех, о ком судачили везде и о ком писала петербургская пресса. Поэтому, как писал Соломон Волков, "для преуспевающего "фармацевта" – адвоката, биржевика или дантиста – рассказывать после посещения "Бродячей собаки" о том, как он там "персонально общался" с этими "ужасными модернистами"... было признаком безусловной принадлежности к элите».

### Банкет «За конституцию!»

Множество кабаре, кафешантанов и других заведений со столиками и эстрадой подводит нас к еще одной важной сфере развлечений – ресторанам во всем их столичном разнообразии. Ресторанная культура в Петербурге была многоликой и синтетической, вобрав в себя разные традиции и формы. Она играла в жизни состоятельного горожанина немалую роль. В ресторанах проходили и деловые встречи, и отдых, и праздники. А в определенные моменты сюда заглядывала и политическая жизнь.

С проявлениями политической свободы в конце XIX – начале XX вв. в России все было непросто: ни партий (до манифеста 17 октября 1905 г.), ни демонстраций. Это волновало не только революционную молодежь, но и солидную публику. Так началась в Петербурге «банкетная кампания» – период, когда политически активные состоятельные горожане стали собираться на банкеты в крупных ресторанах и провозглашать тосты (например, «За конституцию!»), таким образом выражая свою политическую позицию. О банкетах выходили публикации в газетах, а если цензура запрещала указывать, какие лозунги звучали, то писали, что **«НА БАНКЕТЕ ПРОИЗНОСИЛИСЬ ИЗВЕСТНЫЕ ТОСТЫ».**

Вопреки расхожему мнению о суровом, неуютном, строгом чиновном Петербурге, город конца XIX – начала XX вв. предстает перед нами ярким, освещенным новомодным электричеством, полным интереснейших мест для развлечения и траты денег, с мощнейшей культурной жизнью, которую впоследствии назовут «северным веком нашей культуры».

**Первый луна-парк был открыт в Нью-Йорке в 1903 году, а отсюда традиция разошлась по всему миру. Петербургский луна-парк был построен по образцу лондонского.**

**Вход в луна-парк стоил**

**1,5–2**  
руб.

**В год луна-парк посещало до**

**300**  
тысяч человек.

**«Открытие сада луна-парк – последнее слово техники и изобретательства.**

**Сначала в Америке, потом в Европе нашли, что увеселять публику – дело не совсем простое.**

**Теперь луна-парки проникают к нам...»**  
(Журнал «Огонек». 1912 г.)

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ РАССКАЗ О ПЕТЕРБУРГСКОМ ФАСТФУДЕ. В НЕПРОСТОЙ ЖИЗНИ ТАКОГО НЕКОГДА ПОПУЛЯРНОГО ФОРМАТА В СИСТЕМЕ ОБЩЕПИТА, КАК ПЕЛЬМЕННАЯ, КОРРЕСПОНДЕНТУ «БД» ДОВЕЛОСЬ УБЕДИТЬСЯ НА СОБСТВЕННОМ ОПЫТЕ. НА ДНЯХ, РЕШИВ ЗА ОДИН ВЕЧЕР ПОСЕТИТЬ ПЯТЕРКУ УПОМИНАЕМЫХ В ИНТЕРНЕТЕ ЗАВЕДЕНИЙ, ОН НЕ БЕЗ УДИВЛЕНИЯ ОБНАРУЖИЛ, ЧТО ДВА ИЗ НИХ К ПЕЛЬМЕНЯМ ОТНОШЕНИЯ УЖЕ НЕ ИМЕЮТ: ВМЕСТО НИХ ТАМ ПОДАЮТ БЛЮДА ВОСТОЧНОЙ И КАВКАЗСКОЙ КУХОНЬ.

ИНТЕРПРЕСС / \_ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

## «РАЗ ПРИШЕЛ – ЕШЬ!»

### ПО ТАКОМУ ПРИНЦИПУ В ПЕТЕРБУРГЕ ОРГАНИЗУЮТ ПЕЛЬМЕННЫЕ

◆◆◆  
«Как протест против развесистой эклектики в большинстве ресторанов города родилась идея монокухни: захотелось концентрированного формата, без примесей. Оказалось, что каждая позиция меню – самостоятельное блюдо. Кухню сделали очень выверенной, ориентируясь на высокое качество ингредиентов. При этом хотим избежать аналогий с советской пельменной, которая тоже по-своему обаятельна, но уже не отвечает современным запросам».

**Вадим  
КОНДРАТЕНКО,**  
владелец сети  
«Пельмения»

ВПРОЧЕМ, удивляться не стоит: около года назад специализированный интернет-портал проводил в Петербурге исследование, посвященное востребованности национальных кухонь. Для русской, с которой чаще всего и связывают пельмени, его результаты оказались печальны: на каждое из тысячи заведений, указывающих в меню русские блюда, пришлось всего 10 запросов (при среднем уровне в 40). Вывод последовал быстро и звучал так: «Аналитик рекомендует перестать варить пельмени без особой на то нужды и желания».

#### Вчера и сегодня

Вспомним историю. В советские времена пельмени в Ленинграде было пруд пруди. Оно и понятно:

блюдо недорогое и сытное, а потому востребованное. К слову сказать, старейшая и последняя из советских пельменных, располагавшаяся на углу улиц Восстания и Жуковского, закрылась не так давно. Ее завсегдатаи еще помнят скромную надпись «Пельмени» над ничем не примечательной дверью, а особо продвинутые вспоминают легенды, что сюда хаживала сама Крупская...

После тяжелых времен пельменные в Петербурге почти исчезли как класс. Подать самолепные, ручной работы пельмешки в городе могут всего в полутора-двух десятках специализированных заведений. Да, сами пельмени как блюдо присутствуют почти везде, только зачастую это продукт, произведенный вне стен ресторана или кафе. Впрочем,



«Формат монокухни, фундаментом которой является блюдо одного вида, оказался востребован и в настоящее время. На мой взгляд, он вполне способен существовать как с точки зрения кухни, так и экономики, поскольку главное его блюдо отвечает двум главным критериям – вкусно и сытно. Ведь пельмени достаточно легко производятся и хранятся, могут быть с самыми разными начинками, а за счет низкой себестоимости изготовления и успешного тиражирования способны быть экономически эффективными».

**Леонид ГАРБАР,**  
председатель Федерации рестораторов и отельеров Северо-Запада



насладиться пельменями (и не только ими) все же можно, поскольку в Петербурге продолжает работать сеть ресторанов монокухни «Пельмения», действуют пельмень-бары «Волшебный вкус», а также «Дом пельменей» и еще несколько заведений, в которых по-прежнему считают это блюдо заслуживающим почета и уважения.

В советских пельменных интерьер изысканством не блистал: простенькие столики, нередко застеленные клеенкой, неизменно звучавшее радио и холодильная витрина, в которой скучали немудреные салаты. Да и сейчас в большей части заведений, специализирующихся на пельменях, стиль все такой же спартанский. В «Пельмени», к примеру, это сводчатый кирпичный потолок, массивные деревянные столы, крепкие стулья, несколько металлических скульптур. Ничего лишнего, поскольку «пришел есть – ешь!»

### Выбор в пользу скромности

Что касается ассортимента предлагаемых блюд, здесь политика заведений все же разная. Уже упоминавшаяся «Пельмения» (а это самая большая сеть в Петербурге из пяти ресторанов) не зря придерживается принципа монокухни: почти все из представленных в ее меню 50 основных блюд готовятся примерно так же, как обычные пельмени.

Равиоли и вареники. Манты и хинкали. Димсамы и гедза. Ханум и недавно появившийся маульташен. Начинки – любые, начиная от обычных мяс-



«С учетом специфики продукта пельменные будут неплохо работать в дневные часы, когда люди идут обедать, а вечерние посещения скорее могут быть связаны с недорогими посиделками в концепции рюмочных. Конечно, это не единственные варианты их использования, но хорошо отражающие особенности продукта. При этом пельменные хорошо открывать в недорогих «офисных» районах и на проходных местах, а также в некоторых торговых центрах (хотя это и не самый лучший вариант)».

**Андрей ПЕТРАКОВ,**  
исполнительный директор Restcon

ных и завершая шпинатом, базиликом, имбирем или даже вовсе экзотическим водяным каштаном. Цены божеские: десяток классических пельменей стоит 160 руб., средний чек оценивают в 400, а блюдо дороже 500 руб. – на пальцах пересчитать. Что удобно – можно выбрать порцию по силам (размеры S, M или L) и тем самым сэкономить.

А вот в заведениях «Волшебного вкуса» сплошной мультиформат: в ходу и разного рода закуски, и салаты, и супы, а также мороженое, молочные коктейли и многое другое. Порции реализуют на вес (мясные пельмени – 240 г по цене от 165 руб.), есть комплексные завтраки и обеды с пельменями или варениками. Примерно тем же курсом следуют и в «Пельменной № 1» на Петроградской стороне, где, помимо собственно пельменей, присутствуют чебуреки, супчики и компот.

Несмотря на разницу в подходах к формированию меню, политика всех пельменных Петербурга примерно одинакова. Как бы то ни было, в них стараются уйти от прямых аналогий с советским прошлым, стремясь с помощью лаконичного интерьера и быстрого обслуживания полностью вписаться в высокие стандарты современной кухни.

### Перспективы есть, но ограничены

«В советские времена пельменные были распространенным форматом, поскольку блюдо это простое в изготовлении (и при этом сытное), а ходить особенно было некуда», – вспоминает председатель Федерации рестораторов и отельеров Северо-Запада Леонид Гарбар.

Сегодня, как считает Андрей Петраков, исполнительный директор Restcon, специфика пельменных заключается в том, что они в первую очередь реализуют продукт абсолютно утилитарный, цель которого – утолить голод. «Это означает, что, если принимать в расчет некоторые классификации, пельменные – это фастфуд столовые, – говорит он. – При этом сами пельмени всегда были дешевой домашней едой, и отношение к ним соответствующее. В результате и средний чек в пельменной не может быть высоким в принципе». И покупательская оценка показывает: обычно в питерских пельменных он не превышает 350–400 руб.

### КАКОЙ ВЫВОД СЛЕДУЕТ?



**ДА, ФОРМАТ ПЕЛЬМЕННОЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ВПОЛНЕ МОЖЕТ СУЩЕСТВОВАТЬ И БЫТЬ ВОСТРЕБОВАННЫМ. ОДНАКО УСПЕШНОСТЬ ТАКОГО ПРОЕКТА, НЕСМОТЯ НА НЕВЫСОКИЙ ВХОДНОЙ ПОРОГ ПО ЧАСТИ ФИНАНСОВ, СИЛЬНО ЗАВИСИТ ОТ ЦЕЛОГО РЯДА ПРИЧИН, ВКЛЮЧАЯ ЛОКАЦИЮ, АРЕНДНЫЕ ПЛАТЕЖИ, АКТИВНОСТЬ ПРОДВИЖЕНИЯ В ОФ- И ОНЛАЙНЕ, А ТАКЖЕ ДРУГИЕ ФАКТОРЫ. ДОБИТЬСЯ УСПЕХА БУДЕТ НЕПРОСТО: СЛИШКОМ СИЛЬНА КОНКУРЕНЦИЯ В СЕКТОРЕ ФАСТФУДА. НО ЕСЛИ У ЗАВЕДЕНИЯ БУДЕТ СВОЯ «ФИШКА», ПОЧЕМУ БЫ И НЕ ПОПЫТАТЬСЯ?**

# «КОРОЛЕВСКИЕ» ОДЕЖДЫ ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ НАПИТКОВ



НАРЯДУ С АКТИВНЫМ РАЗВИТИЕМ РОССИЙСКОГО ВИНОДЕЛИЯ ПОНЕМАНУ ГОУ РАЗВИВАЕТСЯ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ, ИНТЕРЕСУЮЩИЙСЯ БЛАГОРОДНЫМИ НАПИТКАМИ. В РЕЗУЛЬТАТЕ АКТУАЛЬНЫМ СТАНОВИТСЯ НЕ ТОЛЬКО ВОПРОС «ЧТО ПИТЬ?», НО И «ИЗ ЧЕГО ПИТЬ?»

КОЛЛАЖ МАРИНА КАМИНСКАЯ

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ

## От Марии-Антуанетты – к химии и физике

В позднесоветские времена каких только форм рюмок для алкогольных напитков не напридумывали: цилиндрические, пузатые, конические... Зачастую разница между емкостями для водки и игристого заключалась только в размерах тары – а пропорции, как наличие или отсутствие ножки, сохранялись. Такого, чтобы пить «по науке», не было в принципе. В лучшем случае шампанское наливалось в бокалы «имени Марии-Антуанетты». (Согласно легенде, бокалы с широкой и невысокой чашей были созданы в честь выдающейся груди казненной французской королевы. Однако критики этой версии указывают, что данная форма существовала в Англии еще лет за сто до восшествия Марии-Антуанетты на престол).

Между тем в Европе уже в 1960-х годах вовсю разворачивалась винно-посудная революция, затеянная потомственным богемским стекольщиком по имени Клаус Ридель. Его предки выпускали посуду из цветного стекла и стеклянные ювелирные изделия. Клаус в послевоенные годы постигал мастерство стеклодува с давним другом семьи – Даниэлем Сваровски, а попутно изучал химию в Университете Инсбрука. Выучившись, Ридель вместе с вернувшимся из плена отцом приобрел за символическую сумму обанкротившуюся стекольную фабрику в Тироле и принялся за эксперименты, чтобы от-

ветить на вопросы: «На какие зоны языка попадает вино, если использовать ту или иную форму бокала? Какие вкусовые и ароматические характеристики раскрываются в том или ином случае?» Исследовались как простые образцы напитков, так и великие вина из разных регионов Европы. Учитывалось буквально все – даже скорость взаимодействия вина с воздухом в момент глотка.

Со временем (а на первую серию экспериментов ушло почти десять лет) выяснилось, что вкус, равно как и аромат вина, напрямую зависят от формы бокала. И тогда Клаус изготовил пробную серию посуды для лучших бургундских и пьемонтских вин (форматы «Pinot Noir» и «Nebbiolo»). На Всемирной выставке в Брюсселе в 1958 году серия произвела фурор и принесла своему создателю золотую медаль. Спустя три года Ридель предложил на суд профессионалов уже полный комплект бокалов, для всех основных типов вина и сортов винограда, и ресторанный мир получил новый импульс к развитию.

Понятно, что стекольные фабрики, наблюдая за успехами конкурентов, не сидели сложа руки, и к началу XXI столетия образовалось ядро стеклодувов-новаторов, выискивавших все новые формы бокалов с целью одеть вино в «королевские одежды». В результате и у сомелье, и у виноделов, и у потребителей появился широкий выбор правильных инструментов.

## Почему затихли «флейты»

Сегодня наследники Риделя регулярно устраивают мини-шоу для продвинутой публики (в том числе и в российских столицах). На стол каждому гостю выставляют, скажем, по четыре бокала разной формы и размера. Затем открывают четыре разных типа вин высокого уровня – в точном соответствии с наименованием и формой бокалов. А дальше начинается увлекательная игра. Вина поочередно наливают в каждый из бокалов, и вдруг оказывается, что рислинг наилучшим образом чувствует себя в бокале «Riesling», а в бокале «Cabernet Sauvignon» воспринимается из рук вон плохо. А красное бургундское не показывает ничего интересного в «бордоском» бокале, зато в бокале «Pinot Noir» разве что не поет. И так далее. К последнему аккорду дегустации становится понятно (и очень отчетливо), что исследователи сделали бокалы для соответствующих типов вин «точно по мерке». Есть, впрочем, и универсальные бокалы, хорошо проявляющие себя с разными сортами винограда и стилистикой вина.

Кстати, об уровне заведения общепита можно с достаточной долей уверенности судить именно по бокалам, стоящим на столах. Если там – небольшие шарообразные бокалы турецкого производства – из толстого стекла и на невысоких толстых ножках, самые дешевые из возможных – это означает, что с вином здесь совсем плохо. А значит, и интересной кух-



Многие специалисты, не говоря уж об обычных потребителях вина, недооценивают силу бокала. Казалось бы, что в этом такого, ведь винодел и так уже проделал свою работу, перед нами готовый продукт, осталось только его выпить. Но не все так просто. В свое время я (несмотря на то, что неплохо подкован в теме посуды для вина), начав работать бренд-менеджером бокальной торговой марки, был буквально ошарашен: насколько же мало я, оказывается, знал! Даже вес бокала не столь определяющий фактор, как его форма и толщина стенки. Да, ощущение невесомости в руках – это круто, но не все формы бокалов, доступных в России, скажем так, «профессиональные»».

Руслан ДЕВЕТЬЯРОВ, один из ведущих российских сомелье и винных педагогов



ни ждать, как правило, не стоит. Если же у бокалов – изящные, благородные линии, а официант готов предложить даже несколько форматов, значит, здесь думают о том, чтобы гость получил максимальную радость от вина и сопутствующих гастрономических изысков.

Всевозможных градаций винных бокалов существует немало, как по сортам винограда, так и по типам вина. Наиболее простое (и при этом не самое очевидное) из делений – на «ручное» и «машинное» изготовление. В первом случае ценник заметно выше. Однако разницу в нюансах отыщет только очень уж продвинутый винолюб. Поэтому на первых этапах постижения вина лучше обходиться «машинными» бокалами (тем более, что год от года нам предлагают все лучшие и лучшие образцы). А затем уже, в случае необходимости, можно взяться за исследование «ручных» бокалов.

Специальные бокалы разработаны не только для тихих вин. Про игристые (в особенности шампанское) стеклодувы тоже не забыли. В результате высокие тонкие бокалы («флюте» – флейта), ранее использовавшиеся почти повсеместно, стали уходить в историю. А им на смену пришли чуть более «широкоплечие» экземпляры, в которых лучшие качества шампанского раскрываются в большей мере. Матерые сомелье, кстати, вообще довели ситуацию до крайности и льют премиальные образцы шампанского в бокалы для тихого белого вина.

«Я давно «флюты» не использую, даже для игристого, – комментирует Леонид Стерник, лучший сомелье России 2006 года. – Почему? Хорошее игристое – это вино с довольно сложной ароматикой, которая лучше чувствуется в правильном бокале, к которым стандартный узкий не относится. Даже для побокальной «навы» я использую бокалы для вина из хрусталина объемом 430 мл. К шампанскому сивее prestige я беру точно такие же, но несколько большего объема – 560 мл (и относительно крепкие, кстати)».

### Бить или не бить?

Замечание о прочности бокалов отнюдь не лишнее. Производитель всегда старается найти компромисс между легкостью и надежностью, но иногда красивые и воздушные бокалы разлетаются вдребезги или трескаются при малейшем неосторожном действии (например, если бросить в них несколько кубиков льда). А другие – чуть менее изящные, но выполненные из более толстого свинцового стекла, – спокойно выдерживают случайное падение со стола на деревянный пол.

Надежность бокалов ценится в банкетных службах отелей и ресторанов, ведь мероприятия проходят почти ежедневно. И почти не бывает такого, чтобы кто-нибудь из гостей не смахнул локтем бокал со стола или не дрогнула рука официанта, несущего поднос. Если вы со-

бираетесь часто поить гостей приличными винами, стоит обратить внимание на коллекции бокалов, где надежность ставится во главу угла.

### Как из «шаров» выросли «тюльпаны»

Участь использования иных форм бокалов коснулась и коньяка. Большие шары, которые по наивности мы грели в ладонях, надеясь на лучшее раскрытие аромата, потихоньку выходят из моды (хотя единичные производители продолжают эксперименты в этом направлении).

Оказалось, что в «тюльпанах» (используемых в Коньяке для профессиональных дегустаций) все фирменные характеристики этого благородного крепкого напитка из Шаранты читаются намного лучше. Как и кальвадоса с арманьяком.

Некоторые стали пробовать из «тюльпанов» и водку, но поскольку на сегодняшний день разработаны специальные бокалы для граппы и шнапса, то для русского народного продукта лучше использовать их. Поверьте, можно открыть для себя много нового.

Кстати, о ценах. Пару таких изящнейших «профессиональных» бокалов легко можно купить в Петербурге для домашних нужд. Стоимость их составит, если повезет с распродажей, рублей 800. А разница в удовольствии (по сравнению со старорежимными «шарами») будет неисчислимой.

**К настоящему моменту стеклодувы постарались охватить практически все существующие в широком доступе напитки.**

**Есть бокалы, специально разработанные для обычной воды, для особых сортов пива, для горячих коктейлей.**

**Так что экспериментаторов ждет буквально поле непаханое.**



БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД ПОМОЩИ ПОЖИЛЫМ ЛЮДЯМ «ДОЛГО И СЧАСТЛИВО»\* ПРОСИТ О ПОМОЩИ СВОИМ ПОДОПЕЧНЫМ:

# ПОМОЖЕМ НАШИМ СТАРИКАМ!

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

**Валентине Николаевне БОГДАНОВОЙ** передан комплект современных слуховых аппаратов. **Алексею Алексевичу ИВАНОВУ** передан годовой запас жизненно необходимых препаратов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний. **Анне Николаевне ГРАЧЕВОЙ** передан портативный кислородный концентратор.

*Наши подопечные от всей души благодарят каждого, кто откликнулся и поддержал их в тяжелый момент.*

**ФРОЛОВА Антонина Яковлевна, 81 год.**

**НУЖНА ПОМОЩЬ:**  
**многоканальный цифровой слуховой аппарат.**

Стоимость: **62 400 руб.**



Здоровье наша героиня потеряла еще в детстве. Война застала ее вместе с отцом-инвалидом и старенькой бабушкой под Тосно. Немцы всех жителей угнали в Латвию. Пленники жили в сарае, голодали. Семье удалось воссоединиться и вернуться в Ленинград только после победы.

Образование Антонина Яковлевна получала параллельно с работой. Большую часть жизни трудилась в КБ, занималась проектированием различной техники. А сейчас началась стремительная потеря слуха. Помочь может индивидуально подобранный слуховой аппарат. Устройства, предоставляемые государством, проблему не решают, а средств на покупку дорогостоящего прибора у семьи нет. Дочь подопечной – тоже пенсионерка. А из пенсии в 20 тысяч руб. почти половина уходит на лекарства. Антонине Яковлевне очень бы хотелось получить возможность полноценно общаться, слушать музыку, смотреть телевизор. Пока это недостижимая мечта.

**ШЛЯХТИН Валерий Сергеевич, 71 год.**

**НУЖНА ПОМОЩЬ:**  
**портативный кислородный концентратор.**

Стоимость: **269 000 руб.**



В детстве Валерий Сергеевич мечтал стать космонавтом или, на худой конец, летчиком. К сожалению, не прошел по конкурсу. Зато поступил в Высшее военно-морское инженерное училище

имени Ф.Э. Дзержинского. Служил на Черноморском и Балтийском флотах, долгие годы преподавал в Адмиралтействе. В отставку вышел капитаном III ранга, но работать не прекращал, пока здоровье позволяло. Сначала наш герой не придавал значения постоянным бронхитам, а когда они переросли в хроническую обструктивную болезнь легких, было поздно что-то менять. Теперь ему нужна почти круглосуточная кислородная терапия. В квартире возможность дышать дает стационарный кислородный концентратор, подаренный сослуживцами. Однако с ним нельзя выйти из дома, добраться до больницы. Помочь может портативный кислородный концентратор. Личных средств на приобретение устройства у Валерия Сергеевича нет: почти половина пенсии в 20 тысяч руб. уходит на лекарства.

**БФ «ДОЛГО И СЧАСТЛИВО» ОТ ВСЕЙ ДУШИ БЛАГОДАРИТ КОРПОРАТИВНЫХ ЖЕРТВОВАТЕЛЕЙ ЗА ПОДДЕРЖКУ ПОДОПЕЧНЫХ ФОНДА:**

- АО «АЛАДУШКИН Групп» • Благотворительный фонд «Нужна помощь» • Благотворительный фонд «БлагоДаря» • ООО «Спасибо!» • ЧОУ ДПО «Лингвоэксперт» • ООО «АН-Холдинг УК»
- Охранное агентство «Император» • ГПБ «СТАФ-АЛЬЯНС» • ООО «Новый Стиль» • ООО «Такие пироги» • ООО «Союз Эксперт» • ООО «Гермес» • ООО «Энергия Плюс»
- **Индивидуальных предпринимателей:** • Грудцыну Елизавету Алексеевну • Казмерчук Анну Викторовну • Присяжнюк Марию Владимировну • Кутыркина Владимира Алексеевича

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

**БИЗНЕС ДНЕВНИК**  
петербургское деловое обозрение

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.

www.businessdnevnik.ru

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

Учредитель, издатель и распространитель: ОАО «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

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

Генеральный директор и главный редактор Людмила Яковлева  
Выпускающий редактор номера Павел Пашнов  
Коммерческий директор Алексей Турченко  
Дизайнер Марина Каминская

Отпечатано в ООО «Типографский комплекс «Девиз»:  
195027, СПб, ул. Якорная, д. 10, лит. А, пом. 44. Заказ № ТД-6276

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 29.10.2018

## МЕСТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

➔ В Смольном;

➔ В органах исполнительной власти Санкт-Петербурга:

- в комитетах правительства СПб,
- в администрациях районов СПб;

➔ В ЗакС Санкт-Петербурга;

➔ В бизнес-центрах и офисах предприятий;

➔ В поездах «Сапсан»;

➔ В аэропорту Пулково: бизнес-авиация;

➔ В Едином центре предпринимательства (Полустровский пр., 61);

➔ В отелях Северной столицы;

➔ В конгрессно-выставочном центре «Экспофорум»;

➔ В выставочном центре «Ленэкспо»;

➔ В ресторанах, медицинских центрах, VIP-такси.

• НАС ЧИТАЕТ ВЛАСТЬ

• НАС ЧИТАЕТ БИЗНЕС

• НАС ЧИТАЕТ ГОРОД

# BILLBOARD POST

---

**408-88-00**

**РЕКЛАМА НА БИЛБОРДАХ**

РЕКЛАМА

# СЕГМЕНТ

Производитель плёнки и листов  
из полипропилена

## ОСНОВА ЛЮБОЙ УПАКОВКИ

Предлагаем вам неориентированную полипропиленовую плёнку собственного производства.

- Толщина плёнки от 25 до 1000 мкм.
- Изготовлена из экологически чистого полипропилена.
- Превосходная основа для производства любой упаковки.
- Подходит для последующей печати - флексографии или шелкографии.



### Дополнительные параметры:

#### Рукавный экструдер

25-70 мкм

- Ширина - от 204 мм до 570 мм;
- Производство полотна, рукава, полу-рукава (клапан любой величины);
- Только прозрачная пленка;
- Активация для печати;
- Срок исполнения заказа – 7-14 дней;
- Минимальный объем - от 200 кг.

#### Плоскощелевой экструдер

100-1000 мкм

- Ширина - от 400 мм;
- Производство полотна или листов толщиной от 100 до 250 мкм;
- Производство листов – от 250 мкм;
- Любого цвет или краситель по желанию заказчика;
- Активация для печати;
- Срок исполнения заказа – 14-30 дней;
- Минимальный объем - от 200 кг.