

# 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

АПРЕЛЬ 2018 | № 36 |

ИНТЕРПРЕСС

КОМУ  
ТАМОЖНЯ  
ДАЕТ ДОБРО?  
|→| стр. 12

КТО  
ЗАРАБАТЫВАЕТ  
НА КОСМОСЕ?  
|→| стр. 24

ГДЕ  
СОЗРЕВАЕТ  
НАСТОЯЩИЙ  
СЫР?  
|→| стр. 30

## ОТ КОГО ЗАВИСИТ НАША КРЫША?

В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОШЕЛ КРУПНЕЙШИЙ В СТРАНЕ  
ФОРУМ «ЖКХ РОССИИ»

|→| стр. 6

18+



При поддержке Комитета по печати и взаимодействию  
со средствами массовой информации



## ЗВУКОВОЕ ШОУ ПОЮЩИЕ МОСТЫ

### УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

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

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



**ПЕТРОЦЕНТР**  
Информационно-издательский центр  
Правительства Санкт-Петербурга

+7 (812) 346-46-92

РЕКЛАМА

## СОДЕРЖАНИЕ:

СОБЫТИЕ	<b>ОТ МАЛОГО К СРЕДНЕМУ</b> <i>В Петербурге прошел XII Партнериат малого и среднего бизнеса.</i>	4
ЭПОХА	<b>ИСТОРИЯ ЖКХ ПЕТЕРБУРГА</b> <i>Как развивалось городское хозяйство города в XIX–XX веках.</i>	8
НЕДВИЖИМОСТЬ	<b>«ПОКУПАТЕЛЬ ПРИХОДИТ ЗА КАЧЕСТВЕННЫМ ЖИЛЬЕМ»</b> <i>Интервью с экспертом строительного рынка Петром Бусловым.</i>	10
ФИНАНСЫ	<b>ПРЫГНУТЬ ВЫШЕ ГОЛОВЫ</b> <i>Как работают федеральные программы поддержки предпринимателей.</i>	14
БИЗНЕС	<b>КАК ОТКРЫТЬ СВОЮ ФИРМУ</b> <i>Сколько стоит и что необходимо для регистрации ООО или ИП.</i>	16
СТАРТАПЫ	<b>ИНКУБАТОР И АКСЕЛЕРАТОР</b> <i>Новые инструменты для начинающих бизнесменов.</i>	18
ЕДА	<b>СОЛНЕЧНАЯ НИША СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ</b> <i>В городе набирают популярность кафе португальской кухни.</i>	21
ПЕРСОНАЛ	<b>ДРУГА ПРОДАТЬ, НО НЕ ПРЕДАТЬ</b> <i>Что представляют собой реферальные программы компаний.</i>	22
РЫНКИ	<b>МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ РОСТА</b> <i>Обзор анимационного бизнеса Петербурга.</i>	26
ПУТЕШЕСТВИЯ	<b>РАЗРУШАЕМ МИФЫ</b> <i>Об индивидуальном туризме из уст профессионала. Интервью с генеральным директором компании «Метеорс Трэвел» Ириной Лебедевой.</i>	28
ДОСУГ	<b>КАГОР ИЗ «МАТРАСА»</b> <i>История и свойства вина для церковных нужд.</i>	32
СОЦИУМ	<b>ПОМОГАЕМ НАШИМ СТАРИКАМ!</b> <i>Давайте вместе с фондом «Жить долго и счастливо» поддерживать пожилых людей.</i>	34

## афиша событий

5.04

**IX МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ «СЕВЕРНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»**

Главная цель форума – налаживание взаимодействия представителей власти, бизнеса и гражданского общества на территории стран – участников Северного измерения (членов Европейского союза (ЕС), Российской Федерации, Норвегии и Исландии).

➔ ОТЕЛЬ SOKOS OLYMPIA GARDEN.  
БАТАЙСКИЙ ПЕР., 3А

6–8.04

**ОТДЫХ БЕЗ ГРАНИЦ – 2018**

Участниками выставки являются туроператоры, туристские агентства, администрации, национальные туристские офисы, информационно-туристские центры, круизные компании, отели и другие средства размещения, санаторно-курортные комплексы, базы отдыха, образовательные центры, перевозчики, страховые компании, музеи.

➔ ЛЕНЭКСПО. БОЛЬШОЙ ПР. В. О., 103

3–6.04

**ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

Организаторы: Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, Центр развития и поддержки предпринимательства.

26–27.04

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ КЛАСТЕРОВ**

Организаторы: Комитет по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга, Центр кластерного развития.

➔ ЦЕНТР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЛОКАЛИЗАЦИИ.  
БОЛЬШОЙ ПРОСПЕКТ В. О., 103,  
ВК «ЛЕНЭКСПО», ПАВИЛЬОН 4, 2-Й ЭТАЖ

17–19.04

**WORLD BUILD ST. PETERSBURG/  
ИНТЕРСТРОЙЭКСПО**

24-я Международная выставка строительных и отделочных материалов. Эффективный инструмент для увеличения объемов продаж, привлечения новых торговых партнеров и прямого контакта с представителями строительных компаний Северо-Запада России.

17–19.04

**INTERFOOD ST. PETERSBURG – 2018**

Бизнес-площадка для прямого контакта производителей и поставщиков с представителями предприятий оптовой и розничной торговли, а также предприятий общественного питания Северо-Западного региона России, заинтересованными в расширении и обновлении ассортимента продуктов питания и напитков.

25–27.04

**РОССИЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ. РМЭФ-2018**

Основная задача проекта – консолидировать интересы экспонентов, представляющих свою продукцию на выставке, с экспертным потенциалом.

➔ ЭКСПОФОРУМ. ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64,  
КОРПУС 1, ЛИТ. А



# ОТ МАЛОГО К СРЕДНЕМУ

ИНТЕРПРЕСС / ВИКТОР НИКОЛАЕВ

«Наше предприятие создано в рамках программы импортозамещения, мы получили заем на льготных условиях», – рассказывает один из москвичей, исполнительный директор ООО «Русская теплоизоляционная компания» Виталий Ильин. Объем займа, предоставленного федеральным Фондом развития промышленности, составил 111 млн рублей (общий объем инвестиций – 248 млн рублей). С помощью займа компания создает производство теплоизоляционной продукции на основе вспененного синтетического каучука. В результате доля импортозамещения по этой позиции к 2021 году достигнет 26% при выпуске 1440 тонн продукции в год.

Таким образом, компании-участники Партнериата условно могут быть

разделены на две группы. Первые – либо уже получают, либо хотели бы получать государственную поддержку, субсидии и льготные займы. Вторые больше заинтересованы в новых деловых контактах, клиентах и партнерах, готовых обменяться опытом в ходе конференций и круглых столов.

Так, Ирина Блиндерова, генеральный директор петербургской компании «Профпринт», занимающейся изготовлением 3D-моделей, участвует в Партнериате уже третий год. Она отметила, что малому бизнесу по-прежнему тяжело получить контракты по конкурсным процедурам в рамках закона 44-ФЗ. Но зато Партнериат дает возможность наладить контакты с потенциальными клиентами напрямую.

В рамках Биржи деловых кон-

«ЗА ТЕ 12 ЛЕТ, ЧТО ПЕТЕРБУРГ ПРОВОДИТ ПАРТНЕРИАТ, ЗДЕСЬ БЫЛИ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИИ И БОЛЕЕ 30 СТРАН ИЗ РАЗНЫХ УГОЛКОВ МИРА», – ОТМЕТИЛ ГУБЕРНАТОР САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ГЕОРГИЙ ПОЛТАВЧЕНКО, ОТКРЫВАЯ ПАРТНЕРИАТ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.

В ОБШИРНОЙ ежегодной петербургской конгрессно-выставочной программе Партнериат малого и среднего бизнеса занимает особое место. Тут нет масштабного действа Военно-морского салона и широкого представительства «первых лиц» Экономического форума. Зато деловая программа здесь – в полном смысле этого слова деловая, а напряженный график презентаций Биржи деловых контрактов и других бизнес-встреч привлекает представителей малого и среднего бизнеса из удаленных от нашего города регионов России, и даже из денежной Москвы.



тактов только в первый день работы Партнериата состоялось более 280 встреч. В рамках Межрегиональной биржи интеллектуальной собственности прошли презентации более 40 проектов компаний, вузов и других институтов. Свыше 120 встреч состоялось на Бирже поставщиков.

## От Башкортостана до Иматы

На специализированной выставке, проходившей в рамках Партнериата,

свой промышленный потенциал представили более 20 регионов, в том числе Республики Башкортостан, Карелия, Коми и Татарстан, Красноярский край, Архангельская, Воронежская, Калининградская, Ростовская и Смоленская области. А в церемонии открытия Партнериата принимали участие госсекретарь Союзного государства Беларуси и России Григорий Рапота, заместитель мэра Загреба (Хорватия) Оливера Майич и вице-мэр города Ош (Кыргызстан) Шакир Зулимов.



В рамках деловой программы состоялась конференция «Арктика: ориентир на долгосрочное развитие». Ее модератор Арсений Митько, председатель Совета молодых ученых Севера Арктической академии наук, отметил необходимость особого подхода к этому макрорегиону, освоение которого исторически шло из Петербурга-Ленинграда.

На конференции «BigData: построение инновационных финансовых и киберфизических систем на основе больших данных» представители промышленных предприятий, банков, ИТ- и консалтинговых компаний обсудили возможности использования новых технологий для развития бизнеса.

По забавному стечению обстоятельств, в обсуждении «Больших данных» приняли участие и представители крупных компаний. Так, представитель ООО «Газпромнефть НТЦ» Андрей Маргарит не только рассказал о проектах компании с использованием больших данных и agile-методики в сфере геологоразведки и до-

бычи нефти, но и сообщил о ее заинтересованности в сотрудничестве с предприятиями малого и среднего бизнеса.

### Интернет дошел до вещей

«Для развития страны необходимо создать культ промышленности и разработать аналог программы «Индустрия 4.0», принятой в других государствах. Российской экономике требуется собственная индустриальная программа», – отметила Светлана Водянова, генеральный директор J'son & Partners Consulting, в своем докладе на круглом столе «Промышленные тренды и драйверы Индустрии 4.0. Оборудование и технологии AddUp и VeAM. 3D-печать: тренды, перспективы, применение. Прямое лазерное выращивание».

В двух словах, эта программа – продолжение концепции «Интернета вещей», когда интеллектуальные самообучающиеся системы способны общаться напрямую друг с другом, без участия человека-оператора. Но

на уровне Индустрии 4.0 эти системы должны обрести способность практически на биологическом уровне, напрямую общаться с инженерами-разработчиками, руководством компаний и другими людьми, принимающими важные решения.

«Этот прорыв невозможен без новых технологий, – уверен Денис Власов, главный инженер петербургской компании 3DSLА – производителя отечественных 3D-принтеров собственной разработки. – Ведь теоретически в систему «Интернета вещей» может быть включен любой «традиционный» станок с ЧПУ».

### Дело молодых

Панельная сессия «Молодежное предпринимательство и инновации» была организована совместно с Санкт-Петербургским политехническим университетом Петра Великого. Она была посвящена вопросам взаимодействия бизнеса и образовательных учреждений, коммерциализации научных разработок, созданию наукоемких технологических центров.

Не обошли стороной и образование – модератор сессии Владислав Расковалов, профессор Политехнического университета, предложил присутствующим обсудить, какое образование необходимо для цифровой экономики. А исполнительный директор петербургского Регионального интегрированного центра Максим Баланев рассказал о своих исследованиях в области преемственности бизнеса. Дело в том, что сегодня уже довольно большое число российских предпринимателей «первого поколения», открывших свой бизнес в 90-е годы XX века, подошли к тому возрасту, когда необходимо подумать о передаче бизнеса преемникам. Но лишь небольшая доля российских частных компаний имеет план преемственности для всех своих руководителей высшего звена.

## ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД

В рамках панельной сессии «Женский взгляд на международное сотрудничество: новые возможности для экономического роста» участники Партнериата говорили о необходимости взаимопомощи внутри женского предпринимательского сообщества.

По данным представителя Комитета по развитию женского предпринимательства организации «Опора России» Вероники Пешковой, доля женского предпринимательства в РФ составляет от 27 до 35%. При этом в России более 50% женщин экономически активны. Но лишь 5% россиянок-предпринимательниц не боятся заниматься экспортом, а 80% вообще не задумываются о выходе на внешние рынки.



О возможностях сотрудничества рассказала АННЕ ЛАММИЛА, генеральный консул Финляндии в Санкт-Петербурге. Она представила в своем докладе историю развития равноправия и женского предпринимательства в Финляндии. Госпожа генеральный консул отметила, что в России ситуация с женским предпринимательством может измениться только в результате изменения взглядов на него в обществе, причем в первую очередь – взгляда самих женщин.



*В Петербурге очень разноплановая экономика, поэтому малый и средний бизнес задействован во всех секторах, может предложить свои наработки, услуги широкому спектру как предприятий, так и властям региона, которые занимаются стратегиями, коммунальным хозяйством, умными технологиями. И в этом плане мы в передовиках».*

Светлана ЖУРКИНА, заместитель председателя Комитета по внешним связям Санкт-Петербурга, выступившего организатором Партнериата

# ЕСТЬ ТАКОЙ БИЗНЕС: ДОМОМ УПРАВЛЯТЬ

В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ ПРОШЛА XIV МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ «ЖКХ РОССИИ». «БД» ПООБЩАЛСЯ С ЭКСПЕРТАМИ ОТРАСЛИ, УЗНАЛ ФИНАНСОВЫЕ ИТОГИ УШЕДШЕГО ГОДА И ГРЯДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРАВИЛ ИГРЫ НА РЫНКЕ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ.

ИНТЕРПРЕСС / ОЛЕГ ТОМСКИЙ

## Цифры и факты

Подводя итоги года, нельзя не отметить уникальную картину – слом тенденции к бесконечному росту кредиторской задолженности. По словам Василия Осипова, первого заместителя председателя Жилищного комитета, на январь 2018 года управляющие организации (УО) с участием Санкт-Петербурга снизили задолженность на 11,39%.

«Сейчас решается вопрос с кредиторкой УО перед РСО в масштабе города, – рассказал Василий Осипов. – Это базовая проблема, без решения которой невозможно было перейти к полноценной работе по содержанию жилищного фонда. За последние два года удалось кардинально переломить ситуацию по УО, контролируемым городом. Большинство из них вышло из замкнутого круга постоянного наращивания задолженности и начало устойчиво ее гасить. Только прекращение постоянного предбанкротного состояния позволит УО нормально работать. Такого результата управляющие организации добились не на пустом месте. Мы обеспечили для этого необходимые условия, разработали с помощью ВЦКП необходимые методические рекомендации, ввели в каждодневную работу аналитическую отчетность, провели обучение на базе Учебно-методического центра Жилищного комитета».

«Таких темпов снижения задолженности, как собственно и самого снижения, не было с момента введения Жилищного кодекса в 2004 году. При этом, – отмечает Василий Осипов, – частные управляющие организации в том же 2017 году прирастили долг на 7,44%».

В сравнении с 2016 годом цифры действительно выглядят впечатляюще. Так, 2016-й частники закончили с приростом задолженности в 40,5%, а УО, подконтрольные комитету, – с 7,4%.

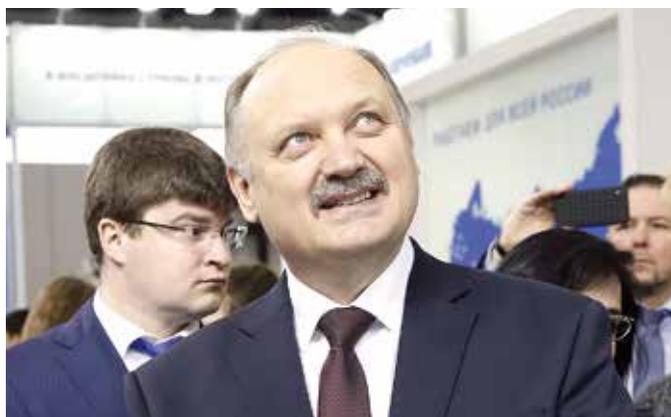


*В 2017 году компании с госуправлением показали лучшие результаты по финансовому оздоровлению. Это доказывает, что и существующая система позволяет работать, не накапливая долги. Что нам в текущем году покажут частники? Посмотрим. В любом случае, мы работаем, чтобы жители всех домов, не важно – частная у них управляющая или государственная организация, получали качественное управление домом».*

**Василий ОСИПОВ, первый заместитель председателя Жилищного комитета**

## Чем запомнится выставка

В рамках выставки прошел круглый стол под председательством вице-губернатора Санкт-Петербурга Николая Бондаренко на тему «О планируемых изменениях действующего законодательства в части заключения прямых договоров с ресурсоснабжающими организациями». В нем принял участие заместитель председателя Комитета Государственной Думы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству Павел Качкаев. Депутат позиционировал прямые договоры как инструмент для разрешения непростой ситуации, сложившейся с задолженностью за коммунальные ресурсы. Введение такой системы расчетов призвано повысить собираемость платежей, минимизировать воз-



возможность нецелевого использования управляющими организациями денежных средств, внесенных жильцами, а также снять с управляющих организаций ответственность за неплатежи населения. Павел Качкаев отметил, что прямые договоры уже применяются в некоторых регионах страны, в частности в сфере поставок электроэнергии и газоснабжения: «Собираемость платежей там достигает 90%».

### Законодательные новации

Генеральный директор ГУП ВЦКП «Жилищное хозяйство» Михаил Корягин представил участникам круглого стола комплексную модель обслуживания, осуществляющую «расцепление» платежей, а также возможности предприятия в части внедрения системы прямых договоров. Учитывая законодательные новации, ВЦКП реализовал обновленную схему взаимоотношений между участниками расчетов, сохранив важное преимущество – единый платежный документ, который удобен жителям и в то же время обеспечивает высокий показатель собираемости платежей – в среднем выше 97%. В новой системе расчетов ресурсоснабжающие организации выступают заказчиками начислений и получателями платежей. Учет информации о потребленных объемах коммунального ресурса ведется в одной информационной базе.

Сегодня по прямым договорам через ВЦКП успешно работает ряд управляющих организаций в Кировском и Красносельском районах города. «В ближайшей перспективе в обновленный формат «розовой квитанции» ВЦКП будут введены персональные штрихкоды ресурсоснабжающих организаций, что обеспечит дополнительные возможности и удобство для оплаты услуг», – отметил Михаил Корягин. Вице-губернатор Николай Бондаренко отметил, что в Санкт-Петербурге уже отработаны многие механизмы, которые отразит Закон о прямых договорах с ресурсоснабжающими организациями. Под занавес выставки Госдума приняла обсуждаемый законопроект в третьем чтении. Поправки коснулись не только прямых договоров, но и тарифов на услуги.

### Тариф на час

Сколько же денег остается тем, кто занимается управлением МКД, если деньги за коммунальные услуги в зоне обслуживания ВЦКП уже сейчас идут в РСО? «Из всей суммы квитанции управляющей организации остается только тысяча рублей», – говорит генеральный директор СРО «МежРегионРазвитие» Владислав Воронков. – Из этой тысячи она платит за вывоз мусора, обслуживание лифтов и внутридомового газового оборудования. Управляющей организации



*«Это просто бизнес. Я не скажу, что он прибыльный. Пока условия игры на этом рынке не доведены до рыночных, говорить о том, что это прибыльный или неприбыльный бизнес очень тяжело. Кто поработал в ЖКХ, может делать очень многое в любой отрасли Российской Федерации, да и за рубежом. Потому как выживать управляющим организациям в этих условиях всегда нелегко».*

**Владислав ВОРОНКОВ, генеральный директор СРО «Межрегионразвитие»**

в итоге достается рублей 500, которые идут на налоги и зарплату сотрудников, с помощью которых она организует подготовку к отопительному сезону, проводит работы внутри дома, а также на территории, входящей в состав общедомового имущества. Есть и некоторые «почетные обязанности»: управляющие организации почему-то улицы и тротуары чистят, за которые люди не платят. Хотя это обязанность государства».

На самом деле прямая обязанность у управляющей организации одна – управлять многоквартирным домом. «Управление – это организация работ по обслуживанию и содержанию общего имущества», – объясняет Вячеслав Воронков. Но тариф на управление составляет, в среднем по городу, всего 2,5 рубля за квадратный метр жилой площади. И в реальности многие виды работ управляющие организации предпочитают выполнять своими силами, привлекая подрядчиков лишь для решения узкоспециализированных задач. Нередко управляющие организации привлекают для исполнения тех или иных работ подрядчиков. Чаще всего это «слаботочники», занимающиеся установкой домофонов, видеонаблюдения, Интернета и телефонии; лифтовые организации; «спецтранс», отвечающие за вывоз мусора. (Со следующего года мусорщики станут подрядчиками Единого регионального оператора по обращению с бытовыми отходами. Фактически он будет новым монополистом, а вывоз мусора «переедет» из жилищных услуг в коммунальные.)

При этом УО может предложить собственникам квартир почти любой размер платы за свои услуги. Собственники на общем собрании эти тарифы могут утвердить или отвер-

гнуть. В реальности же большинство собственников не принимает участие в собраниях. По этой причине провести отчетное собрание и принять необходимый тариф в большом доме крайне затруднительно. Непринятый тариф условно обозначал, что управляющая организация должна работать по неопределенным расценкам. Теперь этот казус устранен. Если собственники не приняли решение, то для них автоматически будет применяться тариф, определенный Комитетом по тарифам, ранее обязательный только для нанимателей жилья, которые арендуют квартиры у города.

Иначе складывается ситуация в домах с ТСЖ, где собственники берут управление в свои руки. «В большинстве случаев на содержание и текущий ремонт принимаются городские тарифы, – рассказывает президент Ассоциации ТСЖ Центрального района Гульнара Борисова. – Но для повышения комфорта проживания добавляем другие строчки: либо резервный фонд, либо административные расходы. При тех тарифах, которые устанавливает город, жить лучше не получится. Поэтому в большинстве ТСЖ есть дополнительные расходы, которые утверждаются общим собранием».

«Ну не может дворник работать за 5 тысяч, – продолжает она. – Поэтому мы городские тарифы дополняем из источников финансирования, чтобы доплачивать тому же дворнику. Соответственно, он у нас и работает по-честному зимой и летом. И сугробов нет во дворе, и цветочки на клумбах летом». При этом Гульнара Борисова утверждает, что размер квартплаты в домах с ТСЖ может и не отличаться от такового в соседнем доме. Все дело в экономии: установке энергосберегающих ламп, датчиков движения и т. д.

По данным Жилищного комитета, в Санкт-Петербурге

# 22 816

многоквартирных домов

в которых на данный момент насчитывается около 2 млн 100 тысяч лицевых счетов.

Большую часть из них, 1,4 млн лицевых счетов (это не только отдельные квартиры, но и комнаты в коммунальках), обслуживает городской вычислительный центр, обеспечивающий прозрачную картину по 70% многоквартирных домов.

По данным ГУП ВЦКП «Жилищное хозяйство», средняя сумма счета за жилищно-коммунальные услуги в 2017 году составила 3292 рубля.

Таким образом, за год средняя семья платит 39 504 рубля.

Соответственно, объем рынка ЖКХ, без учета электроэнергии и газоснабжения, составляет порядка 83 млрд рублей.

По данным Жилищного комитета, в Санкт-Петербурге работают

# 323

управляющие компании

По оценкам специалистов, порядка 45 из них полностью или частично принадлежат городу. По данным Госжилинспекции, из всего объема жилого фонда в управлении городских компаний около половины рынка.

# ЖКХ ПЕТЕРБУРГА: ИСТОРИЧЕСКАЯ ДРАМА



ФОРМИРОВАНИЕ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ В РОССИЙСКИХ ГОРОДАХ ШЛО ДОЛГОЙ И ТРУДНОЙ ДОРОГОЙ. СТРЕМИТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ И ОБЩЕСТВЕННОЙ МЫСЛИ – ВСЕ ЭТО СУЩЕСТВЕННО ВЛИЯЛО НА МЕСТА ОБИТАНИЯ. ПЕТЕРБУРГ – ЯРКИЙ ПРИМЕР ТАКОГО ПРОЦЕССА, А САМЫМ ИНТЕРЕСНЫМ ПЕРИОДОМ РАЗВИТИЯ ЖКХ СТАЛА ВТОРАЯ ПОЛОВИНА XIX ВЕКА. ЭТО БЫЛО ВРЕМЯ ГАЗИФИКАЦИИ, ТЕЛЕФОНИЗАЦИИ, ЭЛЕКТРИФИКАЦИИ. НАЧИНАЛА СОЗДАВАТЬСЯ СИСТЕМА ГОРОДСКОЙ КАНАЛИЗАЦИИ. НО ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В СЕГОДНЯШНЕМ ПОНИМАНИИ ДОЛЖНЫ БЫЛИ ПРОИЗОЙТИ РАДИКАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И В УМАХ.

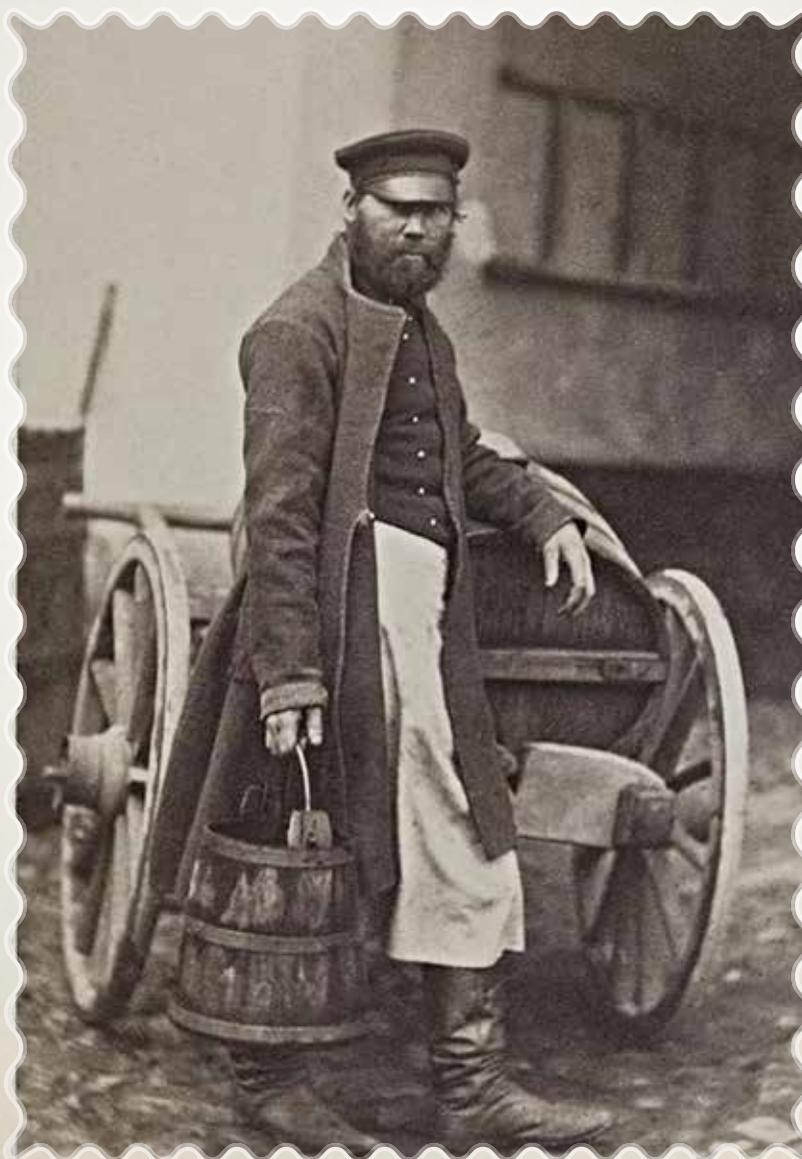
КОЛЛАЖ МАРИНА КАМИНСКАЯ / ВСЕВОЛОД ПЕЖЕМСКИЙ

## Регресс технического прогресса

«Великие реформы» вытолкнули из деревни множество тех, кто составили своеобразную внутреннюю миграцию. От обилия приезжих города стали задыхаться. А технические открытия – прежде всего электричество, телефония, транспорт – дали возможности развивать городскую инфраструктуру. И предприниматели занимали в этом процессе ведущую роль.

В АПРЕЛЕ 1649 ГОДА ЦАРЬ АЛЕКСЕЙ МИХАЙЛОВИЧ УТВЕРДИЛ НАКАЗ О ГРАДСКОМ БЛАГОЧИННИИ: «ЧТОБЫ ГРЯЗИ НЕ БЫЛО – ИМЕТЬ НА КАЖДОМ ДВОРЕ ДВОРНИКА», «ВЕДАТЬ ВСЯКОЕ ДВОРОВОЕ ДЕЛО, ПОЧИНКИ И ПРОЧИЕ ДЕЛА». ОТ ЭТОГО ДОКУМЕНТА ВЕДЕТ ОТСЧЕТ ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО ЖКХ.

Большинство нововведений внедрялись именно по инициативе или силами частных фирм. А вот сложности были обусловлены особенностями взаимодействия государства и частного бизнеса. Проблема заключалась прежде всего в системе монопольных контрактов. Крупные фирмы, товарищества выкупали у города преимущественное право на осуществление какой-то деятельности в сфере коммунального хозяйства: например, освещения или общественного транспорта. Проводились необходимые работы (ставили газовые фонари, запускали конку). И это был большой шаг вперед. А потом стремительный технический прогресс приводил к появлению электрических фонарей, электрических трамваев, но им уже не было места в столице империи, потому



РЕГУЛЯРНОЕ СНАБЖЕНИЕ ВОДОЙ ЖИТЕЛЕЙ ГОРОДА НАЧАЛОСЬ В 1863 ГОДУ. СТО ПЯТЬДЕСЯТ ЛЕТ ДО ЭТОГО ВОДУ БРАЛИ ИЗ РЕК И КАНАЛОВ (ЧТО БЫЛО ИНОГДА ОЧЕНЬ ОПАСНО), ЛИБО ИЗ ВОДОКАЧЕК (ИХ К СЕРЕДИНЕ XIX ВЕКА БЫЛО ЧУТЬ БОЛЕЕ ТРЕХ ДЕСЯТКОВ). КТО ПОБОГАЧЕ – ПОКУПАЛИ ЕЕ У ВОДОВОЗОВ, ДОСТАВЛЯВШИХ ВОДУ ИЗ БОЛЕЕ ЧИСТЫХ ИСТОЧНИКОВ. САМЫЕ БОГАТЫЕ ЛЮДИ ОРГАНИЗОВЫВАЛИ ЧАСТНЫЕ ВОДОВОЗЫ.

что сложилась монополия! Недальновидная политика руководства города привела к тому, что такие новинки, как уличное электрическое освещение и трамвай, появились в Петербурге чересчур поздно.

## Потому что без воды...

Становление водоснабжения и канализации в Петербурге – поистине эпическая история, выходящая на самый высокий государственный уровень и так и не решенная до конца за первые двести лет существования столицы. Сеть водопровода росла очень медленно. Даже в 1906 году Лев Троцкий писал в статье «Какая городская дума нужна Санкт-Петербургу» (да, будущий вождь революции интересовался ЖКХ): «У нас огромная часть города, Невский район, живет без водопровода. Люди пьют нефилтрованную воду прямо из реки: отсюда – всевозможные болезни. Петербург занимает первое в мире место среди больших городов – не по образованию, не по благоустроенности, не по обеспеченности населения, а по цифре смертности, главным образом от брюшного тифа».

## Канализация всей столицы

С канализацией Петербурга вышла вообще целая интрига. В большинстве случаев канализация сводилась к банальным сливам в реки и каналы, при том, что оттуда же брали и воду для питья. Собственно, ливневую канализацию начали сооружать в XIX веке, но она не была предназначена для сбора отходов. При этом предприимчивые домовладельцы, вывозившие ранее отходы при помощи телег и золотарей, наладились подключать дома к системе ливневой канализации и сливать нечистоты в нее. В деревянных трубах случались заторы, аварии, но порочная практика не прекращалась. При этом первые проекты очистки сточных вод стали появляться еще



Изначально водоотведение и вывоз отходов лежал полностью на владельцах домов.

в 50-х годах XIX века. Полвека заседали комиссии, рассмотрели три десятка проектов, но полноценной канализации так и не было. А тем временем в Петербург активно хлынули переселенцы, население стало приближаться к полутора миллионам. Болезни, вызванные плохим качеством воды, не утихали. В 1908–09 годах в Петербурге вспыхнула эпидемия холеры. Именно тогда проблема канализации вышла на правительственный уровень, ею вынужден был заняться Петр Столыпин.

Городская дума, усмотрев в действиях правительства наступление на свои права, стала сопротивляться его вмешательству. Правительство во главе со Столыпиным было радо урезать возможности городского самоуправления и использовало случай с эпидемией как возможность введения ограничений. Между ними началась борьба, а общей канализационной сети как не было, так и не появилось. Началось строительство коллекторов, но оно охватывало ничтожный процент площади города. А потом мировая война, революция, опять мировая война... В результате полноценная канализационная система в том виде, как мы ее сейчас знаем, сформировалась уже в Ленинграде лишь в середине XX века, а очистка стоков началась и того позже.

### Светлый Петербург

Освещение представляло немалую проблему, и не столько из-за нехватки средств, сколько из-за столкновения коммерческих интересов. Газовые фонари широко распространились в городе в 30-х годах XIX века. Газ проводился монополистом – «Обществом освещения газом Санкт-Петербурга». Такое новшество было исключительно дорогим – ведь и сам процесс добычи и доставки сырья требовал сложного оборудования. Для снабжения домов и освещения улиц газом была создана очень сложная инфраструктура: газгольдеры, газовые заводы, система

труб снабжения, специальная арматура. Изначально и оборудование тоже было привозным и стоило баснословно дорого. Значительно более демократичным оказалось электрическое освещение, но и оно сначала также не могло найти дорогу к улицам и домам Петербурга.

Именно поэтому первым, в 1879 году, был оборудован электрическими фонарями Литейный мост – с формальной точки зрения он не попадал под монополию, так как был построен позже продажи прав на освещение улиц.

Похожая история вышла и с электрическими трамваями: первыми появились маленькие временные вагончики, возившие горожан по льду Невы зимой, потому что перевозку людей по улицам монополично осуществляло «Акционерное общество конно-железных дорог». Первые опыты по запуску электрического трамвая проводились в 1880 году, а заработали трамвайные линии в городе лишь через 27 лет. Первые электростанции также испытывали давление со стороны конкурентов в коммунальной сфере.



ИЗ-ЗА ДОРОВОЗНЫ ЗЕМЛИ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ ДАЖЕ ПРИХОДИЛОСЬ СТРОИТЬ НА БАРЖАХ, ЧТОБЫ ПРОЕКТ БЫЛ ЭКОНОМИЧЕСКИ ВЫГОДНЫМ (ТРАНСПОРТИРОВКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ НА ДАЛЬНИЕ РАССТОЯНИЯ ВСЕГДА БЫЛА СВЯЗАНА С БОЛЬШИМИ СЛОЖНОСТЯМИ). ТАК, ОДНА ИЗ ПЛАВУЧИХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ С 1883 ГОДА ПИТАЛА 32 ФОНАРИ НА НЕВСКОМ ПРОСПЕКТЕ. КОМПАНИЯ, ОСВЕТИВШАЯ ГЛАВНУЮ МАГИСТРАЛЬ ГОРОДА, ПРИНАДЛЕЖАЛА К ТОМУ ВРЕМЕНИ КАРЛУ ФЕДОРОВИЧУ СИМЕНСУ.



ОРГАНИЗАЦИЮ ТЕЛЕФОННОЙ СВЯЗИ ГОРОДСКАЯ ДУМА ПОРУЧИЛА «МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ ТЕЛЕФОНОВ БЕЛЛА». В 1882 ГОДУ ОНА ПОЛУЧИЛА ПРАВО НА ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПЕТЕРБУРГСКОЙ ТЕЛЕФОННОЙ СЕТИ НА ДВАДЦАТЬ ЛЕТ.

### Алло, Сименс?

С семьей Сименс связаны и первые шаги телефонизации Петербурга: аппараты, кабели (как, собственно, телеграфное и электрическое оборудование) производились на заводах компании «Сименс и Гальске».

Даже в те времена все коммунальные блага для горожанина были чрезвычайно дороги, но само строительство и эксплуатация коммунальных систем не приносила большой прибыли, а иногда и приводила к убыткам (за исключением телефонной сети, которая оказалась весьма выгодной). По окончании контракта – через два-три десятилетия – город выкупал у компаний построенные сети и продолжал ими пользоваться. Однако, если посмотреть цифры городского бюджета той поры, можно заметить, что если какие-то коммунальные структуры и приносили прибыль, то она шла скорее не на развитие инфраструктуры, а на финансирование, например, полиции.

### ЖКХ в XX веке

Городская дума постоянно испытывала организационные и финансовые проблемы, часто проявляла себя недальновидно, и, конечно, не успевала за стремительно двигавшимся техническим прогрессом, менявшим жизнь горожанина из года в год. А порой в жизнь города вмешивалась большая политика. Необходимо признать, что основные проблемы коммунальной сферы в столице империи к началу Первой мировой войны, изменившей все приоритеты, решены не были. Революция стала переломным моментом для развития Петрограда. На пять лет все развитие города встало. В 1919 году мостовые на главных магистралях города без ухода редели, через них стала пробиваться трава. В 1924 году небывалое наводнение нанесло тяжелый удар коммунальной структуре города. Ленинград оказался на грани катастрофы. Вся страна участвовала в помощи городу (были даже выпущены специальные марки в поддержку пострадавших).

Только с середины 20-х годов начинается постепенная работа по приведению в порядок транспорта, системы водоснабжения и водоотведения. На старых фото можно увидеть интенсивные земляные работы на основных проспектах. Строятся новые районы – Нарвская застава, Московский проспект – там коммунальная структура соответствует требованиям времени. Война и блокада вновь остановили жизнь города. Существовавшие сети канализации выходили из строя, водоснабжение и электроснабжение были недостаточны для нормальной жизни. Лишь в послевоенный период пошло формирование ЖКХ в том виде, каким мы его знаем сегодня. В Ленинград пришел газ (кстати – из Эстонии, где началась интенсивная разработка сланцевых месторождений). В современный мегаполис город начал превращаться лишь с принятием генерального плана в конце 60-х – начале 70-х годов XX века.

### СЕГОДНЯ В ПЕТЕРБУРГЕ:

- 674** котельных
- 7 194** км водопроводных сетей
- 7 905** км газовых сетей
- 8 774** км канализационных сетей
- 8 574** км тепловых сетей
- 32 821** км электросетей

**262 769** светильников наружного освещения за год потребляют более 10,5 млн кВт·ч.

# «ПОКУПАТЕЛЬ ПРИХОДИТ ЗА КАЧЕСТВЕННЫМ ЖИЛЬЕМ»

ЧТО ЖДУТ ПОКУПАТЕЛИ ОТ СОВРЕМЕННОГО ЖИЛЬЯ, НА ЧТО ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ И КАКИЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРИВОДЯТ К ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА СТАНДАРТОВ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ – РАССКАЗАЛ «БИЗНЕС ДНЕВНИКУ» РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ МАРКЕТИНГА КОМПАНИИ ЦДС ПЕТР БУСЛОВ.



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА ЦДС / СЕРГЕЙ КОРОТКОВ

**БД:** Какие новые подходы предлагают сегодня покупателям новостроек и каковы их требования к формированию жилой среды?

**П.Б.:** Еще 10–15 лет назад для покупателя была важна только квартира и ее местоположение – особенно ценилась близость станции метро. Сейчас клиенты оценивают все в совокупности: архитектуру здания, планировку квартиры, места общего пользования, двор, паркинги – все то, что формирует жилую среду. Причем с каждым годом требования к отдельным взятым компонентам растут. К примеру, двор – раньше ограничивались наличием детской и спортивных площадок и достаточ-

ным количеством мест на гостевых парковках, теперь – территория должна быть огорожена, правильно зонирована с учетом разных интересов, а машиноместа вынесены за внешний периметр дома. Сейчас большое внимание уделяется безопасности, монтируются камеры наблюдения по всему периметру, проектируются закрытые дворы, устанавливаются двери входных групп с максимальным остеклением, чтобы в подъезды попадало больше света. Также актуально создание безбарьерной среды, отсутствие перепадов высот, ступенек и порогов. Все эти опции должны являться неотъемлемой частью проектов вне зависимости от их классности, разница сводится только к качеству отделочных материалов.

**БД:** Давайте заглянем внутрь квартир. Что там?

**П.Б.:** Экономические факторы привели к тому, что сейчас в тренде мода на функционал. В квартирографии появилось больше европланировок, где кухня объединена с гостиной. К примеру, «евродвушка» по функционалу сходна с трехкомнатной квартирой, где есть две отдельные комнаты и пространство для приема гостей и приготовления пищи. Покупатели оценивают, как можно организовать хранение в доме, и чем больше таких мест, тем лучше: в коридоре, в холле, гардеробная в спальне. В последнее время – организация ячеек для хранения в цокольном этаже или паркинге. У покупателя есть потребительский опыт, он уже знает, что хочет, и если речь идет о значительном увеличении жилплощади, то предпочтение отдадут квартире с несколькими санузлами.

Отдельное место в квартире занимает лоджия или балкон. Площадь этого пространства, как правило, 4–5 квадратных метров, но глубина все время увеличивается – это самый важный параметр, он должен быть более полутора метров. Сейчас балкон уже не считается еще одним местом хранения: кто-то использует его как летнюю террасу, кто-то занимается спортом.



ВЕЛОПАРКОВКИ – ТРЕНД СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ



**БД: Расскажите про сегодняшние технологии строительства?**

**П.Б.:** В Петербурге строят из кирпича, панелей и по кирпично-монолитной технологии, в которой мы и работаем. Кирпич-монолит позволяет создавать любые планировочные решения, не ограничиваясь размером панели. Что касается материалов внешней отделки домов, то, если раньше было модно создавать вентилируемые фасады, сейчас начинают использовать клинкерный кирпич. Есть тенденция к увеличению размера окон, использованию большего количества стекла на фасадах.

**БД: Как соотносятся продажи квартир с отделкой и без нее?**

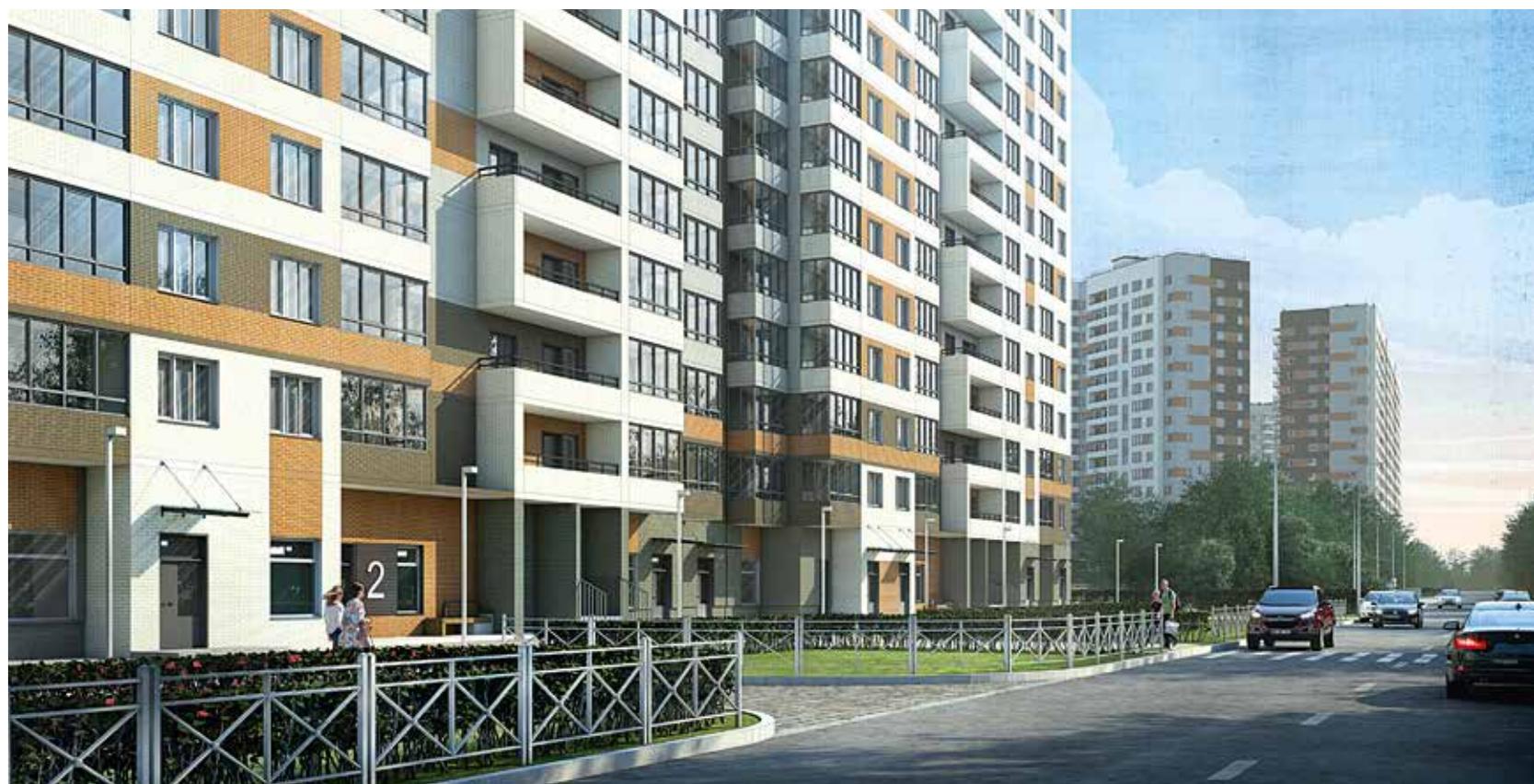
**П.Б.:** В массовом сегменте отдают предпочтение жилью с отделкой. Здесь большинство сделок проходит с привлечением ипоте-

ки, и клиентам выгоднее включить стоимость ремонтных работ в тело кредита. К тому же большую роль играет оперативность, покупателю надо быстрее переехать в новое жилье. В премиум-сегменте все с точностью до наоборот, без спешки делается индивидуальный ремонт на вкус владельца. А комфорт где-то посередине – 50 на 50. Обычная стоимость отделки составляет 5–7 тысяч рублей за квадратный метр: ламинат, отечественная сантехника, плинтус, обои под покраску, хорошая входная дверь. В комфорт-классе стоимость отделки достигает 10 тысяч рублей за «квадрат».

Я думаю, со временем спрос на квартиры с отделкой в массовом сегменте составит около 90%. В ближайшей перспективе начнут предлагать даже кухни «под ключ», поскольку те, кто покупают уже не первое жилье, не хотят тратить время на обустройство, а те, кто первое – не хотят переплачивать за мебель.



ВХОДНЫЕ ГРУППЫ С ЕСТЕСТВЕННЫМ ОСВЕЩЕНИЕМ ПОВЫШАЮТ УРОВЕНЬ КОМФОРТА



ТАК БУДУТ ВЫГЛЯДЕТЬ ФАСАДЫ СОВРЕМЕННЫХ ЖИЛЫХ МАССИВОВ В МУРИНО



*Однокомнатные начинаются с 29 квадратных метров, но, на мой взгляд, оптимальная площадь 35–38 «квадратов». Двухкомнатные стартуют от 50–55 квадратных метров – до 65. Трехкомнатные квартиры обычно от 65 до 80 «квадратов». Покупатель все больше задумывается о ликвидности недвижимости, чтобы в случае дальнейшей перепродажи жилье оставалось «интересным». Строители, работающие в массовом сегменте, давно стремятся уйти от штампа «эконом», повышая комфорт проживания».*



Юрий Ковалев

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ООО «ВОСХОД»:

«На сегодняшний день бизнес тормозит самая главная проблема: в век цифровых технологий огромное количество операций приходится осуществлять при личном появлении в таможенных службах. А значительную часть документооборота зачастую требуют проводить именно в бумажном виде. Получается, 100% деклараций – электронные, но в 30% случаев надо явиться в таможню лично и оформить какую-то бумажку. Отчасти это завязано на информационно неразвитом сервисе, а также на международном законодательстве (например, ЕАЭС), которое предполагает бумажные документы. К сожалению, по многим видам операций никакой электроники пока не сделать».

Что касается экспорта – тут вопросы к налоговой службе, которая для подтверждения нулевого НДС требует от перевозчика предоставить документ с таможенными штампами. И пока налоговый кодекс не изменится, они так и будут штамповать никому не нужные бумажки. Все это занимает много времени, усилий и затрат.

Плюс – система управления рисками, по которой они не очень продвинуто выбирают, какие контейнеры смотреть. Частота актуализации рисков крайне редкая. Здесь же – проблема технологии выборочного контроля. Они 3 месяца смотрят одно и то же, а затем понимают, что ищут не то. Поэтому можно было бы чаще актуализировать риски.

Недавно я был в Гамбурге, там средний срок выпуска – одна минута, а у нас это занимает часы. Так что по уровню работы таможенных служб мы отстаем в разы. Хотя в Европе это накладывается еще на то, что там законопослушность немного другая, жуликов гораздо меньше. Зато переход нашей таможни на автоматический выпуск – большой шаг вперед. В этом мы даже Европу обогнали. Также можно сказать, что у нас инфраструктура недостаточно оборудована. В железнодорожные, автомобильные переходы государство особо денег не вкладывает. Минтранс, преемник Росграницы, пока не желает этим заниматься. Не хватает инфраструктуры, не хватает помещений для досмотра. Разве это нормально, что, например, фрукты приходится выгружать на мороз? Ясной картины государственно-частного партнерства нет. Государство абсолютно не готово что-то строить, инвестировать, что тоже является проблемным вопросом».

# РОССИЙСКИЕ ТАМОЖЕННИКИ ИДУТ НАВСТРЕЧУ БИЗНЕСУ

НА СЕГОДНЯ ОКОЛО 550 ТАМОЖЕННЫХ ПОСТОВ РФ ВЛАДЕЮТ КОМПЕТЕНЦИЕЙ ЭЛЕКТРОННОЙ РЕГИСТРАЦИИ, НО В БЛИЖАЙШИХ ПЛАНАХ НА 2018 ГОД – КОНЦЕНТРАЦИЯ ВСЕГО ЭЛЕКТРОННОГО МАССИВА В ШЕСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ. ОБ ЭТОМ И ДРУГИХ НОВЕЛЛАХ РЕГУЛЯТОРА ВЭД РАССКАЗАЛ ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ (ФТС) РОССИИ РУСЛАН ДАВЫДОВ.

ИНТЕРПРЕСС / АНАСТАСИЯ ЯЛАНСКАЯ

РОССИЙСКАЯ ТАМОЖНЯ с 2014 года стоит на «электронных» рельсах: и если еще 10 лет назад на постах «роился народ» и «пачки бумаг в окошки засовывали», то теперь все декларации подаются и выпускаются в электронном виде. На сегодняшний день сотрудники таможенной службы продолжают вручную обрабатывать лишь декларации на товары, поступающие через

Интернет. Но, руководствуясь лучшими мировыми практиками, в скором времени в эту систему будут внедряться нововведения.

– Есть у нас одна «фишка», которая уже в стадии реализации, – рассказал Руслан Давыдов, – автоматический выпуск регистраций, то есть оформление товаров без помощи таможенника. Декларация подается в систему, и, если не сработали риски, она автоматически выпускается без участия должностных лиц и таможенных органов. Сегодня у нас более 50% деклараций по экспорту регистрируются автоматически. Мы выполняем задачи, которые ставят нам правительство по содействию развития экспорта, – процедура экспорта стала проще с точки зрения контроля: более 54% операций регистрируются автоматически и порядка 11% – автоматически выпускаются. Мы должны эту долю по авторегистрации довести до 99% в отношении всех деклараций – импортных и экспортных.

По его словам, ФТС своей самой амбициозной задачей ставит автоматический выпуск 80% деклараций по импорту и экспорту в том случае, если документы, поданные



**НЕГАТИВНЫЕ  
СТОРОНЫ  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
УЧАСТНИКОВ ВЭД  
С ТАМОЖНЕЙ:**



*“Бизнес постоянно стремится оптимизировать расходы и при этом серьезно рискует. По статье 16.2 за недостоверное декларирование товаров количество дел в отношении юридических лиц увеличилось в 3,5 раза.*”

**Руслан ДАВЫДОВ,**  
первый заместитель  
руководителя Феде-  
ральной таможенной  
службы



**за 2017 год возбуждено  
более**

**80 000**

**дел об административных  
правонарушениях**

**и свыше**

**600**

**уголовных дел**

участниками ВЭД, будут отмечены низким уровнем риска. «Таким образом, 2/3 всех деклараций уже будут выпускаться автоматически, а в центрах электронного декларирования сотрудники продолжают работать с оставшимися. При этом мы резко снижаем коррупционные риски. Все действия протоколируются в электронном виде, это достаточно жесткая система контроля», – добавил он.

Про реформу таможенных органов первый заместитель руководителя ФТС высказался так: «Это будут Приволжское таможенное управление, соединяющее в себе все Приволжье и Урал; Северо-Кавказское таможенное управление, Владивостокская таможня и таможни непосредственного подчинения (Московская областная и Ленинградская областная). Петербург стоит в плане на 2019 год. Мы подбираем офисное здание, где разместятся два центра электронного декларирования – Балтийский, который будет работать с морскими грузами всего Северо-Западного бассейна и декларациями на них, и Северо-Западная электронная таможня, которая займется всеми остальными. То есть море мы выделяем в отдельную категорию, потому что там своя специфика грузов, свои документы и технология работы», – отметил Руслан Давыдов.

Он также посетовал, что в России до сих пор расценки на портовые услуги выше, чем у соседей, а инфраструктура районов порта отстает.

«Если взять, например, порт Роттердама – там полная автоматизация операций, на новой территории порта фактически находятся два сотрудника, остальное делают роботы. У нас многие процессы тормозит именно человеческий фактор, есть большие резервы в организации взаимодействия между операторами с контролирующими органами. Мы должны вместе с бизнесом подумать, что можно с этим сделать. Наша комплексная программа имеет название «10 шагов навстречу бизнесу». Операторам ВЭД станет экономически невыгодно нарушать таможенные правила. А таможня, в свою очередь, должна создать комфортные условия для добросовестных игроков», – сказал Давыдов.

На заявления представителей бизнеса о том, что таможня «не помогает, а зачастую вредит бизнесу», заместитель руководителя ФТС ответил, что «бизнес должен понимать тенденции развития, адаптироваться к нововведениям и вносить соответствующие корректировки в свою деятельность».

«Хотелось бы, чтобы все инициативы ФТС и правительства оставались не только лишь на бумаге. Без либерального таможенного регулирования все планы по развитию инноваций и созданию международного финансового центра находятся под угрозой срыва», – отметил один из представителей бизнеса.



**Павел Поляков**

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ АССОЦИАЦИИ  
МОРСКИХ ТОРГОВЫХ ПОРТОВ:

«Надо отдать должное руководителю ФТС Владимиру Булавину, который действительно создал качественные условия для развития диалога между таможней и бизнесом. Взаимодействие происходит в первую очередь на площадке Общественного совета при ФТС и Экспертно-консультативного совета по реализации таможенной политики при ФТС. Консультативные советы функционируют и на уровне региональных таможенных управлений, где мы на постоянной основе обсуждаем наши насущные проблемы. Новым качественным шагом в развитии диалога с бизнесом станет реорганизация Экспертно-консультативного совета по реализации таможенной политики при таможенной службе. В соответствии с приказом ФТС России № 56 от 19 января 2018 года изменятся принципы формирования этого консультативного органа и увеличится эффективность его работы. Упрекнуть ФТС в нежелании общения с бизнесом нельзя. Открытость, шаги навстречу друг другу – последняя тенденция в нашей работе. Нас начали слушать и прислушиваться к нашим чаяниям. Мы все очень ждем ФЗ № 311 «О таможенном регулировании» в новой редакции, проект которого конструктивно обсуждался на уровне ФТС и Минфина России вместе с представителями профессиональных отраслевых бизнес-объединений.

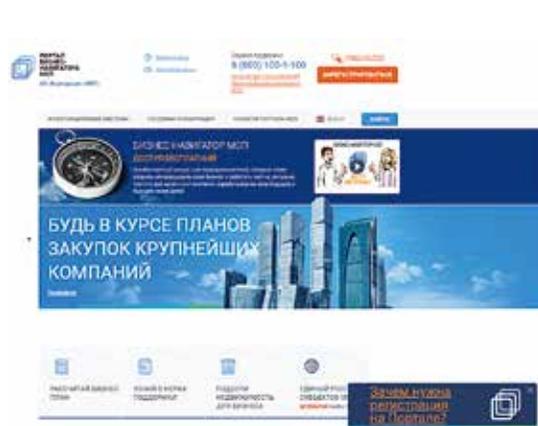
В нашем конструктивном диалоге с таможенной службой большое внимание уделяется электронному взаимодействию в морских пунктах пропуска. Планово повышается качество государственного контроля с одновременным снижением сроков проведения всех регламентированных законом процедур. Безусловно, пока остаются некоторые нерешенные вопросы. Но есть уверенность на основании существующей динамики совместного взаимодействия, что эти вопросы будут решены. К ним можно отнести необходимость редактирования функционирующей системы управления рисками, создание в морских пунктах пропуска принципа «одного окна» и принципа однократности предоставления данных, полный отказ от взаимодействия с использованием бумажного носителя, полномасштабное развитие существующего программного обеспечения, развитие системы предварительного информирования и декларирования и многое другое. Нельзя не отметить, позитивным шагом, в том числе, стало желание ФТС приглашать экспертов отраслевых объединений к обсуждению новых форм эффективного взаимодействия. Часть инициатив экспертов нашла поддержку. В частности, Гильдией «Гермес» совместно с Ассоциацией морских торговых портов и Балтийской таможней были реализованы эксперименты по помещению товаров под таможенную процедуру выпуска в свободное обращение до выгрузки с борта судна, по помещению товаров под процедуру таможенного транзита по упрощенной схеме через выделенные площадки, по электронному взаимодействию оператора морского терминала и функциональному отделу применения инспекционно-досмотровых комплексов, по внедрению электронных судовых дел и многие другие.

НЕРЕДКО НУЖДАЮЩИЕСЯ В ПОМОЩИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ИЩУТ ЕЕ ТОЛЬКО НА МЕСТНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ, ОЖИДАЯ ПОДДЕРЖКИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОТ НИЗОВЫХ ЭШЕЛОНОВ ВЛАСТИ ИЛИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СТРУКТУР. НО НЕ СТОИТ ЗАБЫВАТЬ: ЕСТЬ И АНАЛОГИЧНЫЕ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ. ПОРОЙ ОНИ СПОСОБНЫ ПОМОЧЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА НА МЕСТАХ.

# ПРЫГНУТЬ ВЫШЕ ГОЛОВЫ

ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРОГРАММ действительно много – не менее десятка. Среди них есть как «всеядные», ориентированные на помощь любым предпринимателям, так и специализированные, предназначенные только для некоторых отраслей или направлений деятельности. И сегодня «БД» рассказывает о некоторых из них.

 [\\_SMBN.RU](#), [IIDF.RU](#), [ПРЕЗИДЕНТСКИЕГРАНТЫ.РФ](#) /  [\\_ВЛАДИМИР ЯКОВЛЕВ](#)



## 01/ НАВИГАТОР ПО БИЗНЕСУ

«БИЗНЕС-НАВИГАТОР МСП ([smbn.ru](#)) – ИНТЕРНЕТ-РЕСУРС ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ ОТКРЫТЬ ИЛИ РАСШИРИТЬ СВОЙ БИЗНЕС, РАБОТАТЬ ЧЕСТНО И ЛЕГАЛЬНО, ПЛАТИТЬ ВСЕ НАЛОГИ И ОТЧИСЛЕНИЯ, ЗАРАБАТЫВАЯ НА СВОЕ БУДУЩЕЕ И БУДУЩЕЕ СВОИХ ДЕТЕЙ», – ТАК ОПИСЫВАЕТСЯ СУТЬ ПРОЕКТА, КОТОРЫЙ СТАРТОВАЛ В 2017 ГОДУ.

Принцип его работы довольно прост: он действует как «одно окно», благодаря которому можно организовать или расширить собственное дело, получив максимум информации из первых рук. Зарегистрировавшись на этом портале, пользователь получает возможность узнать, какой именно вид бизнеса стоит открывать в том или ином городе страны. Какие документы понадобятся в каждом конкретном случае. И даже сколько денег потребует организация дела.

Причем расчет ведется точный: он основан не на каких-либо умозрительных показателях, а на данных реального потребления более 900 товаров и

свыше 100 видов услуг в большинстве регионов РФ. Мало того, здесь можно подобрать помещение под выбранный вид бизнеса, узнать о планах на закупку товаров или услуг и мерах поддержки. И все это оценить «живьем», поскольку в качестве инструментов здесь используют интерактивные карты, современные способы навигации и прочие информационные навороты.

«Преимущество этого инструмента состоит в его комплексности, – считает генеральный директор АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» Александр Браверман. – Кто из начинающих предпринимателей, к примеру, не сталкивался с вопросом расчета предварительного бизнес-плана? А здесь это возможно сделать, изменяя некоторые параметры. Фактически речь идет о том, что пользователь может «примерить» на себя сразу несколько видов бизнеса, выбрав из них наиболее подходящий».

Благодаря имеющимся на портале видеоинструкциям пользователь получает возможность производить расчет в зависимости от существующих спроса и предложения. Объемы стартового капитала. Личных предпочтений. Тут же можно понять, где взять кредит или оформить гарантию. А если нет желания создавать дело с нуля – купить готовое в соответствии с нужным профилем. Фактически речь идет о построении того или иного бизнеса «под ключ». Причем доступ к бизнес-навигатору МСП предоставляется бесплатно.

О его популярности говорят цифры. С начала 2017 года только уникальных пользователей здесь зарегистрировано 790 тыс., количество посетителей перевалило за 2,3 млн, а около 556 тыс. человек воспользовались сервисами портала для открытия или расширения дела. И каждый день добавляет ему новых клиентов.

### КОММЕНТАРИИ

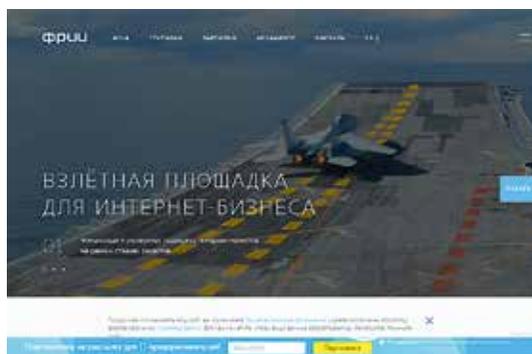


*«Инструментов для поддержки начинающих предпринимателей сейчас предостаточно. Нередко об их наличии многие просто не знают и действуют на свой страх и риск. Поэтому важно информировать экономически активное население о возможности организации своего дела, предлагая ему инструменты, позволяющие сделать правильные шаги в направлении успешного бизнеса».*

**Александр БРАВЕРМАН,**  
генеральный директор АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»

## 02/ ВПЕРЕД, ИННОВАТОРЫ

ЕЩЕ ОДНА ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ СУЩЕСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ – СТАТЬ УЧАСТНИКОМ ПРОЕКТОВ, ПОДДЕРЖИВАЕМЫХ ТАКИМИ СТРУКТУРАМИ, КАК АО «РОССИЙСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ КОМПАНИЯ» (РВК) ИЛИ ФОНД РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ИНИЦИАТИВ (ФРИИ). ПРИ ЭТОМ НАДО УЧИТЫВАТЬ, ЧТО В ДАННОМ СЛУЧАЕ РЕЧЬ ИДЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО О ПРЕДПРИЯТИЯХ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ.



К примеру, созданный в 2013 году по инициативе президента России ФРИИ ([iidf.ru](http://iidf.ru)), первоочередной задачей которого стала поддержка интернет-предпринимателей, за 5 лет проинвестировал более 400 бизнесов и накопил достаточный опыт в работе со стартапами. «Не стоит ждать какую-то сверхидею: как только у вас что-то намечилось, работайте с тем, что есть, – иначе этим займется кто-то другой, – рекомендует директор Фонда развития интернет-инициатив Кирилл Варламов. – Ведь даже неудача может обернуться успехом». По его мнению, в деле развития высокотехнологичного бизнеса особенно важна скорость реакции на изменения рынка: если не успеть, можно опоздать навсегда.

В свою очередь, Александр Пovalко, генеральный директор РВК

([rvc.ru](http://rvc.ru)), на счету которой сотни успешно реализованных проектов, уверен, что «сегодня у начинающих предпринимателей есть все возможности для вхождения на перспективные рынки». «Отдельные продукты, конечно, уже существуют, однако полноценных рынков беспилотного транспорта, искусственного интеллекта и многих других перспективных направлений бизнеса еще нет, – полагает он. – Если заходить на них сейчас, заниматься ими и вкладывать ресурсы, через 5–10 лет можно будет задавать тон. Вместе с тем очень важно трезво оценивать свои возможности и эффективно их реализовывать».

Среди главных задач РВК Александр Пovalко видит формирование крупных быстроразвивающихся технологических компаний, которые можно причислить к «глобальным чемпионам». По его оценке, в настоящее время в России сформирована одна из наиболее полных и комфортных систем поддержки предпринимательства в мире, которая обладает всеми необходимыми наборами инструментов помощи. В качестве еще одной меры из этого набора он называет организацию образовательной платформы «Университет 20.35», на основе которой в ближайшее время станут готовить кадры по специальностям цифровой экономики.



## 03/ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

ВЕСЬМА СОЛИДНУЮ ПОДДЕРЖКУ ПРОЕКТАМ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ОКАЗЫВАЕТ ФОНД ПРЕЗИДЕНТСКИХ ГРАНТОВ ([presidentgrants.ru](http://presidentgrants.ru)), КОТОРЫЙ В 2018-М ПРОВЕДЕТ СРАЗУ ДВА КОНКУРСА СРЕДИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.

Главное условие их участия – вклад в развитие институтов гражданского общества, социально значимых проектов и проектов в сфере защиты прав и свобод человека и гражданина. В 2017-м, к примеру, гранты на общую сумму в 6653,8 млн рублей по этой линии получили 3213 победителей. Суммы разные, но есть и те, кто претендовал на получение гранта в размере свыше 10 млн рублей.

Что касается конкурсов этого года, на реализацию проектов по 13 направлениям предполагается выделить до 8 млрд рублей. При желании все возможно: на сайте есть даже видеoinструкция о том, как доработать социальный проект для того, чтобы он смог участвовать в конкурсе президентских грантов. Тот факт, что дело это вовсе не безнадежное, подтверждает статистика второго конкурса образца 2017 года: по его итогам Петербург вошел в лидеры страны по числу победителей – их было выбрано 117.

«Сейчас самое подходящее время для того, чтобы подумать об устойчивости вашей деятельности в будущем, – заявил недавно генеральный директор Фонда президентских грантов Илья Чукалин. – Пользуйтесь моментом, пока есть благоприятные условия».



*«Несмотря на наличие обширной системы поддержки предпринимательства на самых разных уровнях, для успеха по-прежнему нужны огромное желание создать бизнес, способность работать сутками и «нюх» на востребованные рынком товары или услуги. Помощь помощью, но успеха достигают только те, кто «горит» на работе и не жалеет времени на реализацию своих проектов».*

**Александр ПОВАЛКО, генеральный директор АО «Российская венчурная компания» (РВК)**



*«Уверен, что в настоящее время можно привнести новые импульсы в развитие третьего сектора, реально усилив механизмы партнерства и шеринга ресурсов. Мы хотим, чтобы активная молодежь понимала: некоммерческие организации – в том числе и площадка для карьерного и профессионального роста».*

**Илья ЧУКАЛИН, генеральный директор Фонда президентских грантов**

# КАК ОТКРЫТЬ СВОЮ ФИРМУ

ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ

 \_PIXABAY.COM /  \_ВИКТОР НИКОЛАЕВ

МНОГИЕ ИЗ ТЕХ, КТО ХОТЕЛ БЫ ОТКРЫТЬ СВОЕ ДЕЛО, ОПАСАЮТСЯ, ЧТО ВСЕ ЭТО ОЧЕНЬ ДОРОГО И ХЛОПОТНО. И, ДЕЙСТВИТЕЛЬНО, ТАКОЕ МНЕНИЕ БЫТУЕТ В СИЛУ ОБЪЕКТИВНЫХ ПРИЧИН. ОДНАКО ВРЕМЕНА МЕНЯЮТСЯ, И ЧАСТЬ РИСКОВ УХОДИТ В ПРОШЛОЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ И БЛАГОДАРЯ РАБОТЕ ГОСПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА.



## Стоит только захотеть

По данным ВЦИОМ, в 2017 году открыть свой бизнес хотели 22% россиян (у 7% уже есть свой бизнес). Главным негативным фактором согласно опросу считается административное давление на бизнес – эту проблему назвали 26% опрошенных.

Самый простой способ зарегистрировать свое предприятие сегодня – в электронном виде, авторизовавшись с помощью своего аккаунта на Госуслугах.ру. Подробную инструкцию можно получить на сайте [gu.spb.ru](http://gu.spb.ru) – причем там же описано, как получить эту услугу в МФЦ или традиционным спосо-

бом, то есть – в Межрайонной инспекции ФНС. Госпошлина во всех трех случаях одинаковая. При регистрации ООО она составит 4 тыс. рублей, ИЧП – 800 рублей.

Также при регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей необходимо будет выбрать виды деятельности предприятия и их коды из Общероссийского классификатора видов экономической деятельности ОК 029-2014 (ОКВЭД 2). Всю необходимую информацию можно получить на сайте [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru).

Регистраторы обычно вбивают в документы максимальное число видов деятельности – на всякий случай.

Действительно, с одной стороны, если вы захотите заняться чем-то еще (например, издательской деятельностью вдобавок к грузоперевозкам) – лишний код не помешает. Но с другой стороны, по «мертвым» кодам могут возникнуть вопросы у проверяющих организаций. А с третьей – новый код можно добавить, только внося изменения в учредительные документы. Как поступать в каждом конкретном случае – решать вам.

На регистрацию в налоговой инспекции придется потратить как минимум целый рабочий день (поэтому рекомендуется в этом случае прибыть с утра пораньше, к открытию).



## Заветный ЕГРЮЛ

Именно аргумент о «целом дне, проведенном в налоговой» часто используют в своей рекламе разного рода частные регистраторы и юридические фирмы. Более того, многие из них так подробно живописуют, как правильно прошивать документы при подаче их в Налоговую и как нужно сравнивать шрифты «на просвет», накладывая один распечатанный лист на другой, что разу становится понятно: все это сделано для того, чтобы новичок испугался страшных бюрократов и обратился на коммерческой основе. Хотя и эти сервисы относительно недороги.

**Юридические фирмы и частные регистраторы за гарантированную и быструю регистрацию ООО берут от 2 до 8 тыс. руб., за регистрации ИЧП – от 1 до 4 тыс. руб.**

**При этом дополнительно придется заплатить около 1200 руб. за нотариальное оформление доверенности.**

Впрочем, для внимательных и грамотных (а это важные качества для предпринимателя) не составит труда все зарегистрировать и самостоятельно. В Интернете сегодня можно найти множество пошаговых инструкций и подробных описаний пакетов документов. Кроме того, как уже рассказывал «Бизнес Дневник», в Петербурге работает государственный Центр развития и поддержки предпринимательства ([www.crpp.ru](http://www.crpp.ru)), одно из главных направлений деятельности которого – консультации и обучение именно начинающих предпринимателей.

Результатом предоставления государственной услуги регистрации в любом случае будет документ, подтверждающий факт внесения записи в Единый реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ), и экземпляр учредительных документов с отметкой Налоговой инспекции о регистрации. При этом отдельно обращаться для постановки в Пенсионный фонд России необязательно: это происходит автоматически при внесе-

нии предприятия в ЕГРЮЛ. Хотя многие все-таки обращаются в ПФР, чтобы для спокойствия уточнить, действительно ли это произошло.

## Субсидии и льготы

Как показывает практика, получить субсидии, кредиты и иные виды финансирования вполне реально. В Петербурге в 2018 году действуют государственные программы: «Поддержка социального предпринимательства», «Сертификация», «Субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере ремесленничества и народных художественных промыслов», «Субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства на создание и (или) развитие групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста», «Субсидирование части арендных платежей субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих производственную деятельность в сфере легкой промышленности» и «Выставочно-ярмарочная деятельность».

Финансирование можно получить и по линии Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, Фонда развития промышленности Санкт-Петербурга, а также в рамках Программы льготного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (т. н. «Программа 674») в банках «ВТБ», «Сбербанке России» и «Россельхозбанке».

По отзывам предпринимателей, имевших возможность сравнить, труднее всего получить государственные субсидии – именно тут предъявляются повышенные требования к срокам и точности подготовки пакетов документов.

**Фонды предоставляют займы по ставке около**

# 5%

**годовых**

**Банковская ставка для малого бизнеса по «Программе 674» сегодня составляет**

# 10,6%

**годовых**

Молодые предприниматели (в возрасте от 21 до 35 лет) могут принять участие в программе Фонда поддержки молодежного предпринимательства «Агат». Фонд дает средства стартапам в размере от 200 тыс. до 1,5 млн рублей – в виде займа на три года по ставке 5,5% годовых. Поэтому, если вы еще молоды, стоит поторопиться.

## Успеть с документами

«Мы подавали документы на субсидии только в 2015 году, после этого, если честно, просто пропускали момент. Но сейчас в ЦРПП заработала новая система информирования, фактически они сами предлагают помощь, а не мы ее просим. И это хорошо, потому что у нас накопились позиции, по которым мы могли бы подать заявку на субсидирование», – комментирует генеральный директор ООО «ПрофПак Сервис» Сергей Лебедев. Компания занимается производством деревянной тары и упаковки для автомобильного кластера и предприятий оборонно-промышленного комплекса.



Впрочем, для уже раскрученных компаний – пусть даже и относящихся к сегменту малого предпринимательства, подобные субсидии – вещь, конечно, важная, но не первоочередная. «Да, мы получаем субсидии в пределах одного миллиона рублей по линии Комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, это составляет примерно 1% от нашего оборота», – говорит начальник отдела маркетинга ООО «Научно-техническое предприятие «ТКА» Семен Черномордик. А вот для стартапов это очень даже серьезная сумма, порой – жизненно важная.

«Достали свои деньги из кармана, сделали прототип 3D-принтера. Потом фонд Бортника (частный Фонд содействия развитию малых форм пред-

приятий в научно-технической сфере, названный в честь его основателя Михаила Бортника – ред.) дал нам один миллион рублей. И только потом уже появились добрые люди – частные инвесторы, бизнес-ангелы», – рассказывает генеральный директор ООО «Аддитивные технологии» Денис Бычковский. Сегодня его компания производит отечественные 3D-принтеры собственной разработки.

## Закрывать, и дело с концом

Еще одна «страшилка» про сложности – боязнь открывать свое предприятие именно потому, что его потом трудно закрыть. На самом деле, если соблюдать все «правила игры», предприятие может вполне легально перестать существовать. При этом никто не запрещает открыть новое (в случае с ИП – заново).

Официально ООО закрывать гораздо сложнее, чем ИП, – необходимо создавать ликвидационную комиссию, публиковать объявление в СМИ и т. д. Но на практике, как это часто бывает, – все наоборот. Сегодня можно «заморозить» ООО, уволить всех работников, снять все деньги со счета.

**Если за год не было движения по счетам, то налоговая служба сама ликвидирует ООО, как имеющее все признаки недействующего – согласно ст. 21.1 Закона № 129-ФЗ.**

А вот от ИП так просто не избавиться. Придется уведомлять пенсионный фонд, налоговую службу, оформлять все необходимые документы – хоть и по упрощенной схеме. Вероятно, рассказы о «невозможности» закрыть свое дело изначально выросли из попытки «бросить» ИП по аналогии с ООО. А вот те, кто работает на патенте, может никакую налоговую не уведомлять вполне официально.



## Красиво упаковать идею

Группа молодых людей беседует в коридоре у дверей Центра развития и поддержки предпринимательства (ЦРПП): перечисляют друг другу бизнес-тренинги, на которых побывали, инвестиционные фонды, с которыми общались. «Все работают только с теми, у кого есть продажи», – делится с собеседниками молодой человек. Остальные согласно кивают. У большинства есть пока лишь только идея.

«Мне нужно обучение и мне нужен ментор. Мне нужен человек, который скажет, что делать и как, поможет «красиво упаковать» мою идею, чтобы это было реальное предложение инвестору, а я потом к нему уже сама пойду», – делится с корреспондентом «БД» предпринимательница Людмила Ринчинова, у которой таких идей сразу две: сайт знакомств и производство магнитов с фотографиями.

Несколько минут спустя претенденты по очереди показывают свои презентации экспертам Бизнес-акселератора ЦРПП. От них зависит, пройдет тот или иной проект первоначальный отбор на участие в программе акселератора или нет.

Эксперты серьезны и скептически. Каждому из выступающих они задают ка-

верзные вопросы. Так, молодого человека, разработавшего мобильное приложение – планировщик дел, спрашивают: «А вы понимаете, что в России никто не живет по плану?» «Вот поэтому у нас такая низкая эффективность», – немного обиженно отвечает предприниматель.

«А вы не хотите разместить производство в Азии? Там же дешевле», – интересуются у представителя компании, собирающей в Петербурге накопители энергии для загородных домов. «Нам важно качество», – не теряется тот.

Один из экспертов долго допытывается у начинающего бизнесмена из компании – организатора спортивных игр, зачем тот ищет инвестора, готового вложить 10 млн рублей в создание управляющей компании. «Очень дорого продвигать франшизу», – отвечает новичок. «Да сколько не дорого! – возражает эксперт, не скрывая иронии. – Сидишь на телефоне и прозваниваешь базу. Все. Можно я к вам пойду сотрудником за 10 млн? Буду сидеть и по базе звонить!»

Завершив первичный отбор, эксперты начинают обучать предпринимателей на базе развития бизнеса. По итогам обучения проводится защита проектов и определение лучших. Преуспевших учеников при-

глашают на встречи с инвесторами. Но, как выяснилось, инвестиции для многих – не самое важное.

Например, у победительницы прошлого сезона Светланы Якуничевой (предприятие «Первая конная мануфактура», производство амуниции для лошадей) уже есть несколько предложений инвесторов, и она выбирает, каким воспользоваться. А в акселератор она шла не за этим.

«Мы были погружены в производственную часть, бизнес-модель была не сформирована. Приход в акселератор позволил нам взглянуть на нашу работу как на бизнес-проект. Мы поняли, чего хочет потребитель», – рассказывает она. Компания, занявшая в прошлом году второе место, привлекла после тренинга 3 млн рублей инвестиций.

Проект Wine is not a Crime занял в 2017 году третье место. Его учредитель Никита Рачинский создает дизайнерскую мебель и аксессуары для винофилов. «Я шел в акселератор получить знания и навыки. Я не ждал получить какие-то блага», – рассказывает он. В итоге молодого человека научили полагаться не только на свои представления о том, что нужно его клиентам, а целенаправленно изучать рынок. В результате оборот компании Никиты Рачин-

**За два с лишним часа эксперты успевают познакомиться с 11 проектами в самых разных сферах.**

**Это и производство продуктов питания, и утилизация отходов, и даже ядерная энергетика.**

**Для акселератора отбирают лучшие и самые нуждающиеся в поддержке проекты.**

**Кроме того, с этого года набирают тех, кто готов работать по направлениям НАЦИОНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ – федеральной госпрограммы поддержки приоритетных отраслей.**

# ИНКУБАТОР И АКСЕЛЕРАТОР

КАК ПРАВИЛО, У НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ЕСТЬ ИДЕЯ, НО НЕТ НИ ЗНАНИЙ, НИ ОПЫТА, НИ ДЕНЕГ. В ПЕТЕРБУРГЕ ДЕЙСТВУЮТ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ СТАРТАПОВ. «БД» ПОСТАРАЛСЯ УЗНАТЬ КАК ОНИ РАБОТАЮТ, И ПООБЩАЛСЯ С УЧАСТНИКАМИ.



ского вырос в четыре раза без привлечения сторонних инвестиций.

«Работать с инвестором было бы быстрее, но мне интереснее развивать бизнес самостоятельно», – говорит предприниматель.



*«Если предприниматель получает у нас знания, он может придумать, как делать бизнес без привлечения инвестиций».*

**Александр ГАВРЮШЕНКО, директор бизнес-инкубатора «Политехнический», бизнес-наставник Фонда поддержки молодежного предпринимательства «Агат», эксперт и наставник в акселераторе**

### В кругу себе подобных

Получить знания от опытных предпринимателей, безусловно, важно. Но далеко недостаточно для успешного развития бизнеса. Бизнес-тренеры часто называют первый год существования любой компании «долиной смерти». Подсчитано, что до 80% предприятий в этот период прекращают существование, так ничего и не добившись. Поэтому поддержка нужна и тем, кто уже пустился в плавание по бурному морю предпринимательства. Таких отважных может заинтересовать еще один инструмент господдержки – бизнес-инкубатор.

Попасть в Первый городской бизнес-инкубатор могут предприниматели, зарегистрировавшие юрлицо или получившие статус индивидуальных предпринимателей не ранее двух лет назад. Регистрация должна быть петербургской, а бизнес подпадать под определение малого. Кроме того, в инкубаторе действуют ограничения по основному виду деятельности. Сюда не берут компании, занимающиеся торговлей, строительством, юридическими услугами и т. п.

Начинающие предприниматели Федор Семенов и Клим Кифоренко узнали о Первом городском бизнес-инкубаторе на одной из петербургских выставок. Их компания собиралась выпускать высокоточное



лазерное оборудование, но на тот момент не имела фактически ничего, кроме идеи. Бизнес-инкубатор выбрали как площадку для старта, поскольку здесь не только предоставляют резидентам офисные пло-

щади по льготным ставкам, но и оказывают комплекс бесплатных услуг: юридическое и бухгалтерское обслуживание, информационная и PR-поддержка, реклама, обучение, консалтинг, содействие в привлечении финансирования, участие в выставках и т. д. Важно и то, что предприниматели попадают в деловую среду, сообщество единомышленников.

«Все время возникают различные вопросы ведения бизнеса, – рассказывает Федор Семенов. – Удобно, что можно обратиться напрямую к руководителю бизнес-инкубатора Виктории Бойцовой, и нам помогут решить возникшие сложности. Кроме того, в бизнес-инкубаторе работают специалисты по менеджменту, развитию проектов, что значительно облегчает путь начинающих предпринимателей».

За время нахождения компании в бизнес-инкубаторе выпустили первую продукцию и сумели выйти на заказчиков. «Была выработана бизнес-модель, стратегия продаж, появились несколько клиентов, первые отзывы на наши продукты. Мы стали понимать, как развиваться дальше», – говорит Федор Семенов.

Компании могут находиться в бизнес-инкубаторе не более трех лет. Vibro-Laser не стала исключением и по прошествии еще трех лет после выпуска – это международная компания с офисом не только в Петербурге, но и в Нью-Йорке. «По сравнению с прошлым годом у нас рост в два раза, – делится Федор Семенов. – В этом году планируем в три раза вырасти, и это не предел!»

За 10-летнюю историю через Первый городской бизнес-инкубатор прошло 205 предприятий. Порядка 70% из них живут и развиваются, что для «долины смерти» более чем хороший показатель.



*«На данный момент в Первом городском бизнес-инкубаторе 42 резидента, ведущие предпринимательскую деятельность в сфере IT, производства и приборостроения, инжиниринга, дизайна и консалтинга, маркетинга, эстетической медицины и даже ДНК-лаборатория!»*

**Марина СУРОВАЯ, руководитель отдела развития Первого городского бизнес-инкубатора**

## НАПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ:

- | Распределенная энергетика
- | Системы персонального производства и доставки еды и воды
- | Новые персональные системы безопасности
- | Персональная медицина и здравоохранение
- | Распределенные системы беспилотных летательных аппаратов
- | Распределенные системы морского транспорта без экипажа
- | Распределенная сеть управления автотранспортом без водителя
- | Децентрализованные финансовые системы и валюты
- | Распределенные искусственные компоненты сознания и психики

**28 306**

консультаций

и

**1185**

собственных мероприятий

провел Первый городской бизнес-инкубатор за 10 лет.

**2**

млрд рублей

составила совокупная выручка резидентов Первого городского бизнес-инкубатора в 2017 году.

## Предприимчивый Петербург в цифрах

По итогам 2017 года в Северной столице на 17 тысяч увеличилось количество предприятий малого и среднего бизнеса. Об этом сообщил губернатор Георгий Полтавченко на заседании Общественного совета по развитию малого предпринимательства. Всего в городе на сегодня зарегистрировано 368 тысяч предприятий малого и среднего бизнеса.

«Эта динамика свидетельствует о том, что в Санкт-Петербурге предприниматели чувствуют себя уверенно, реализуют новые проекты, создают рабочие места, способствуют развитию города», – подчеркнул губернатор.

Он также отметил, что город поддерживает бизнес. Так, в прошлом году на Полустровском проспекте, 61 заработал Единый центр предпринимательства.



“ В 2017 году по малым и средним предприятиям заключено 360 договоров поручительства, что позволило им привлечь кредиты в банках на сумму более 7,6 миллиардов рублей.

**Георгий ПОЛТАВЧЕНКО,**  
губернатор Санкт-Петербурга

Особую поддержку со стороны города получают ориентированные на ВЭД предприятия в Центре экспорта.

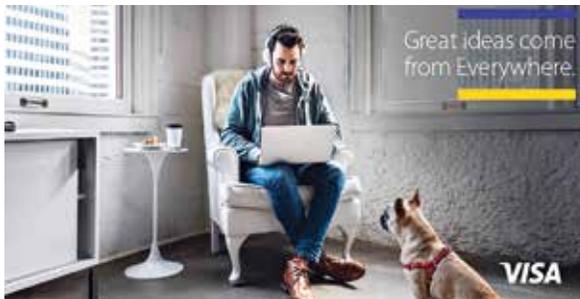
На начало 2017 года их в Санкт-Петербурге было более 2800, что на

# 42%

больше, чем в начале 2016 года.

## СТАРТАПАМ ВСЕ ВОЗРАСТЫ ПОКОРНЫ

### » VISA'S EVERYWHERE INITIATIVE



Можно присылать идеи по следующим направлениям: электронная коммерция, расширение сети приема карт в торгово-сервисных предприятиях, переводы с карты на карту. Основными критериями при отборе станут уникальность решения, реализуемость идеи с учетом существующих возможностей и масштабируемость.

**ФИНАЛ КОНКУРСА – 08.06.2018.**

Победитель получит на реализацию своих проектов 5 млн рублей, еще три финалиста – по 2 млн рублей.

**1** КОМПАНИЯ Visa запустила в России и странах СНГ международную программу по развитию инноваций. Заявки на участие в **VISA'S EVERYWHERE INITIATIVE** принимаются до 15 апреля. Участвовать в конкурсе могут стартапы и предприниматели старше 16 лет.

### » START-UP СПБГУ – 2018



одна из команд разрабатывает ветроустановку нового типа, другая – состав, продлевающий жизнь свежесрезанному растению на длительный срок. Третья занимается автоматизацией бизнес-процессов в сфере термолостистики с применением технологии блокчейн. Около трети всех проектов связано с девайсами и приложениями, которые позволяют сохранить или улучшить здоровье человека. Это, например, проект газоочувствительных биосенсоров для выявления рака на ранних стадиях; приложение, анализирующее погоду и дающее рекомендации для метеозависимых людей; белок, предотвращающий разрушение костной ткани. Большое количество проектов посвящено стоматологии. В частности, подана заявка с идеей создания геля для мгновенного отбеливания зубов. В рамках этого проекта предлагается разработка метода подбора зубной пасты с учетом индивидуальной характеристики pH слюны. Победитель прошлого года – команда с проектом промышленной добавки с антибактериальными свойствами.

**2** КОНКУРС студенческих стартапов в Санкт-Петербургском государственном университете «**START-UP СПБГУ – 2018**» вышел на финишную прямую. В финал пробилась 11 команд, которые поборются за призовой фонд в 600 тысяч рублей. Конкурс проводится уже третий раз. Команда может состоять из трех-пяти человек, обучающихся на разных направлениях. Экспертный совет, который оценивает конкурсантов, включает в себя представителей университета и бизнеса. Тематика проектов очень обширная и затрагивает многие области науки. Так,

**ФИНАЛ КОНКУРСА – 24.05.2018.**

Команда, занявшая первое место, получит 300 тысяч рублей призовых, второе место – 200 тысяч, третье место – 100 тысяч. Как заявляют организаторы, главная же цель этого конкурса – создание малых инновационных предприятий, которые затем могут получить гранты фонда управления целевым капиталом «Развитие СПбГУ» в размере от 700 тысяч до 1 миллиона рублей.

## Нишевая история

В Петербурге открываются португальские кафе. Формат разный: от небольших кондитерских до заведений с обширным меню и богатой картой вин. Кондитерскую открыть проще, это небольшой стартап, не требующий серьезных вложений. Гораздо важнее – своя «фишка». Повар Вадим Сажин долго не размышлял: несколько лет назад он окончил в Португалии кулинарные курсы и понял, что петербургским сладостям заморские сладости придутся по вкусу. Вместе с женой они открыли не-

большое заведение в одном из лофтов.

– В начале у нас была идея сделать монокафе. Подавать только знаменитое и безумно вкусное португальское пирожное «паштел-де-ната». В Португалии есть такие кафе: заказываете пирожное, к нему – кофе, и больше ничего в меню нет. Но стало понятно, что в российских реалиях гости просят готовить другие блюда тоже. У нас в меню теперь есть рисойш (пирожки на тонком заварном тесте) с разными начинками, португальский суп-конструктор, салат и разные десерты. А скоро еще по-



# СОЛНЕЧНАЯ НИША СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ

ЧЕМ ИЗВЕСТНА В МИРЕ ПОРТУГАЛИЯ? МОРЕПЛАВАТЕЛЯМИ, ФУТБОЛИСТАМИ, ПОРТВЕЙНОМ... АХ ДА – ЕЩЕ ЛАКОМСТВОМ ИЗ ГОРОДА БЕЛЕМ ПОД НАЗВАНИЕМ «ПАШТЕЛ-ДЕ-НАТА». ТЕПЕРЬ ПОПРОБОВАТЬ ЕГО МОЖНО И В ХОЛОДНОЙ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ.

PIXABAY.COM / АНТОН РАТНИКОВ

**ПО МНЕНИЮ ИЗВЕСТНОГО ПЕТЕРБУРГСКОГО ФУД-БЛОГЕРА ВЯЧЕСЛАВА АЛКОПОНА, ПОРТУГАЛЬСКИЕ КАФЕ ВРЯД ЛИ СТАНУТ МЕЙНСТРИМОМ.**



Вячеслав  
Алкопона  
/Ценитель/

*«Некоторые рестораторы обратили внимание на новый гастрономический рынок. Не рассчитываю на повальное открытие ресторанов, в основе которых будут блюда именно из этой солнечной страны, и вряд ли они так плотно займут рынок, как бельгийские или ирландские пабы, итальянские пиццерии или грузинские кафе. Думаю, это и правда останется на уровне нишевой истории и никогда не наберет такой популярности, как пицца или модные бургерные заведения города, как бы я при этом ни любил пирожные с заварным кремом, придуманные португальскими монахами.»*

Одно из самых популярных португальских лакомств – «паштел-де-ната» (и его разновидность «паштел-де-Белем») – появилось триста лет назад. Изобрели его католические монахи. А все из-за того, что в монастырях оставалось слишком много... яичных желтков.

В то время как белки шли на подкрахмаливание одежды, желтки вроде как оставались без дела. А что добру зря пропадать? Их решили пустить на сладости. Самые вкусные пирожные получались в лиссабонском монастыре Святого Иеронима. Позднее рецепт выкупили предприимчивые кондитеры.

явятся обеды и завтраки, – рассказывает одна из основателей кондитерской Александра Казанцева.

## Дымоход, которого не было

Проработав полгода, новоиспеченным кондитерам пришлось искать другое место: проходимость была низкой, а вот аренда – ощутимой. Искали недолго, недалеко от Сенной площади наткнулись на подходящее помещение, в котором также было кафе, и пространство требовало не очень большого ремонта. Оборудование оставили прежнее, ремонт делали своими руками, поэтому стартовые вложения на переезд планировались невысокие: порядка 200 000 рублей.

– С арендодателем договорились на месяц арендных каникул и приступили к подготовке, – рассказывает Александр. – Неожиданностью стали затраты на вытяжку. Дымоход, который арендодатель и мы при первичном осмотре посчитали рабочим, оказался заложенным. К нашему удивлению (и, видимо, к удивлению арендодателя), предыдущее кафе работало без вытяжки вообще!

Когда проблема вскрылась, собственникам было не до смеха. На подбор решения с вытяжкой, которое устроило бы всех, проверку вариантов, согласование и установку ушло почти два месяца и дополнительные 180 тысяч рублей. Впрочем, арендодатель пошел навстречу «португальцам» и за счет льгот и скидок компенсировал эту сумму. По словам Александры, общие затраты на открытие кондитерской составили порядка 250 000 рублей.

Помещение у кафе небольшое: два стола, барная стойка, подоконники, на которых можно сидеть. При этом все посетители говорят об уютной атмосфере. Особенно нравятся гостям висящие над входом азулежу – португальские национальные узоры, отдаленно напоминающие гжель.

Средний чек в заведении – 300 рублей.

– Это нормально, – говорят кондитеры. – Особенно с учетом того, что мы продаем коробочки пирожных с собой, а самый частый заказ у нас – это «кофе + пирожное». Первые недели работы на новом месте полностью соответствуют нашим ожиданиям.

Конкуренции ребята не боятся, и появлению новых кафе, ориентированных на кухню этой солнечной страны, рады.

– Сейчас прибавление португальских кафе скорее усиливает всех нас, это не конкуренция. Вот если португальская кухня станет так же популярна, как, например, пицца или суши, – тогда, конечно, будет сложновато! Но нам кажется, что Португалия в Петербурге – это нишевая история, и долго еще ею останется, – рассказывает Александра.

В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА КАДРОВ БОРЬБА ЗА ТАЛАНТЫ УЖЕСТОЧАЕТСЯ, И В ХОД ИДУТ ВСЕ НОВЫЕ МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА. ВМЕСТЕ С ТЕМ ПОД МУДРЕННЫМИ СОВРЕМЕННЫМИ НАЗВАНИЯМИ ПОДЧАС СКРЫВАЕТСЯ ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ.

# ДРУГА ПРОДАТЬ, НО НЕ ПРЕДАТЬ

PIKABAY.COM | ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

**РЕФЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА** – это программа рекомендательного рекрутинга, в рамках которой кандидатов на существующие на предприятии вакансии рекомендуют уже работающие на нем сотрудники. Больше всего она напоминает ситуацию, когда на освободившееся (или заново появившееся) место приводят не специалиста со стороны, а «своего» человека.

Правда, есть одно важное «но». Рекомендованный должен быть не просто хорошим и «своим» человеком, а полностью отвечающим в первую очередь профессиональным требованиям, которые предъявляет работодатель.

## Тренд времени

«Активное использование реферальных программ – один из глобальных трендов, существующих сегодня в HR, – констатирует Ирина Жильникова, представитель HeadHunter Северо-Запад. – Привлечь мотивированных специалистов с нужными профессиональными компетенциями, с должным уровнем образования и развитыми soft skills становится все сложнее, и поэтому компании вынуждены концентрироваться на развитии новых, работоспособных методов привлечения персонала».

По ее оценке, за рубежом до 40% сотрудников уже нанимают по реферальным программам. И хотя в России этот показатель значительно ниже, и у нас все больше компаний начинают использовать подобный рекрутинговый инструмент. Работает система просто: за то, что сотрудник компании приводит ценного и нужного специалисту, он получает вознаграждение. Причем его весомость сильно зависит от уровня привлеченного профессионала и его ценности для работодателя.

«Рекомендательные программы чаще всего действуют в крупных компаниях, работающих на высококонкурентных рынках, – считает Светлана Катаева, управляющий партнер кадровой компании AVRIO Group Consulting. – Их суть состоит в том, что любому сотруднику, который рекомендует успешно прошедшего испытательный срок кандидата, выплачивают бонус. Он будет меньше, чем гонорар рекрутинговому агентству, но если речь

идет о руководящих позициях, это может быть достаточно ощутимая сумма».

По разным данным, за рубежом программы рекомендательного рекрутинга используют от 30 до 60% работодателей, считая их одними из самых эффективных инструментов поиска персонала. По сведениям Career Builder's Referral Madness, за счет внутренних ротаций и реферальных программ наиболее активно применяющим эти инструменты работодателям удается заполнять почти 65% вакансий. Причем трудоустройство по знакомству оценивается как способ привлечения персонала первостепенной важности, а удовлетворенность работой у найденных таким образом специалистов чаще всего гораздо выше, чем у остальных.

## Как это работает

Эксперты согласны: реферальные программы, если они грамотно разработаны и умело применяются на практике, хороши и сами по себе. Однако эффективнее всего использовать их в комплексе с другими инструментами привлечения персонала (такими как рекрутинговые порталы, чат-боты, поиск в соцсетях и т. п.).

Если вести речь о внутреннем реферальном рекрутинге, он, как правило, начинается с регулярного информирования сотрудников организации об открытых вакансиях, за заполнение которых за счет знакомых им специалистов нужной квалификации они могут получать вознаграждение. Оно может иметь самый разный харак-

тер и реализовываться в виде денежных премий, дополнительного отпуска, ценных подарков или иных вариантов, а полностью выдаваться только по факту успешной адаптации приведенного специалиста.

Например, премия в этом случае выплачивается двумя частями: одну выдают сразу после выхода кандидата на работу, а вторую – по окончании его испытательного срока.

По статистике, свыше 70% организаций, использующих реферальные программы, поощряют сотрудников деньгами. Ряд компаний применяют поощрения в виде памятных призов, подарков, сертификатов или других приятных и полезных вещей. А также и смешанный вари-

**Компания «Евросеть» использовала реферальную программу в виде мотивационной акции «Создай свою команду», в рамках которой каждому работнику давали шанс создать собственный коллектив единомышленников, поощряя привлечение специалистов денежными выплатами (в среднем около 10 тыс. рублей).**

**Примерно так же действуют и в сети «Теремок», реализую программу «Приведи друга».**

**Самым, пожалуй, ярким примером этого процесса может служить программа привлечения командиров воздушных судов (КВС) в отечественные авиакомпании. В группе компаний «Аэрофлот», к примеру, действует не только система стимулирующих единовременных выплат при трудоустройстве летчиков (КВС и вторые пилоты получают от 250 до 650 тыс. рублей), но солидные суммы «светят» и сотрудникам, привлечшим в компанию дефицитных ныне «водителей» самолетов.**



ант, когда часть бонуса сотрудник получает деньгами, а часть – подарками. Если же реферальная программа применяется широко и в ней участвуют многие – не исключен и вариант проведения соревнования, победитель которого по итогам года, к примеру, получает дополнительное значимое вознаграждение.

Впрочем, реалии сегодняшнего дня для Петербурга таковы, что у работодателя в ряде сфер есть возможность выби-

рать из достаточно широкой линейки кандидатов на вакансию. Поэтому эффективность реферальных программ серьезно зависит от конкретной ситуации в той или иной отрасли

### За и против

К плюсам метода рекомендательного поиска персонала относят сравнительно невысокие денежные и временные затраты, а также большую вероятность найти нужного предприятию специалиста. К минусам – возможность принять на работу «своего» человека, который окажется не соответствующим требованиям к квалификации и не будет справляться с работой.

В этой связи эксперты уверены: поль-

зуюсь таким способом, надо тщательно прописать все нюансы процедуры трудоустройства кандидата без всяких скидок на его внутренние связи. Знакомства – знакомствами, но в этом случае на первое место, безусловно, ставятся профессионализм кандидата и его готовность решать нужные компании задачи, а не родственные или дружеские отношения. Потому как дорого платить за найм «своего» специалиста выгодно только тогда, когда цель оправдывает средства. Ведь девиз реферальной программы Google («Хорошие люди знают других хороших людей») подразумевает в первую очередь деловые качества, а не человеческие.



АМЕРИКАНСКАЯ REPLAYTV ЗА КАЖДОГО ПРИВЕДЕННОГО И УСПЕШНО ПРОШЕДШЕГО ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ СРОК КАНДИДАТА ВЫПЛАЧИВАЛА СОТРУДНИКАМ \$ 2 ТЫС. А ЗАТЕМ РАЗЫГРЫВАЛА СРЕДИ НИХ ПРАВО В ТЕЧЕНИЕ ДВУХ ЛЕТ ЕЗДИТЬ НА СЛУЖЕБНОМ КАБРИОЛЕТЕ MERCEDES-BENZ. ПРОИЗВОДИТЕЛЬ DIALOGIC, УБЕДИВШИСЬ ВО «ВРАСТАНИИ» ПРИВЕДЕННОГО СО СТОРОНЫ НОВИЧКА В КОЛЛЕКТИВ, СПУСТЯ 90 ДНЕЙ ПОСЛЕ ЕГО ПРИХОДА ПЛАТИЛ СОТРУДНИКУ \$ 3 ТЫС.



**Светлана Катаева,**  
управляющий партнер кадровой компании AVRIO Group Consulting:



*Это точечные программы не для всех, а только для талантливых специалистов, уже доказавших свою успешность. Чаще всего их практикуют инновационные компании для привлечения профессионалов в сфере IT, медицины, биотехнологий, а также некоторые крупные производственные предприятия.*



**Ирина Жильникова,**  
руководитель пресс-службы HeadHunter по Северо-Западу:



*По реферальным программам привлекают не только дефицитных специалистов высокого уровня, но и линейный персонал. А сумма вознаграждения за подобный «хантинг» очень зависит от ценности приведенного специалиста. Например, в качестве бонуса за закрытие позиции редкого IT-работника сотруднику компании могут предлагать сумму, равную окладу привлеченного профессионала.*



**Евгений Степанов,**  
директор департамента развития персонала Госкорпорации «Роскосмос»:



*В практике нашей кадровой работы мы активно используем самые разные способы набора и привлечения персонала. Однако вариант «привода» в компанию специалистов с помощью реферальных программ, при которых привлечшему их сотруднику выплачивается вознаграждение, считаем излишним. Космос – это все же по любви, а не по расчету.*



В ПРЕДДВЕРИИ 12 АПРЕЛЯ «БД» ИЗУЧИЛ КТО И КАК ЗАРАБАТЫВАЕТ НА КОСМИЧЕСКОЙ ТЕМЕ. УДАЕТСЯ ЛИ СТРОИТЬ БИЗНЕС НА АССОЦИАЦИЯХ С ДАЛЕКИМ И НЕИЗВЕДАННЫМ И ЧЕМ В ЭТОМ ПОМОГАЮТ ЗАКОНЫ ФИЗИКИ И АСТРОНОМИИ?

# ТАЙНА КОСМИЧЕСКИХ ЗАРАБОТКОВ

ИНТЕРПРЕСС / КРИСТИНА ФИРСОВА

## От мала до велика

Наиболее популярным местом, связанным с космосом, в Петербурге традиционно считается Планетарий, открытый с ноября 1959 года. Посетителей ждут в семи залах с научно-популярными программами, связанными с космосом: по астрономии, физике, космонавтике и другим дисциплинам. Это привлекает большое количество индивидуальных посетителей, а также группы школьников и студентов. На выходных, в каникулы и «космические» месяцы – апрель и октябрь – их приток значительно увеличивается.

Полгода назад в Петербурге открылся еще один подобный проект, амбициозно названный его создателями «Планетарий № 1». Он расположился в здании старинного газгольдера на набережной Обво-

дного канала. Особенность нового планетария в его 37-метровом куполе-экране, на который передается изображение разрешением 8000 пикселей. Изображение захватывает все пространство от потолка до пола, что дает ощущение присутствия прямо в центре космических событий.

Инвестиции в реконструкцию здания составили около 100 миллионов рублей. Инвесторы ожидают до миллиона посетителей в год и рассчитывают окупить вложения через 5 лет. Евгений Гудов, руководитель проекта и директор «Арт-технологий», планирует вложить в проект в ближайшем году еще 380 миллионов рублей. Большая часть этих денег нужна, чтобы выкупить расположенные поблизости здания для развития территории.

## КУШАТЬ ПОДАНО

Молочный комбинат с космическим названием «Галактика» в Гатчине производит молочную продукцию для космонавтов. Изначально проект с «Роскосмосом» не имел коммерческой основы: в рамках сотрудничества компания занималась популяризацией космической тематики среди школьников. Однако связи крепки, и имеющиеся на комбинате возможности оказались подходящими для производства питания для космонавтов. Объемы производства и стоимость контрактов в компании не раскрывают, скромно называя проект коммерчески успешным.



В планетарии активно проходят фестивали, концерты и визуальные шоу.

## Космические загадки

Сеть квестов QuestQuest разработала игру под названием «Космос», в которой четверо участников экспедиции должны разгадать логические загадки. Сеть развивает франчайзинг, предлагая для открытия компании желающим вложить от 800 тысяч до 3,5 миллионов рублей с первоначальным взносом от 110 до 300 тысяч рублей. Инвестиции обещают окупиться уже через год налаженной работы.

В интерактивном театре-кафе TransForge юных любителей космоса ждут виртуальные экскурсии. Здесь можно отметить день рождения и даже выпускной – это еще одна идея прибыльного бизнеса. Первоначальные инвестиции в проект составляли 10 миллионов рублей. Проект обосновался в одном из ТРК Петербурга.

## Эффектные заработки

Еще один из видов развлечений в космической тематике, позволяющий ощутить неземные эмоции от отсутствия притяжения, – аттракцион «Гравитация». Стоимость оборудования для него, по словам организаторов, составляет 340 тысяч рублей, что позволяет рассчитывать на достаточно короткий период окупаемости при активной работе.

Еще один схожий по эмоциям аттракцион – аэротруба, позволяющая парить в воздухе, как в невесомости. Его мощности, кстати, используют для тренировок спортсмены-парашютисты. Оборудование достаточно серьезное, поэтому для размещения аттракциона потребовалось отдельное здание.

В ряде кинотеатров с эффектом 5D демонстрируют фильм «Космические гонки». Зрителей поражают воссозданными космическими пейзажами и ощущением стремительного полета среди планет и астероидов. На создание кинотеатра потребовалось первоначально вложить около 1 000 000 рублей. Целевая аудитория – младшие школьники и подростки.

## На связи с космосом

Государственный музей связи имени А. С. Попова, в Атриуме которого можно увидеть спутник «Луч-15», – еще одно место притяжения любителей космоса. Так же, как и Государственный музей истории развития российской космонавтики и ракетной техники в Петропавловской крепости в помещении Иоанновского равелина. Это, безусловно, не совсем бизнес, хотя пожелания, чтобы музеи научились зарабатывать, раздаются с высоких трибун уже давно.

Следуя этому музеи организуют различные квесты и проводят мероприятия под заказ (например, дни рождения) по коммерческим расценкам.

# Серия «Neon Drive» \*\*

TM Expert Complete создана для молодых людей и девушек в возрасте 14-23 лет (поколение Z).



Если вы оптимистичны, жизнерадостны и любознательны...

Если вы предпочитаете неформальный стиль общения...

Если вы ведете активный образ жизни...,

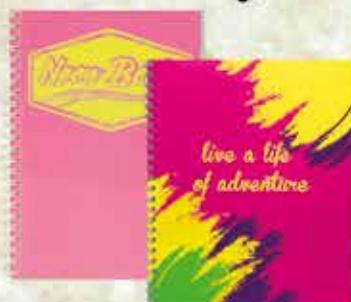
...стремитесь к самореализации,

... и цените комфорт.

Если вы готовы платить за качество и удобство, но не переплачивать, то вам понравится яркая и заряжающая энергией коллекция "Neon Drive".

Выполненные в ярких насыщенных неоновых сочетаниях изделия "Neon Drive" поднимут настроение и утолят жажду самовыражения. Каждый продукт помимо решения стандартных задач обладает дополнительной ценностью – полезными свойствами или оригинальным внешним видом. Все товары серии выполнены из высококачественных материалов - обеспечивают надежность, безопасность и удовольствие от использования. Весь ассортимент выполнен в едином стиле, можно собрать целую коллекцию! В коллекции представлены только самые востребованные канцелярские товары и товары для хранения документов.

## Тетради



## Ручки



## Конверты на кнопке



## Плanners



## Папки на резинке



## Папки с механизмами и каталоги



## Папки-уголоки



\*\* Неон Драйв реклама



# МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ РОСТА

16 АПРЕЛЯ В АРБИТРАЖНОМ СУДЕ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ДОЛЖНО СОСТОЯТЬСЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ЗАСЕДАНИЕ ПО ИСКУ ООО «АРТ ПИКЧЕРС СТУДИЯ» К ООО «СМЕШАРИКИ». СУММА ПРЕТЕНЗИЙ КОМПАНИИ ФЕДОРА БОНДАРЧУКА К НАШИМ АНИМАТОРАМ – 126 МЛН РУБЛЕЙ. ПО МНЕНИЮ ИСТЦА, ЭТИ СРЕДСТВА – НЕДОПОЛУЧЕННАЯ ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОКАТА ИНОСТРАННЫМ ДИСТРИБЬЮТОРОМ ТРИЛОГИИ ПРО СМЕШАРИКОВ. «БД» ЗАИНТЕРЕСОВАЛСЯ ОБОРОТАМИ РЫНКА АНИМАЦИИ В ГОРОДЕ.

КОЛЛАЖ МАРИНА КАМИНСКАЯ / АНТОН РАТНИКОВ

## Креативный кластер

Студия «Мельница» переехала в новое здание четыре года назад. Тогда казалось, что это – предел мечтаний. Места хватало для трех сотен сотрудников. Уютные кабинеты, телевизоры на стенах, кафе на каждом этаже, а еще – спортивный зал. Но производство разрослось так сильно, что спортзал отдали под еще один кабинет. Там теперь сидят пять сотрудников. На студии мечтают о том, чтобы построить рядом еще один офис – благо город выделил землю. «Там откроем курсы для художников-аниматоров, экскурсии будем водить», – мечтает пресс-секретарь «Мельницы» Марина Безпалько.

Но пока все это лишь мечты – слишком дорого даже для студии, которая каждый год генерирует прибыль. Полнометражные фильмы в кинотеатрах собирают не-

плохую кассу: под 30 миллионов долларов при бюджете в 5–10 миллионов (впрочем, половину дохода забирают себе кинотеатры – это надо учитывать). «Может, когда-нибудь мы новое здание и построим. Но не в ближайшие годы», – осторожно говорят на студии.

Сейчас в Петербурге работают сразу несколько крупных студий. «Мельница» делает «Барбоскиных», «Лунтика» и «Богатырей». Студия «Петербург» производит «Смешарики». И еще несколько студий поменьше: «Да!», «Картонная башня», «Эскиз» и другие. Получается – целый креативный кластер.

## На обломках «Леннаучфильма»

«Это сложная рутинная работа. Чтобы получить секунду полноценной мультипли-

кации, уходят недели жизни многих людей», – говорит знаменитый режиссер мультфильмов Константин Бронзит.

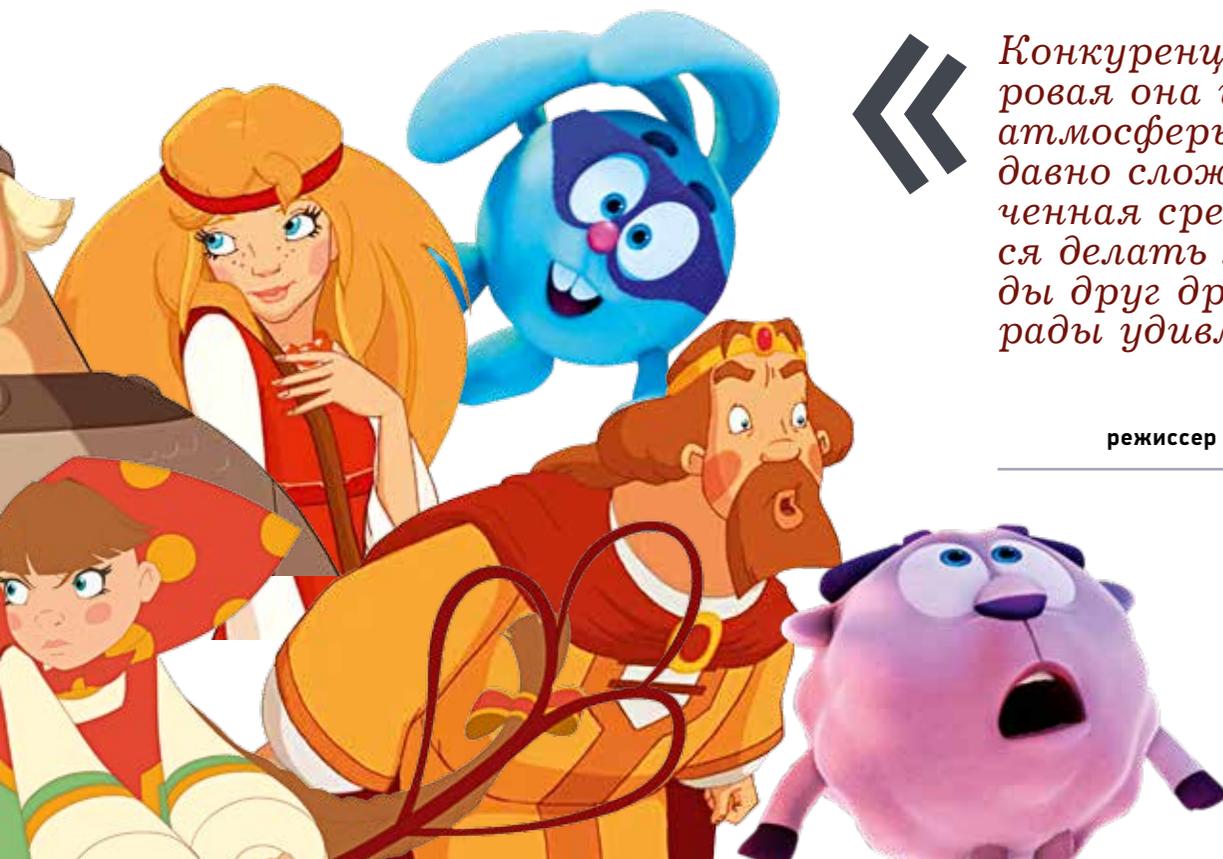
Его кабинет на первом этаже здания – совсем небольшое помещение, от силы пять квадратных метров. Не скажешь, что здесь сидит дважды оscarовский номинант. А еще Бронзит – художественный руководитель «Мельницы». Сейчас у него в разработке два крупных проекта: продолжение мультфильма про богатырей (будет называться «Наследница») и вторая часть 3D-мультфильма про Урфина Джюса. Первый, как заведено, выйдет под Новый год. Второй, скорее всего, весной 2019-го. А сериалы, вроде «Лунтика» и «Барбоскиных», здесь создают пачками – по несколько серий в месяц.

«Планы действительно масштабные. У многих уже сформировалось представ-

«Илья Муромец и Соловей-разбойник» на затраченные для его выпуска 3,5 миллиона долларов принес создателям

\$ 10  
МИЛЛИОНОВ





*Конкуренция есть всегда. А здоровая она или нет – зависит от атмосферы. У мультипликаторов давно сложилось, что это сплоченная среда. Каждый стремится делать лучше другого. Мы рады друг друга удивлять. И сами рады удивляться...»*

**Константин БРОНЗИТ,**  
российский аниматор, сценарист,  
режиссер анимационных фильмов, актер озвучивания



«Три богатыря: Ход конем»  
набрал почти

\$ **17**  
МИЛЛИОНОВ

«Три богатыря на дальних  
берегах» – больше

\$ **30**  
МИЛЛИОНОВ



ление: какой же Новый год без «Богатырей»? Не хочется никого расстраивать», – улыбается Бронзит.

Режиссер рассказывает, что во времена СССР все производство мультфильмов было сосредоточено в Москве. «Буквально до 1990-х годов в нашем городе не существовало даже студии мультипликации. Делали только что-то вспомогательное на «Леннаучфильме». Но произошел тектонический разлом. Стали появляться мультипликаторы. Стала появляться работа. Продюсеры этим заинтересовались. И пошло-поехало», – говорит Бронзит.

Та же «Мельница» появилась в 1999 году на обломках старого «Леннаучфильма». Для НТВ нужно было создать 4-серийный мультфильм по мотивам книги Волкова о Изумрудном городе. Название для студии выбирали недолго. Организация находилась на Мельничной улице за Александро-Невской лаврой. Поэтому и стала «Мельницей».

Проект «выстрелил». Пошли новые заказы: «Карлик Нос», «Богатыри». К 2004 году студия выпустила коммерчески очень успешный мультфильм об Алеше Поповиче. С тех пор цифры только растут. «Илья Муромец и Соловей-разбойник» на затраченные для его выпуска 3,5 миллионов долларов, принес создателям 10 миллионов. «Три богатыря: Ход конем» набрал почти 17 миллионов. А «Три богатыря на дальних берегах» – больше 30!

С точки зрения коммерции не оправдал себя только мультфильм «Крепость».

Но его студия делала пять лет практически «для себя». Несмотря на то, что он не стал хитом, на «Мельнице» его очень любят. У гостей спрашивают: смотрели или нет? Если ответ будет «нет», на благосклонность можете не рассчитывать.

### От игр к мировой корпорации

Другая известная петербургская студия «Смешарики» создавалась практически параллельно «Мельнице». В нее отцы-основатели пришли из совершенно другой индустрии – компьютерных игр. Первая компания Ильи Попова называлась FunGame. Однажды арт-директор Салават Шайхируров принес идею сюжета о забавных персонажах, которые живут в своей стране. Круглыми они стали потому, что в тот момент FunGame разрабатывала игру про живущих на фабрике конфет зверушек. В общем, получилось все случайно.

Разработка проекта шла полтора года. Затем договорились о показе «Смешариков» в «Спокойной ночи, малыши!». После этого забавных животных полюбили все.

Если в самом начале производства делали одну серию в месяц, то сейчас за такой срок выпускают порядка часа анимации. Сериал идет уже четырнадцать лет без перерыва. Так что не стоит удивляться, что «Смешарики» – лидер по числу эфиров на детском телевидении. Причем сейчас выпускают не только классических рисованных «Смешариков», но и отдельную линейку серий в формате 3D.

Прошло расслоение и по возрасту. Добавились «Малышарики» для самых маленьких и «Пинкод» для более взрослых детей, которые уже ходят в школу. Без полнометражных мультфильмов тоже было не обойтись. В этом году выйдет третий.

Позже у студии появились и другие продукты. Например, ставшие не менее популярными «Фиксики».

### Новые горизонты

Впереди у студий выход на новые, зарубежные рынки. Стремятся к этому не только петербуржцы, но и москвичи. В марте было объявлено, что компания «Цифровое телевидение» продала права на показ 10 российских мультсериалов крупнейшим онлайн-кинотеатрам Китая. Их аудитория превышает миллиард человек в месяц.

Стараются покорить иностранную публику и «Смешарики». Сериал транслируется в 60 странах мира. А в Китае «Смешариков» смотрит больше людей, чем в России – настолько велик этот рынок. Правда, популярные герои там поменяли названия. Крош стал Тусяотяо, а Нюша – Чжусюэмэй. Так для китайского уха привычнее.

«Мельница» пока что в полной мере осваивает только российский рынок. Хотя и здесь задумываются о продаже своих сериалов в другие страны. Впрочем, это пока что дело отдаленного будущего. Но в «Мельнице» следят за продвижением соседей и уже готовят контрудар.

# РАЗРУШАЕМ МИФЫ

## КАК ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ТУР МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ И УВЛЕКАТЕЛЬНЫМ, И ДОСТУПНЫМ ПО ЦЕНЕ

ОБЫЧНО СЛОВСОЧЕТАНИЕ «ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ» РИСУЕТ В ВООБРАЖЕНИИ ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ, А ЗНАЧИТ, ДОРОГОЙ ВОЯЖ. «НА САМОМ ДЕЛЕ ТАКОЙ ОТДЫХ ДОСТУПЕН ЛЮБОМУ, КТО ЦЕНИТ КАЧЕСТВО, ВРЕМЯ И УМЕЕТ ГРАМОТНО ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ», – УБЕЖДЕНА **ИРИНА ЛЕБЕДЕВА**, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПИТЕРСКОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА «МЕТЕОРС ТРЭВЕЛ».

📷 \_МЕТЕОРС ТРЭВЕЛ / ✍️ \_НИКОЛАЙ КОРОТКОВ

**БД:** Зачем в эпоху Интернета и имеющегося у многих опыта собственных поездок обращаться в турфирму?

**И.Л.:** Если вы хотите на пару-тройку дней слетать в Париж или Прагу, а тур составлен по принципу «перелет – трансфер – отель», при наличии определенного опыта все можно организовать самому или купить соответствующий пакетный тур. Но я абсолютно убеждена, что отправляющийся на Занзибар, Мадагаскар или Мальдивы турист нуждается в консультации профессионала, знающего, когда там настоящий «несезон» или почему стоит забронировать именно этот, а не другой отель. Увы, но доверять картинкам из Интернета не стоит: может получиться так, что, сутки добираясь до вожделенного райского уголка, вы с удивлением обнаружите там полное отсутствие возможности искупаться...

Поэтому, если вы отправляетесь в неизвестную страну, в которой не будете ходить стандартными тропами, или организуете комбинированный тур с посещением ряда стран, то без помощи тех, кто досконально знает все детали маршрута, вам не обойтись. Уверю: те, кто по вашему желанию создаст такой тур, почерпнут информацию не из Интернета, а из первых рук. Вам



точно скажут, сколько времени займет перемещение из пункта А в пункт Б с учетом частоты перелетов или рельефа местности. Влажный или сухой воздух в месте отдыха, песок или галька на пляже. Какая у отеля инфраструктура или он предназначен для медитаций наедине с природой. Специалисты знают, даже какого цвета мебель будет стоять в вашем номере. Нюансов, особенно в экзотических странах, согласитесь, великое множество.

Да и мировой опыт показывает, что самостоятельной организацией туров люди уже «наелись» и постепенно возвращаются в офисы туркомпаний. И это понятно: тратить время на организацию поездки и брать на себя ответственность за ее составляющие далеко не всем по плечу. Жизнь доказала: каждый должен заниматься своим делом. Создание нестандартного тура «под ключ» также стоит доверить профессионалам, которые по несколько раз в год бывают в той или иной стране и все знают на личном опыте. Мы постоянно находимся на связи с теми, кто отвечает за прием гостей на местах, проверяем множество нюансов: инспектируем качество обслуживания в ресторанах и наличие заходов в море, выясняем возможности для развлечений. Именно тщательность и качество подготовки туров обеспечивают то, что 95% туристов возвращаются к нам снова.

**БД:** Другой распространенный миф – индивидуальный туризм очень дорог...

**И.Л.:** И это не так! Индивидуальный туризм – это не продажа дорогого тура, а умение создать условия для путешествия, исходя из бюджета и желаний клиента. Благодаря опыту, наличию хороших деловых связей и прямым контрактам с партнерами нередко удается сделать индивидуальный тур если не дешевле, то на уровне сто-



*В этом, на мой взгляд, как раз и есть суть индивидуального туризма: нам не все равно. Мы не подгоняем запросы клиента под стандарты тура, а создаем вояж в соответствии с его желаниями и возможностями, сопровождая каждый шаг. Да, нам нужно время на то, чтобы проработать маршрут, поэтому в сфере индивидуального туризма «горящих» туров не бывает».*

имости аналогичного пакетного предложения или «собранного» клиентом самостоятельно. Даже регулярный перелет по цене может оказаться не дороже чартерного, если заранее подобрать оптимальный вариант. Согласитесь, что лететь регулярным рейсом авиакомпании, входящей в пятерку лучших в мире, гораздо комфортнее, чем чартерным, вылет которого могут перенести на сутки... И еще – кроме интересных решений, выгодных цен на перевозку и обслуживание – вашему «индивидуальному» туроператору доступны приятные мелочи от партнеров. Например, в виде повышения категории номера для клиента, удобной рассадки в самолете, цветов при встрече или подарков на день рождения. И многого другого, что делает отдых туриста качественным и по-настоящему индивидуальным.

**БД: Почему организованный туризм потерял за последние годы много клиентов?**

**И.Л.:** Все дело в деталях, о которых «пакетному» туристу не говорят, поскольку стоит задача быстро продать отели и чартеры. Неоправданные ожидания привели к разочарованию в массовом туризме. Впечатление о самой живописной стране легко испортить некачественной гостиницей. А отель может быть под известным брендом, но оказаться «городским», при том, что турист собирался на пляжный отдых – ему при приобретении тура об этом никто не сказал! Ведь «массовые» операторы продают туры туда, куда им выгодно, чтобы заполнить уже выкупленные ими чарте-

ры. Отсюда и идет недоверие клиента к турфирме.

Когда мы начинаем работать с клиентом, всегда задаем ему вопрос о размере бюджета на поездку. И никогда не сделаем так, чтобы он пожалел о потраченных средствах на отдых: даже при минимальных затратах он получит максимум качества и сервиса. Мы даже возьмемся отговорить его от идеи, если знаем, что она не принесет желаемого результата, или предложим альтернативу, которая больше отвечает пожеланиям. Если мы уверены, что при равном бюджете от поездки в августе на Мальдивы турист получит больше удовольствия, чем от типичного для этого времени года тура в Грецию – обязательно ему об этом скажем, несмотря на то, что он пришел именно за Грецией.

В индивидуальном туризме много удивительного. Шаблоны «Средиземноморье – летом, а экзотика – зимой» не совсем соответствуют действительности. Летом отдохнуть на Мальдивах и Сейшелах можно с большой выгодой, поскольку отели выпускают множество акций со скидками до 70%. И цены на отдых будут близки к уровню Турции и Греции, хотя туристы в этот период времени острова Индийского океана даже не рассматривают как вариант.

**БД: Какой совет Вы дадите тем, кто хочет получить максимум от путешествия?**

**И.Л.:** Если цените время и деньги, не пытайтесь заменить собой профессионалов, своими глазами видевших каждую деталь тура, в который вы толь-



**КОМПАНИЯ «МЕТЕОРС ТРЭВЕЛ» ПОЯВИЛАСЬ НА ТУРИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА В 1999 ГОДУ. ЕЕ ФЛАГ-МАНСКИМ НАПРАВЛЕНИЕМ СТАЛИ ОАЭ. ПОЗЖЕ ДОБАВИЛИСЬ ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ НАПРАВЛЕНИЙ ОТДЫХА, СРЕДИ КОТОРЫХ ИНДИЯ, МАЛЬДИВЫ, СЕЙШЕЛЫ И МНОЖЕСТВО ДРУГИХ. КОМПАНИЯ ЗАРЕКОМЕНДОВАЛА СЕБЯ КАК «ПЕРВООТКРЫВАТЕЛЬ» МНОГИХ СТРАН МИРА. «МЕТЕОРС ТРЭВЕЛ» ЯВЛЯЕТСЯ МНОГОПРОФИЛЬНЫМ ОПЕРАТОРОМ, ПРЕДЛАГАЯ УНИКАЛЬНЫЕ ПОЕЗДКИ БОЛЕЕ ЧЕМ В 50 СТРАН МИРА.**

**«МЫ ЗНАЕМ, ЧЕМ ВАС УДИВИТЬ», – ДЕВИЗ КОМПАНИИ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ НА ИНДИВИДУАЛЬНОМ ТУРИЗМЕ И ОРГАНИЗАЦИИ СЛОЖНЫХ НЕСТАНДАРТНЫХ ТУРОВ.**

**«МЕТЕОРС ТРЭВЕЛ»:  
+7 (812) 240-47-05,  
УЛ. МАРАТА, 9, www.meteors.ru**

ко собираетесь. Благодаря опыту и надежным контактам они все равно «собрют» его быстрее, лучше и дешевле, чем вы или тот «пакетный» менеджер, который знает о маршруте из пятых уст. И вместо того чтобы постоянно решать какие-то возникающие проблемы или тратить время, придумывая сценарий путешествия на месте, будете просто отдыхать, наслаждаясь отпуском. Важно отметить, что за проработку индивидуального тура мы не берем дополнительных денег. Но точно так же, как в радости, мы будем с клиентом и в сложный момент, когда неожиданно отдых приходится отменить или скорректировать: в отличие от типовых договоров турфирм, где клиента ждут лишь набор правил и штрафные санкции, мы всегда пойдем ему навстречу.

И, конечно, поможем «поймать» акции от лучших отелей мира! К примеру, наш многолетний партнер – курорты One&Only, которые входят в число самых роскошных в мире, всегда держат нас в курсе их самых лучших предложений для отдыха. Так, с апреля по октябрь курорты One&Only The Palm и One&Only Royal Mirage в Дубае предлагают скидки до 35%, ужины и посещение аквапарка Aquaventure в подарок. Также One&Only The Palm порадует ценителей СПА, подарив ежедневный ритуал в Guerlain Spa при проживании в номерах категории «сьют».

Еще через Дубай можно комфортно добраться до других экзотических направлений, где есть курорты One&Only, – на Мальдивы, Маврикий и в Кейптаун. В следующем номере мы расскажем вам об отдыхе на островах Индийского океана и о том, почему экзотика летом выгоднее.

*Чарующий Дубай: ощути его гостеприимство и роскошь с курортами One&Only*



**One&Only**  
ROYAL MIRAGE  
Dubai

Скидки до 35% на проживание, ужины и посещение аквапарка Aquaventure в подарок



**One&Only**  
THE PALM  
Dubai

Скидки до 40% на проживание, ужины и посещение аквапарка Aquaventure в подарок. Ежедневная процедура в Guerlain Spa в подарок при проживании в номере Suite

[www.oneandonlyresorts.com](http://www.oneandonlyresorts.com)

\_ МИЛА ГАЛАНОВА, ВИКТОРИЯ ДЕМЬЯНОВА

\_ МАРИНА ХУТОРОВА

СЕГОДНЯ ТОЛЬКО ЛЕНИВЫЙ НЕ КРИТИКУЕТ СЫР, КОТОРЫМ ЗАВАЛЕНЫ ПОЛКИ МАГАЗИНОВ. ПОЯВИЛОСЬ ОЩУЩЕНИЕ, ЧТО МЫ РАЗУЧИЛИСЬ ПРОИЗВОДИТЬ ДАЖЕ РОДНЫЕ – «РОССИЙСКИЙ» И «ПОШЕХОНСКИЙ». ВЫХОДИТ, О ХОРОШЕМ СЫРЕ ВООБЩЕ МОЖНО ЗАБЫТЬ?

## В КАКОМ БИЗНЕС- КЛИМАТЕ СОЗРЕЕТ СЫР



НЕ БУДЕМ столь пессимистичны. Малый бизнес отреагировал на эту проблему. Освободившуюся нишу стали заполнять молодые частные сыроварни, производящие качественные сыры, зачастую ничуть не уступающие европейским аналогам.

Уже больше года петербургская семейная сыроварня изготавливает сыры ремесленным способом, то есть вручную. При этом все производство находится в собственном доме. Как рассказала предпринимательница Мила Галанова корреспонденту «Бизнес-Дневника», длительное время они с мужем занимались проектированием коттеджей и дизайном интерьеров, но случился кризис, и бывшее прибыль-

ным дело стало угасать. Идея открыть семейную сыроварню появилась с введением продуктового эмбарго на европейские сыры, которые петербуржцы любить не перестали. Реализовывая творческий потенциал и желание приносить пользу, стали изучать историю развития сыроварения в России, технологию по старым книгам конца XIX века, заграничные рецепты, искать отечественное оборудование.

На начальном этапе самое главное было найти 500 тысяч рублей на оборудование: от 150 до 300 тысяч на котел для варки, дополнительно еще на формы, закваски. Поначалу деньги шли только из семейного бюджета, а вот на покупку оборудования пришлось взять

потребительский кредит под очень высокий процент, который до сих пор выплачивается. Приобретать оборудование было решено только у отечественных производителей, так как оно устраивает по качеству и в первую очередь по цене. При необходимости изготовитель может доработать оборудование по индивидуальному заказу сыродела.

Первый сыр был сварен в пятилитровой кастрюле. Семейство и друзья остались довольны результатом. Купили котел и, сварив еще больше сыра, угостили соседей, вызвав интерес неожиданно приятным вкусом. Чем больше семья единомышленников погружалась в это ремесло, тем сильнее его любила. Сформировался четкий

план действий, который шаг за шагом стали претворять в жизнь. Так, в 2016 году появилась семейная сыроварня, где из высококачественного молока ручным способом готовятся сыры по итальянским рецептам с добавлением гастрономических авторских штрихов, придающих сыру уникальность вкуса.

Из наиболее важных и сложных моментов – это найти поставщика качественного, сыропригодного молока.

Сейчас в ассортименте сыроделов более двадцати различных сортов сыра: полутвердый с пажитником, с репчатым луком, с оливками, со сладкой красной паприкой, с грецким орехом, с итальянскими травами, с вяленым томатом. Есть козий сыр, сыры с пер-



цами и паприкой, сладкие в кокосовой стружке, сыр для жарки с мятой и зеленью. Вопреки расхожему мнению скептиков, Галановы уверены, что их сыры будут превосходить, а не замещать импорт.

Сыры ручной работы – это деликатес, который невозможно производить в таких больших количествах, как сырные продукты по 350–500 рублей за килограмм. Мила Галанова уверена, что при отмене продуктового эмбарго спрос на качественные сыры, сделанные вручную из натурального молока и так полюбившиеся горожанам, не упадет. Покупатели стали понимать, что нельзя сравнивать цены на фабричные сыры с ценами на продукты ручной работы. Стоимость еще обусловлена и тем, что это натуральная продукция без консервантов и стабилизаторов.

В бюджете Петербурга на 2018 год

**Повседневная работа сыровара начинается в восемь утра и заканчивается далеко за полночь. Это тяжелое ремесло. Вся технология ремесленного сыроварения основана на ручном труде, никакой механизации.**

**Ежедневно, сварив**

**100**

**литров молока,**

**в среднем получаешь**

**10**

**кг сыра**

**За сырами, как за младенцем, нужен постоянный уход – следить за тем, как они вызревают, периодически купать в рассоле и переворачивать каждую головку сыра, присыпать специями, выдерживать необходимый температурный режим. Требуется постоянное мытье оборудования, уборка помещений. Сыровар должен быть не только трудолюбивым, аккуратным, терпеливым и точным в расчетах, но и физически крепким.**

предусмотрено выделение значительных субсидий на программы поддержки и развития субъектов малого и среднего предпринимательства в размере 101,5 млн рублей. Из них 6,0 млн рублей выделено на программу субсидирования ремесленничества.

Однако, при внимательном изучении «Перечня видов ремесленной деятельности в Санкт-Петербурге», утвержденного Комитетом по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга (КРППР), выяснилось, что сыровары не входят в этот перечень и не смогут обратиться в Комитет за субсидией, тогда как во всем цивилизованном мире сыроварение – это ремесло. К сожалению, данный вид деятельности в Петербурге не отнесен к ремесленничеству в соответствии с региональным законодательством.

«Готова встретиться, рассмотреть предложения сыроваров, определить, какие надо внести изменения, чтобы данную сферу деятельности обеспечить мерами государственной поддержки. На сегодняшний день такой вопрос не поднимался, и его надо быстрее проработать для подготовки и внесения поправок в законодательство», – пояснила заместитель председателя КРППР Елена Капустина.

По данным Петростата, общие объемы производства сыров в регионе падают. В городе на Неве в 2017 году выпустили 10,7 тыс. тонн сыров, сырных продуктов и творога, что на 6,7% меньше предыдущего года. В Ленобласти производство сократилось на 2%, до 1,4 тыс. тонн.

На фоне громких обещаний депутатов поддерживать сельское хозяйство, предприниматели Северной столицы все чаще обращают внимание на сыроделие. Интересно, что в среде петербургских сыроваров, несмотря на конкуренцию, сложились дружеские отношения, выражающиеся в обмене опытом, взаимовыручке.

Для получения всевозможных видов сыра, используется главный ингредиент – молоко. Фермерское хозяйство не сможет развиваться без полного цикла переработки молока в кооперации с сыроваром. Петербургская семейная сыроварня «Галановъ и Ко» – не единственный проект по сырному импортозамещению. Помимо них поставляют на прилавки продукцию ручной работы семейная сыроварня Михаила Ананьева, сыровар Иван Смирнов под брендом Handmade CHEESE, сыродельи Ирина и Игорь сыроварни «Семья Ильичевых», сыровар Ирина Альбрехт и другие.

К сожалению, по причине отсутствия инвестиций и господдержки в январе 2018 года печально закончилась сырная история частной сыроварни Александра Лихобабина «Сырная история», просуществовавшей 2,5 года. По словам предпринимателя, неподъемными стали арендная плата, неподъемными коммунальные платежи. В итоге самостоятельно привлечь средства не удалось, а надежды на помощь от государства – не оправдались.

Непросто сыроварам найти рынок сбыта. Изначально они привлекают покупателей на дегустациях, фестивалях и ярмарках, проводимых предпринимателями Санкт-Петербурга. После чего реализуют свою продукцию в основном через интернет-магазины или посредством заявок в виде СМС-сообщений на определенный номер. Сыр бесплатно доставляют к ближайшей от покупателя станции метро, в желаемую дату, в удобное время. Также есть продажи напрямую с торговых мест на рынках. Известна горожанам и лавка «Сырный сомелье» в Центральном районе, но там цены выше за счет существенной торговой наценки.

Цена на любой продукт зависит от стоимости сырья. Доля стоимости молока в цене продажи сыра составляет 80–90%. Цена сыра ручной работы размещена на сайтах сыроваров, ценовой диапазон на полутвердые сыры из коровьего молока колеблется от 1200 до 1800 рублей за кг, в зависимости от сорта. Килограмм сыра из козьего молока стоит 2400 рублей. Покупают этот деликатесный продукт люди самого разного достатка.

Вопрос реальной поддержки сыроваров незрел давно. В Москве в конце февраля состоялась Ассамблея, на которой была учреждена некоммерческая организация «Гильдия сыроделов». Как заявлено на их сайте – главной целью гильдии является всестороннее содействие развитию ремесленного сыроделия в России. Через гильдию сыровары надеются способствовать внесению изменений в региональные законодательства и включению их в перечень ремесленников для оказания им государственной поддержки. Вот это и станет реальной помощью бизнесу. И тогда отечественный ремесленный сыр будет превосходить по качеству, а не замещать импорт, станет доступнее для россиян.

8 АПРЕЛЯ ПРАВОСЛАВНЫЙ МИР ОТМЕТИТ ПАСХУ – ПРАЗДНИК СВЕТЛОГО ВОСКРЕСЕНИЯ ХРИСТОВА. В ЭТОМ КОНТЕКСТЕ УМЕСТНО ПОГОВОРИТЬ О ВИНЕ, ПРИМЕНЯЕМОМ ДЛЯ ЦЕРКОВНЫХ НУЖД.

# КАГОР ИЗ «МАТРАСА»

 ИНТЕРПРЕСС /  АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ

КАГОР – единственное вино, используемое сегодня в нашей стране для таинства Причастия. Как мы знаем из своего гастрономического опыта, кагор – темно-красный, крепленый и сладкий. Как правило, с равным, 16%-ным содержанием сахара и алкоголя (так называемый «квадрат»).



## ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

Спелый виноград отделяли от гребней, отжимали, а дальше некоторое время настаивали сок при довольно высокой температуре (порядка 60 градусов по Цельсию) вместе с «шапкой» из кожицы (специалисты ее называют «мезга»).

Таким хитрым образом из оной кожицы «доставался» насыщенный цвет и глубокий, терпковатый вкус. Дальше мезгу удаляли, сок начинал бродить, и в нужный момент, когда содержание сахара еще оставалось существенным, вино крепил виноградным спиртом. Дрожжи, поедавшие сахар, не могли вынести такое неестественное для них количество алкоголя и тут же погибали. Брожение останавливалось. Недоеденный сахар оставался в вине.

Транспортировать такое вино, кстати, было очень удобно: оно практически не портилось в дороге (а с учетом качества российских дорог данное свойство было особенно ценным). Со временем кагор стал не только церковным, но и светским вином. И был ценим, в том числе, за свои целебные свойства. Особенно при трудностях с пищеварением.

А вот его французский предок, кагор (Cahors), имеет аналогичный цвет, но совершенно иной вкусовой профиль. Это сухое, не слишком спиртуозное (13-14%) вино, для которого крепление не применяется. Три века назад, когда начался путь кагора к русским сердцам, он был заметно плотнее и темнее (использовалось другое соотношение сортов винограда «таннат» и «мальбек»), но все равно без добавления сахара.

### Крепость Петра Великого

Как же произошла эта метаморфоза – от сухого к «мокрому»? Точных данных нет, поскольку нет документальных подтверждений той или иной версии. Согласно самой распространенной гипотезе, в России кагор, как и многое другое, появился с подачи Петра Великого. То есть в начале XVIII столетия. И главную роль в этом сыграл насыщенный цвет вина. Сколько ни разбавляй (в разумных пределах, конечно), все одно остается красным.

Большинство вин, использовавшихся для церковных нужд до того, судя по всему, были сладкими (те, что доставлялись из Греции, Италии и Испании). Потому, наверное, и решили святые отцы сделать российскую версию кагора тоже с остаточным сахаром.

Опять же, нет точных данных, подслащивали ли на первых порах кагор уже в России или же договаривались с каорскими виноделами насчет повышенной сладости вина на месте производства. Вторая версия кажется более правдоподобной. По крайней мере, сегодняшняя технология изготовления кагоров была известна (с минимальными отличиями) уже тогда и довольно широко применялась в ряде стран Средиземноморья.

### Разнообразие видов

«К числу десертных вин может быть отнесен кагор. Приготавливается он из сорта винограда «саперави» и получается очень удачным. По своему качеству он стоит на первом месте после знаменитого узбекистанского кагора». Это цитата из известной советской книги «Винкомбинат Массандра», изданной в 1947 году. И она требует пояснений.

Для начала, что такое «знаменитый узбекистанский кагор»? Это вино, производившееся во времена СССР – с 1936 года – и именовавшееся «Узбекистон». Автор «Узбекистана» известен – это российский и советский химик и энолог (хотя в Советском Союзе и слова-то такого не знали) профессор Михаил Ховренко, главный винодел треста «Узбеквино». Изготавливали это чудо из сортов «саперави», «морастель» и «каберне-совиньон» (исключительно из местного винограда – выращивавшегося в Ташкентской, Самаркандской, Кашкадарьинской и Наманганской областях) и выдерживали два го-

да в дубовых бочках. Причем содержание сахара здесь было выше привычного – аж 25 граммов на литр.

Любопытно, что не так давно раритетную бутылку этого волшебного нектара власти Узбекистана подарили Патриарху Московскому и всея Руси Кириллу. И не абы какого года урожая, а совпадающего с годом рождения предстоятеля Русской православной церкви. То есть 1946-го.

Второй момент, какой именно кагор имел в виду Н. Соболев, автор вышеупомянутой книги? Достаточно пересерстить список сегодняшних массандровских вин и их характеристики, чтобы найти точный ответ: «Кагор Южнобережный». Только он единственный из трех массандровских кагоров производится исключительно из «саперави» и с довоенных времен (точнее, с 1933 года). Автор «Южнобережного», кстати, тоже известен – это бывший главный винодел комбината Александр Егоров, создатель легендарного «Муската белого Красного Камня».

А вот другой известный массандровский кагор – «Партенит» – был явлен широкой публике значительно позже, в 1998 году. Его сортовой состав иной – «бастардо магарачский» с добавлением «саперави» и «каберне-совиньона». Да и технология чуть иная: вино и прогревают, и спиртуют, не отделяя от мезги. Да и выдержка в дубе не используется.

К слову, самыми дорогими кагорами в советское время были не массандровские, а молдавский и азербайджанский. Соответственно, «Чумай» (5 р. 10 коп., автор Феодосий Кучеренко) и «Шемаха» (5 р. 20 коп., автор неизвестен). Первый делали из «каберне-совиньона», второй – из «матраса» (такое вот забавное название у сорта винограда). В прежнем качестве оба, увы, больше не производятся.

Из тех кагоров, что производятся сейчас, наряду с массандровскими, очень высокое качество демонстрирует «Кагор Солнечной долины» (сорта: «каберне-совиньон», «бастардо магарачский»). Неплох и «Кагор Инкерман» («каберне-совиньон» и «саперави»). С остальными кагорами, встречающимися на петербургских прилавках, картина не столь ясная. Можно сказать, лотерейная. Многие вина, носящие такое название, кагорами, с технологической точки зрения (да и с точки зрения органолептики), не являются. Как вычислить такое вино, не открывая бутылку? Посмотрите хотя бы на крепость вина. Если алкоголя и сахара меньше 16% – значит, скорее всего, не кагор и был. Плюс внимательно читайте контр-этикетку. Кагор должен быть сделан не из абстрактных «красных сортов винограда», а из вполне конкретных «бастардо», «саперави», «каберне-совиньона» и (или) некоторых других традиционных сортов. И да будет вам радость.

«В Азербайджане (г. Кюрдамир) из сорта винограда «ширван шахи» получают оригинальное десертное сладкое красное марочное вино типа кагора, названное по месту изготовления «Кюрдамиром».

Технология этого вина очень своеобразна. Виноград пропускают через эграпомпу. Мезгу помещают в чаны. Часть сусла из расчета 10 дкл на 1 т переработанного винограда спускают из чана и употребляют для изготовления других вин. Оставшуюся в чане мезгу сбраживают с постепенным добавлением спирта. Спиртование проводят с таким расчетом, чтобы готовое вино содержало 23% сахара и 16% об. спирта. После спиртования и тщательного перемешивания чан герметически закрывают и оставляют в покое в течение 2-2,5 месяца. По прошествии этого времени вино из чана спускают, мезгу прессуют. В купаже вина берут только самоотек из чана и пресса, а также сусло первого давления. На первом году выдержки делают три-четыре переливки, на втором – вино оклеивают и производят две-три переливки, на третьем году делают две-три переливки. Выдерживают вино в бочках 3 года.

Вино «Кюрдамир» имеет густой темно-красный цвет, приятный букет и бархатистый вкус с тонами шоколада. На дегустациях вин «Кюрдамир», благодаря своей оригинальности и высокому качеству, нередко выходит на первое место с оценкой 10 баллов».

(Герасимов М. А. «Технология вина», 1959 г.)

# ПОМОГАЕМ НАШИМ СТАРИКАМ!

ПАРТНЕР «БИЗНЕС ДНЕВНИКА» – ФОНД «ЖИТЬ ДОЛГО И СЧАСТЛИВО» – ЕДИНСТВЕННЫЙ В ПЕТЕРБУРГЕ, КОТОРЫЙ ОКАЗЫВАЕТ ПОДДЕРЖКУ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО СТАРШЕМУ ПОКОЛЕНИЮ.

© РИТА БОБЫКИНА, 9 ЛЕТ



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

**БФ «Долго и счастливо» от всей души благодарит корпоративных жертвователей за поддержку подопечных фонда:**

- АО «АЛАДУШКИН Групп»
- ЧОУ ДПО «Лингвоэксперт»
- Благотворительный фонд «БлагоДаря»
- Благотворительный фонд «Нужна помощь»
- ООО «ЭЛКО Технологии СПб»

**Валентине Александровне НЕВСКОЙ** передан годовой запас жизненно необходимых лекарств. Очень важно, что удалось помочь оперативно, лекарства были доставлены прямо в больницу, где Валентина Александровна проходила очередной курс лечения.

**Юрию Михайловичу МОЖЕЙКО и Татьяне Алексеевне ВОРОНИНОЙ** переданы современные многоканальные цифровые слуховые аппараты, благодаря которым их жизнь существенно изменилась к лучшему.

**Брониславу Алексеевичу ЦВЕТКОВУ** передан стационарный кислородный концентратор, обеспечивающий постоянную кислородную терапию для пациентов с тяжелыми легочными заболеваниями. С помощью этого прибора быстро и эффективно повышается уровень кислорода в крови.

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



**РЕТЮНСКИЙ Борис Константинович, 77 лет.**

Нужна помощь: **многоканальные цифровые слуховые аппараты.**  
Стоимость: **99 750 руб.**

В прошлом Борис Константинович – инженер-машиностроитель. Начинать на Кировском заводе конструктором, десять лет отработав в литейном цехе, а ближе к пенсии заинтересовался профессией водителя-испытателя тракторов. Расстраивает Бориса Константина только одно – серьезная потеря слуха. Как человеку со второй степенью тугоухости бесплатные аппараты ему не положены. Купить качественные слуховые аппараты Борис Константинович не в состоянии. Несмотря на длинный трудовой путь, он в свое время постеснялся оформить статус «Ветеран труда», поэтому получает пенсию в 12 000 руб. У супруги-блокадницы, конечно, больше – около 25 000. Оба – сердечники, поэтому на лекарства уходит не менее 10 000 руб. в месяц. Кроме нас помочь пенсионеру некому. Младшая дочь – инвалид детства, старшая зарабатывает совсем немного. Мы очень надеемся, что вы поддержите Бориса Константиновича в его желании жить активно, уделять внимание любимым хобби и полноценно общаться с близкими людьми.



**ГАГАРИНА Марина Борисовна, 55 лет.**

Нужна помощь: **лекарственный препарат «Форстео» для лечения тяжелого прогрессирующего остеопороза.**  
Стоимость: **209 760 руб.**

Большую часть жизни Марина Борисовна проработала на заводе, сначала инженером, потом перешла на рабочую специальность. Приходилось в одиночку поднимать двоих детей, а рабочим платили больше. В 90-е годы платить перестали, пришлось работать менеджером по продажам. Недавно Марина Борисовна вышла на пенсию. Жить предстоит на 9459 рублей. В прошлом году у Марины Борисовны диагностировали тяжелейший остеопороз. Началось все с перелома шейки бедра. Квот не было, пришлось самой оплатить операцию и реабилитацию. Затем случился перелом руки. Сейчас под угрозой позвоночник. И перспектива стать лежачей больной. Помочь может современный высокоэффективный препарат «Форстео», восстанавливающий костную ткань и являющийся золотым стандартом в лечении остеопороза. Марина Борисовна оплатила и прошла восьмимесячный курс лечения. На это ушел весь остаток накопленных средств. Улучшения уже есть, но принимать лекарство необходимо еще год. Дети помочь не могут: дочь ушла в декрет, а ждать финансовой помощи от сына не приходится. Серьезные перегрузки или неосторожные движения грозят новыми переломами. Чтобы избежать перерыва в терапии, фонд в экстренном порядке оплатил лекарство еще на четыре месяца приема. Для завершения курсового лечения необходимо восемь упаковок препарата.

**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.

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  
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-1652  
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 31.03.2018

### 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;
- Любой цвет или краситель по желанию заказчика;
- Активация для печати;
- Срок исполнения заказа – 14-30 дней;
- Минимальный объем - от 200 кг.