

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

СЕНТЯБРЬ 2018 | № 40 |

 PIXABAY.COM

КАКИЕ ПЕРЕМЕНЫ
ЖДУТ РЫНОК
МОЛОЧНОЙ
ПРОДУКЦИИ?

|→| стр. **8**

КТО
ЗАРАБАТЫВАЕТ
НА 1 СЕНТЯБРЯ?

|→| стр. **24**

КАК ПОБЕДИТЬ
«ОТПУСКНОЙ
СИНДРОМ»?

|→| стр. **28**

СУДИМ ПО ПЛОДАМ!

СКОЛЬКО ВЫРУЧАТ ФЕРМЕРЫ РЕГИОНА
ОТ РЕАЛИЗАЦИИ УРОЖАЯ

|→| стр. **4**

18⁺



РЕСТОРАН
Метрополь

2019

НОВОГОДНЯЯ НОЧЬ

12

СБОР ГОСТЕЙ:

31.12 / 22:12

Стульев

ЛЁД ТРОНУЛСЯ,
ГОСПОДА ПРИСЯЖНЫЕ ЗАСЕДАТЕЛИ!

РЕКЛАМА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, САДОВАЯ УЛ., 22/2, РЕЗЕРВ: +7 (812) 571-8888 / WWW.DEMETROPOLE.RU

СОДЕРЖАНИЕ:

| | | |
|--------------------|--|-----------|
| СОБЫТИЕ | СУДИМ ПО ПЛОДАМ! <i>Северо-Западный регион в последние годы показывает положительную динамику: появляются новые хозяйства, фермеры ищут свободные ниши. Чем же удивит рынок грядущая осень?</i> | 4 |
| РИТЕЙЛ | ЧТО ЗА ФРУКТ – ФЕРМЕРСКИЙ ПРОДУКТ? <i>Какие продукты попадают на прилавки магазинов под броской вывеской? Как фермерам решить проблему сбыта?</i> | 6 |
| ЗАКОНЫ | МОЛОЧНЫЕ РЕКИ СМЫВАЮТ ПАЛЬМОВЫЕ БЕРЕГА <i>Вступили в силу новые требования Техрегламента касательно молочной продукции. Как рынок отреагирует на это?</i> | 8 |
| КАДРЫ | ПАРАДОКСЫ КАДРОВОГО УРОЖАЯ <i>Молодежь бьет антирекорды по трудоустройству в АПК, хотя в Петербурге целый ряд вузов продолжает выпускать кадры по специальностям, связанным с работой на селе.</i> | 10 |
| ЭПОХА | ОГОРОДЫ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ <i>Чем кормили петербуржцев при царе?</i> | 14 |
| БАНКИ | ИННОВАЦИИ И ДЕНЬГИ: ИНТЕРЕС ВЗАИМНЫЙ <i>По итогам 2018 года эксперты прогнозируют рост розничного кредитования на 20%. Насколько реалистичен такой прогноз?</i> | 16 |
| ИНТЕРВЬЮ | КАК ОТКРЫТЬ СВОЕ ДЕЛО В ФИНЛЯНДИИ? <i>О том, как обстоят дела с поддержкой предпринимателей, в том числе из России, в стране Суоми – в интервью с бизнес-экспертом Екатериной Вехвилайнен.</i> | 18 |
| ПЕРСОНА | ЗРЕЛЫЙ БИЗНЕС <i>О предпринимателях, которые ведут свое дело в возрасте 50+.</i> | 22 |
| РЫНКИ | ШКОЛЬНЫЙ БАЗАР: ЧТО ПРОДАЮТ, КТО ПОКУПАЕТ <i>Конец лета – самый горячий период реализации для производителей школьной формы, тетрадей, ручек, папок и многого другого.</i> | 24 |
| ОБРАЗОВАНИЕ | ПРИНИМАЮЩАЯ СТОРОНА <i>Вузы подвели итоги абитуриентской кампании – 2018.</i> | 26 |
| ПЕРСОНАЛ | ОТПУСК, ОТПУСТИ! <i>Неделя-другая после окончания отпуска – самое сложное время, когда надо менять ритм жизни и вспоминать слова «должен» и «дедлайн». Что советуют специалисты по кадрам?</i> | 28 |
| ДОСУГ | ИГРА В ВИНО <i>Если вы не собираетесь в Бельгию на пивной уик-энд, познакомьтесь с многообразием творчества европейских пивоваров.</i> | 30 |
| ПУТЕШЕСТВИЯ | АЮРВЕДА? ДА! <i>Аюрведические процедуры предлагают различные отели Индии, однако серьезные лечебные курсы лучше выбирать в клиниках.</i> | 32 |
| СОЦИУМ | ПОМОГАЕМ НАШИМ СТАРИКАМ! <i>Давайте вместе с фондом «Жить долго и счастливо» поддерживать пожилых людей.</i> | 34 |

афиша событий

4.09

СЕМИНАР «КРИЗИС И КОНФЛИКТ В КОМАНДЕ»

Семинар рассчитан на предпринимателей и руководителей, в подчинении у которых находится от трех человек, участвующих в развитии бизнеса. Кроме теоретической части, мероприятие включает практическую отработку навыков.

5.09

СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ «ОТ “НЕПОНЯТНО КАК” ДО СИСТЕМНОГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ»

Мероприятие для предпринимателей, высшего и линейного руководства, а также собственников бизнеса. Участникам расскажут о видах автоматизации продаж и дадут практические знания и навыки, необходимые для построения системного отдела.

6.09

СЕМИНАР «ОБУЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОМУ ПОИСКУ И НАЙМУ ПЕРСОНАЛА»

Тренинг актуален для тех, кто хоть раз сталкивался с такими проблемами, как неумение продать свою вакансию, заинтересовать соискателя или проконтролировать процесс собеседования. В рамках семинара участников обучат составлению портрета соискателя, техник проведения собеседования, а также анализу откликов и резюме потенциальных работников.

6–25.09

КУРС «ШКОЛА ПОСТАВЩИКА»

Курс направлен на систематизацию знаний в области действующего законодательства, регламентирующего закупки товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Программа курса раскрывает максимально актуальные и значимые практические аспекты размещения закупок, связанные с осуществлением деятельности поставщиков в рамках 44-ФЗ, а также с требованиями и практикой применения 223-ФЗ.

12.09

СЕМИНАР «ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ. СИСТЕМА И ИНСТРУМЕНТЫ»

Мероприятие ориентировано на владельцев бизнеса, генеральных директоров, специалистов по финансовому и управленческому учету МСП.

➔ ЕДИННЫЙ ЦЕНТР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПОЛЮСТРОВСКИЙ ПР., 61

22–23.09

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЗАГОРОДНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ «ЗАГОРОДОМ»

Выставка посвящена проектированию и строительству загородных домов, а также материалам для строительства, инженерного оснащения, отделки и обустройства загородного дома. Мероприятие традиционно сопровождается насыщенной программой, состоящей из семинаров и мастер-классов, которые проведут ведущие эксперты рынка загородного домостроения.

➔ ЭКСПОФОРУМ, ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1, ПАВИЛЬОН Н

СУДИМ ПО ПЛОДАМ!

СКОЛЬКО ВЫРУЧАТ ФЕРМЕРЫ РЕГИОНА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ УРОЖАЯ

В ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЭКСПОФОРУМ В ПОСЛЕДНИЕ ЛЕТНИЕ ДНИ В 27-Й РАЗ СЪЕХАЛИСЬ ТРУЖЕНИКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ОДНО ИЗ САМЫХ ЗНАЧИМЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА – МЕЖДУНАРОДНУЮ ВЫСТАВКУ-ЯРМАРКУ «АГРОРУСЬ». НА ВЫСТАВКЕ ПРЕДСТАВИЛИ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ ЛУЧШИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, КРЕСТЬЯНСКИЕ (ФЕРМЕРСКИЕ) ХОЗЯЙСТВА (КФХ), ЛИЧНЫЕ ПОДСОБНЫЕ ХОЗЯЙСТВА (ЛПХ), ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ, ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ И КОМБИКОРМОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. КОРРЕСПОНДЕНТ «БД» ЗАГЛЯНУЛ В ЗАКРОМА РОДИНЫ И ПООБЩАЛСЯ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ОТРАСЛИ.

ФОТО: ИНТЕРПРЕСС, МАРИНА ХУТОРОВА / ДИЗАЙН: МАРИНА ХУТОРОВА

Инвестиции и гранты

В этом году выставка-ярмарка собрала более 500 фермеров и около 450 компаний из 30 регионов России. Приехали также делегации из 5 стран: Италии, Китая, Республики Беларусь, Финляндии и Перу.

Ключевым мероприятием для профессионалов стало пленарное заседание «Качественный рост российского агропромышленного комплекса: возможности, проблемы и перспективы», в рамках которого эксперты обсудили достижения отрасли и ее будущее, оценили выполнение программы продовольственной безопасности и повышение конкурентоспособности сельского хозяйства.

Как рассказал корреспонденту «Бизнес Дневника» председатель Комитета по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области Олег Малащенко, правительство региона развивает все отрасли, чтобы обеспечить наилучшую заполняемость прилавков магазинов. Оно стремится к тому, чтобы фермеры могли заинтересовать своей продукцией, а горожане – приобретать продукты, производимые областью.

Субсидирование затрат на технику и предоставление земли без конкурса – вот основные направления развития сельско-

го хозяйства, малого бизнеса и предпринимательства в Ленинградской области.

На конференции «Стимулирование экономической активности на сельских территориях: кооперация и самоза-

нятность» специалисты и предприниматели обсуждали, как сделать самозанятость легальной и какие меры по развитию сельских территорий требуются со стороны государства.



Мы готовы предложить меры поддержки по развитию коопераций и стимулировать вовлечение земель сельхозназначения в оборот. На данный момент разрабатывается программа «ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГЕКТАР», по которой комитет готов предоставить в безвозмездное пользование землю для сельскохозяйственного пользования и выделение на конкурсной основе гранта на развитие хозяйства, а также субсидии на возмещение затрат на помещение, технику и оборудование. Для предоставления гранта достаточно разработать бизнес-план, иметь навыки работы на земле и опыт предпринимателя».

Екатерина ПШЕННИКОВА, заместитель председателя Комитета по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области

В рамках выставки «Агрорусь» Ленинградская область подписала инвестиционные соглашения на сумму около

7

млрд руб.

Их реализация позволит создать на селе более

300

рабочих мест.

В регионе успешно реализуется грантовая поддержка фермерства, создано более

200

хозяйств, производство натуральной продукции возросло вдвое.

Объединенная экспозиция региона собрала более

300

сельхозпредприятий и фермерских хозяйств из 17 районов.

Количество посетителей выставки составило более

90

тысяч человек.

В регионе действует около

1 000

крестьянских фермерских хозяйств.

Объем производства продукции малыми формами хозяйствования за последние 5 лет увеличился почти на

60%

В 2018 году на гранты фермерам из федерального и регионального бюджетов предусмотрено

158

млн руб., что на 36% больше, чем в 2017 году.

В среднем доля продукции фермеров на рынке Петербурга и области составляет всего

3%

По данным Петростата, в 2017 году подсобными хозяйствами населения и фермерами Ленобласти произведено

2,9% мяса,
7,9% молока,
1,3% яиц

от общего объема, произведенного агрокомплексом.

В хозяйствах населения и фермеров содержится

10,2% поголовья крупного рогатого скота,
4,6% свиней,
84% овец и коз.

В поисках своей ниши

Сейчас появилась новая волна фермеров, которые выращивают клубнику и землянику (ранее это направление не освоилось), а также активно занимаются сыроделием. Презентация сельского туризма в этом году – новшество в программе выставки. Агротуризм тоже помогает развивать сельские территории, обеспечивать занятость населения и реализовывать сельхозпродукцию, а городским жителям дает шанс познакомиться с жизнью на земле, приобщиться к природе, народным промыслам и традициям. Пока этот вид отдыха держится преимущественно на энтузиастах – таких, например, как фермер Геннадий Натекин. Семьи с детьми приезжают не только за продукцией, но и пообщаться с животными.

На сегодняшний день здесь представлено более 80 видов и пород живот-

ных, птиц и рыб – всего более 500 единиц представителей животного мира планеты. Коллекция постоянно пополняется новыми видами.

«До создания фермы мы с женой занимались производством и реализацией всего спектра посадочного материала растений от грибов до крупномерных деревьев – последние до сих пор украшают несколько районов Петербурга, – рассказывает фермер. – Этим мы занимались 20 лет. С 2002 года мы начали заниматься фауной вместо профессиональной флоры. Искренне благодарны администрации Волосовского муниципального района, которая всегда шла нам навстречу, предоставляя земельные участки для фермы, и АПК Ленинградской области, который поддерживал нас информационно, субсидиями и грантом на развитие семейного животноводства».

«Работать можно, только когда все в комплексе, на одном направлении не прожить. Кадровая политика – самое слабое место. Даже дети фермеров зачастую не хотят повторять опыт родителей. Труд нелегкий, ненормированный, ведь у скотины выходных нет. Прибыль, что бывает не всегда, крайне низкая».

Геннадий НАТЕКИН, фермер

Впервые 47-й регион представил на выставке своих осетров. Антон Алексеев, глава крестьянско-фермерского хозяйства из Гатчинского района, открыл производство только в прошлом году и уже в этом смог накормить петербуржцев пятью тоннами осетрины. Рыба теплолюбивая, для ее оптимального роста температура воды должна быть не меньше 20 градусов, так что традиционный способ выращивания в садках не подходит. Фермер растит осетровых в бассейнах.



СТАТИ, ЛЕНИНГРАДСКУЮ ОСЕТРИНУ ПОКУПАЮТ В ОСНОВНОМ РЕСТОРАНАХ, ЦЕНА ЕЕ ДОСТИГАЕТ **800 РУБ. ЗА КИЛОГРАММ.**

Семейная ферма

Фермер Елена Теплякова рассказала, что разводит альпийских коз, производит и реализует молоко, творог и молодой сыр. Главное преимущество такой продукции – качество молока с высоким процентом жирности и белка без специфического козьего запаха. Ферма расположена в лесу, вдали от предприятий и населенных пунктов.

Елена никогда раньше не занималась фермерством. Она приехала в Петербург из Норильска в студенческие годы, закончила Институт советской торговли. Сначала работала экономистом, потом занялась бизнесом. Так совпало, что с началом продуктового эмбарго в семье задумались о низком качестве питания. Тогда и решили завести козочек, чтобы домочадцы могли питаться натуральными и экологически чистыми продуктами. Три года назад Елена закончила «фермерские» курсы при правительстве Ленобласти. После этого две семьи, объединившись в фермерское семейное хозяйство и получив грант от правительства региона, приступили к реализации задуманного. Выкупили в собственности 3 га земли с хорошим пастбищем в 5 км от границы с Финляндией, построили ферму и купили альпийских коз.

Основная проблема в настоящее время – подключение к электрическим сетям. «Нас не хотят подключать, хотя всего в 250 м от хозяйства проходят линии электропередачи, – сетует фермер. – Эта история продолжается уже 3 года, о чем на-



помнили губернатору Александру Дрозденко на открытии Дня Ленинградской области. Обещал помочь».

Хозяйство себя уже окупает. Сейчас в нем десяток дойных коз и козлов-производитель. «Планируем расширяться до 40 коз, – говорит Елена. – За питанием следим, закупаем нашим любимицам хорошее сено, траву, комбикорм, морковь, тыкву, кабачки. Люди, отдавая молоко, покупают его постоянно, оно имеет лечебный эффект, помогает при аллергии. Есть постоянные покупатели, другие хозяйства заказывают козчиков. Хорошего молока немного в нашей стране».

«Нам предложили участвовать в программе “Ленинградский гектар”. Обидно, когда столько земель пустует. Сыну Ивану исполнилось 16 лет, и ему очень нравится работать у нас».

Елена ТЕПЛЯКОВА, фермер

Проблемы сбыта

Президент Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и кооперативов Ленинградской области и Санкт-Петербурга Михаил Шконда так обозначил основные сложности отрасли: «В большинстве случаев фермеры сталкиваются с проблемой сбыта. Из этого вытекают два вопроса: где взять деньги на оптимизацию производства и покупку земли. Решение я вижу в создании кооперативных точек продаж. Например, установка специально оборудованных мест на площадках гипермаркетов по типу “магазин в магазине”».

Однако фермеры восприняли это предложение с некоторым скепсисом. «По предыдущему опыту работы с сетями я знаю, что если они и предлагают сотрудничать, то на жестких, часто невыполнимых условиях, которые не осилить “малышам”. Мы отказались от такого предложения, – объясняет Елена Теплякова. – Помогла бы сеть магазинчиков по типу “пешеходной доступности”, с невысокой арендой и запретом на торговлю фермерскими продуктами».

ЗНАКОМЫЕ ВСЕМ ВЫВЕСКИ И РЕКЛАМА «ФЕРМЕРСКИХ» ПРОДУКТОВ ЧУТЬ ЛИ НЕ НА КАЖДОЙ УЛИЦЕ ПЕТЕРБУРГА ПОДРАЗУМЕВАЮТ СУЩЕСТВОВАНИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО МАССОВОГО ФЕРМЕРСКОГО ДВИЖЕНИЯ. ОДНАКО, ПО ЭКСПЕРТНЫМ ОЦЕНКАМ, В НАШЕМ ГОРОДЕ, ДА И ПО СЕВЕРО-ЗАПАДНОМУ РЕГИОНУ В ЦЕЛОМ, РЕАЛЬНОГО РЫНКА НАСТОЯЩИХ ФЕРМЕРСКИХ ПРОДУКТОВ – ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ И ВКУСНЫХ – ПОЧТИ НЕТ. МОЖНО ТОЛЬКО С ОСТОРОЖНЫМ ОПТИМИЗМОМ ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО ОН НАХОДИТСЯ В СТАДИИ ФОРМИРОВАНИЯ.

ЧТО ЗА ФРУКТ – ФЕРМЕРСКИЙ ПРОДУКТ?

Поговорим о понятиях

Отсутствие рынка фермерских продуктов в Петербурге в первую очередь объясняется низким платежеспособным спросом горожан. Тех, кто готов переплачивать за качество, не так много, как кажется. Чаще всего массовые любители сезонных экологически чистых продуктов предпочитают выращивать их для собственного употребления на дачных участках.

Кроме того, сегодня не сформировано само понятие «фермерского» продукта. Большинство подразумевает под этим качественную и экологически чистую продукцию небольших хозяйств. При этом достаточно крупные сельскохозяйственные и животноводческие комплексы, производящие аналогичный товар, точно так же зачастую называют себя «фермерскими», умалчивая о количестве удобрений и химикатов, внесенных при производстве овощей и фруктов, а также антибиотиков и гормонов роста в животноводстве.



Чудес на свете не бывает, и экологически чистые качественные продукты по своей себестоимости всегда будут проигрывать массовым аналогам. Наглядный пример: внесение очередной порции химикатов для борьбы с сорняками и ручная прополка, естественно, стоят по-разному. Большинство горожан при покупках ориентируется на низкие цены, понимая, что и высокая стоимость не является гарантией качества. Что же означает слово «фермерский» в названии магазина или конкретного товара: мяса, творога, той же картошки? Ведь большая часть такой продукции ничем не отличается от продающейся в крупных супер- и гипермаркетах, на этикетках которой также можно узреть это магическое слово.

Ярмарки в сетях

Все это вовсе не означает, что в гипермаркетах нет и не может быть настоящих фермерских продуктов. Так, с 26 марта по 29 апреля 2018 года крупная торговая сеть провела на базе одного из петербургских гипермаркетов Ярмарку фермеров Ленинградской области. Мероприятие прошло при поддержке администрации Ленинградской области, Союза фермеров Ленин-

градской области и Санкт-Петербурга, Ассоциации крестьянских, личных подсобных хозяйств и кооперативов Ленинградской области и Санкт-Петербурга. В ярмарке приняли участие 70 фермерских хозяйств (а всего их в Ленобласти около 400). Круг этих хозяйств узок, и постоянные посетители сезонных ярмарок – вроде «Агроруси», «Медового спаса» и других подобных – уже знают их участников практически в лицо. Увы, но при всем своем желании пока наши фермеры накормить всех желающих не смогут: не те объемы.

Как тем же производителям куриного мяса или свинины конкурировать с крупными птицефабриками и животноводческими комплексами, имеющими низкую себестоимость продукции, не говоря уже об иных объемах производства? Поэтому фермерские и крестьянские хозяйства ищут узкие ниши, специализируясь на производстве эксклюзивной продукции: фазанов и страусов, раков, козьего молока и т.д. К тому же к поставкам горожанам всегда готовы подключиться ближайшие соседи: из Карелии в Петербург везут выращенную на фермах рыбу, из Псковской и Новгородской областей – овощи и мясомолочную продукцию.



С торговыми сетями сотрудничать – себе в убыток, у нас есть пострадавшие от этого, с которыми до сих пор не расплатились. Нужны нормальные фермерские рынки, а сети должны работать пять дней в неделю. Чтобы в будние дни люди покупали там, а в субботу и воскресенье шли на рынки. Тогда и будет нормальная конкуренция».

Александр КОНАШЕНКОВ, доктор сельскохозяйственных наук, президент Ассоциации крестьянских и фермерских хозяйств Псковской области «Псковский фермер»

Рынки и Интернет

В Петербурге, по данным системы 2gis.ru, работают 117 рынков – правда, в их число входят и вещевые, но на подавляющем большинстве из них торгуют продуктами питания. Казалось бы, именно там и можно купить фермерские продукты. Увы, это не всегда так. Значительная часть торговых точек на рынках торгует продукцией все тех же крупных агрокомплексов, в том числе привозной, из соседних регионов.

Кроме того, эксперты замечают, что ряд торговых точек, принадлежащих действительно работающим в агросекторе фермерам, имеющим собственное производство мяса, молока или овощей, продает намного больше продукции, чем производят их хозяйства. Бывает, что для производства «фермерского» творога в необходимых объемах фермеры (имеющие собственное стадо) закупают молоко у крупных молочных комбинатов – того же «Пискаревского». Наглядный пример – популярная в Петербурге воловская картошка: на рынках под табличкой «волосовская» можно встретить и псковскую, и краснодарскую, и даже белорусскую.



Примерно та же ситуация складывается и в интернет-торговле. Многочисленные площадки поставляют наряду с фермерскими продуктами самые обыкновенные. Покупателям стоит просто проявлять чуть больше внимания. Многие заказывают товары в «фермерских» интернет-магазинах, вообще не читая описания конкретного товара и опять-таки ориентируясь исключительно на цену.

При этом в разделах «Сезонная продукция» обычно честно написано о том, что вне сезона интернет-магазин торгует обычными, тепличными или импортными овощами и фруктами. То же самое происходит и в неурожайные годы: например, из-за засухи или наоборот, когда осенью из-за дождей фермерам не удается убрать с полей картофель – вязнут трактора. Помним, что у нас – действительно зона неустойчивого земледелия.

«Мы производим куриное яйцо, козье молоко и гусиное мясо. Свою продукцию я продаю постоянным покупателям, этой весной даже перестали сотрудничать с магазином. Но это потому, что хозяйство у нас достаточно молодое, и объемы продукции небольшие. Сложнее продать козлятину, но это связано в первую очередь с тем, что в наших краях нет убойного цеха. По той же причине я не могу завести бычков – нет легального забоя, а значит, и сбыта мяса нет».

Оксана МУЗЫКА, руководитель крестьянского фермерского хозяйства из Выборгского района Ленинградской области

Еда для своих

Действительно, фактический дефицит фермерских продуктов привел в отсутствие платежеспособного спроса не к росту цен (хотя фермерские продукты и так дороже обычных), а к возникновению прочных отношений с постоянными клиентами. Покупатель при этом уверен в происхождении продуктов, а фермер имеет гарантированный сбыт. Зато и «вписаться» в эту цепочку бывает непросто: вам могут ответить, что вся продукция расписана на сезон вперед.

Среди постоянных клиентов фермеров есть и рестораны, сделавшие своей

«фишкой» блюда из экзотических или экологически чистых продуктов. Этот рынок тоже невелик, поскольку значительная часть рестораторов, равно как и обычных покупателей, старается приобрести продукты подешевле. В результате многие фермеры, особенно из удаленных от Петербурга регионов Северо-Запада, становятся поставщиками продукции в местные больницы, интернаты, детские лагеря и другие учреждения, делающие закупки по конкурсным процедурам. Этот сегмент потребителей также оказывается интересен небольшим хозяйствам.

НАДЕЖДА НА ГОСУДАРСТВО

В 2018 году на гранты фермерам Ленинградской области из федерального и регионального бюджетов предусмотрено

158

млн руб.

Это на 36% больше, чем в 2017 году.

Всего же за время работы программы поддержки фермерства в Ленобласти гранты получило

231

фермерское хозяйство,

общая сумма субсидий составила 855 млн руб.

За тот же период объем производства сельхозпродукции т. н. «малыми формами хозяйствования» увеличился на 60%.

А этой осенью начинающие фермеры и семейные животноводческие хозяйства получат дополнительные гранты от Комитета по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленобласти.

По условиям гранта, эти средства будут направлены на обустройство ферм, покупку техники и животных, создание хозяйств по выращиванию овощей, картофеля, ягод, цветов, пчел, рыбы, кроликов, овец, коз, мясных и молочных коров.

Также фермерам выделяют

16,4

млн руб.

на компенсацию расходов на дизельное топливо. Предусмотрены и другие виды господотаций – на те же корма и другие нужды.

P.S.

Правда, сами фермеры ждут от государства совсем другой помощи.

Кому-то необходима дополнительная земля: многие предпочитают выращивать корма самостоятельно, а не покупать их и получать на эти цели господотации. А соседние участки или остаются у кого-то в собственности «про запас» и зарастают сорняками, или не могут быть введены в оборот из-за проблем с кадастром.

Другие фермеры годами не могут подключиться к электросетям: даже сниженная в последние годы стоимость подключения им по-прежнему не по карману.

ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ «МОЛОЧКИ» С НАЛИЧИЕМ РАСТИТЕЛЬНЫХ ЖИРОВ ЗАПРЕТИЛИ НАЗЫВАТЬ СВОИ ПРОДУКТЫ МОЛОКОМ, МАСЛОМ ИЛИ ТВОРОГОМ. ЭТО ТРЕБОВАНИЕ НАЧАЛО ДЕЙСТВОВАТЬ С 15 ИЮЛЯ, ОДНАКО ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ЕГО НЕИСПОЛНЕНИЕ НАСТУПИТ ПОЗДНЕЕ. РЕЧЬ ИДЕТ ПРЕЖДЕ ВСЕГО О ПАЛЬМОВОМ МАСЛЕ, КОТОРОЕ ЧАСТО ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ. ОТЛИЧАТЬ НАТУРАЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ СТАНЕТ ПРОЩЕ, ПОСКОЛЬКУ СЕЙЧАС ПРИХОДИТСЯ РАЗБИРАТЬСЯ, ПРИСУТСТВУЮТ ЛИ В ТОВАРЕ ЗАМЕНИТЕЛИ МОЛОЧНОГО ЖИРА. КОРРЕСПОНДЕНТ «БД» ИЗУЧИЛ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК «МОЛОЧКИ» И ПООБЩАЛСЯ С ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ.

МОЛОЧНЫЕ РЕКИ СМЫВАЮТ ПАЛЬМОВЫЕ БЕРЕГА

ИНТЕРПРЕСС / МАРИНА ХУТОРОВА

Играем по новым правилам

Вступили в силу изменения в техрегламенте Таможенного союза 033/2013 «О безопасности молока и молочной продукции», принятые решением Совета Евразийской экономической комиссии, в которую входят представители России, Белоруссии, Армении, Казахстана и Киргизии. Главное нововведение – уточнение понятия и классификации молочных продуктов с заменителем молочного жира.

Теперь производителям таких продуктов запрещено использовать «молочные термины» и их сочетания, в том числе называть свою продукцию молоком, маслом или творогом. Изменения коснулись и требований к маркировке: в наименование должны быть включены слова «молокосодержащий продукт с заменителем молочного жира», а на упаковке или этикетке должна присутствовать надпись «содержит растительные масла», а также информация о технологии производства (состав), причем обе надписи должны стоять на лицевой стороне и легко читаться. Ожидается, что первые продукты в новой упаковке появятся уже осенью, а полный переход рынка на новые правила произойдет ближе к середине следующего года.

Клеим честную этикетку

Техрегламент устанавливает понятные и честные правила информирования потребителей о составе продукта, подразумевающие упорядочивание маркировки продуктов питания с «пальмой». Сейчас упаковка часто вводит в заблуждение. Товарному рынку предложено поступательно двигаться в сторону честной этикетки. А благодаря повышенному вниманию контрольно-надзорных ведомств, ужесточению ответственности за производство некачественных товаров и имиджевым рискам, серьезные производители не будут стремиться нарушить законодательство. У потребителя, в свою очередь, будет понятный и осознанный выбор – готов он платить за натуральные молочные продукты или предпочитает выбрать молокосодержащие, более доступные по цене.

Большинство молокопроизводителей единодушно во мнении, что основной проблемой отрасли остаются фальсификация молочной продукции и несоответствующая ответственность за это. Требования техрегла-

мента нарушаются, а наказание, предусмотренное Кодексом об административных правонарушениях, несущественно для юридических лиц – от 100 до 300 тысяч руб. Нежелание заявлять на этикетке правдивые сведения о составе обусловлено экономической выгодой, ведь «пальма» на порядок дешевле других растительных масел и обычного молочного сырья, а также является отличным консервантом, увеличивающим срок хранения продуктов.

Мнения расходятся

При подготовке материала сложилось впечатление, что малые производители молочной продукции Ленинградской области опасаются публичности, как только речь заходит о данной теме, в то время как крупным петербургским производителям претит даже сама мысль о продукции с «пальмой». Заместитель директора Пискаревского молокозавода Георгий Житмарев выступает за полный законодательный запрет замены молочного жира пальмовым маслом. По своей воле, считает он, производители не откажутся от выпуска столь недорогой, но прибыльной продукции: «Выполнять новые требования по маркировке в первую очередь будут те, кто и раньше работал честно. Предложенные меры не будут гарантией недопущения обмана покупателя, это только первый шаг в правильном направлении. Новая система маркировки не повлечет повышения цен на натуральные про-

Под новым термином «молокосодержащий продукт с заменителем молочного жира» понимается продукт переработки молока, произведенный с замещением молочного жира в объеме не более

50%.



дукты. Надеемся, что введение новых норм поможет в борьбе с фальсификатом!»

Генеральный директор молокозавода «Галактика» Елена Духовская добавляет, что производители, использующие пальмовое масло, не перейдут на линейку продукции только с молочными жирами, так как их экономика не выдержит работы на чисто молочном сырье по причине низкой покупательной способности населения: «Дефицит молока-сырья может повлечь повышение цен на натуральные продукты. Изменения в маркировке будут способствовать некоторому снижению количества фальсификата, но не будут столь эффективны, как применение штрафных санкций к недобро-

Еще одна мера, которая может защитить производителей – отмена льготной ставки НДС на продукцию с растительными жирами.

Сейчас она составляет

10%,

как и у натуральной «молочки».

совестному производителю по каждому выявленному нарушению».

Судя по сайту Роскачества, единого мнения об эффективности новых мер у экспертов молочного рынка пока нет. Одни считают, что уточнение правил маркировки положительно скажется на добросовестных производителях, поскольку спрос на качественные молочные продукты возрастет. Другие говорят о том, что теперь будет сложнее ввести в заблуждение потребителя, но в то же время нельзя исключить вероятность недобросовестной конкуренции. Также существует мнение, что изменения в регламенте не помогут изгнать с торговых полок фальсификат, поскольку часть производителей может сразу же перейти в другой сегмент, не относящийся к юрисдикции молочного регламента, в котором процент замены молочного жира растительным достигает 100%, а значит, и новые требования по маркировке на него не распространяются. Эти продукты называют либо «заменитель сметаны», либо «продукт с творогом», либо «продукт плавильный с сыром» и т.д. И это все законно, эти продукты не являются фальсификатом, потому что производитель честно пишет на этикетке состав и название.

Идем к продовольственной безопасности

Поскольку речь идет о продуктах, массово потребляемых детьми, пенсионерами и другими социально уязвимыми группами населения, а также учитывая дешевизну и повышенный спрос, не стоит забывать, что от «молочки» напрямую зависит здоровье множества наших граждан. При

этом продукты, искусно замаскированные под натуральные молочные и содержащие пальмовое масло, стоят на полках вперемешку с настоящими сгущенным молоком, сметаной, сыром и творогом. Как правило, потребители обращают мало внимания на этикетку, завидев знакомую цветовую гамму. Доверчивый покупатель берет продукт по инерции, порой за него переплачивая. Кроме того, состав продукта указывается таким образом, что его невозможно разглядеть без лупы. Зачастую недобросовестный производитель вводит потребителей в заблуждение, используя выдуманные названия, вызывающие прямые ассоциации с молочными продуктами (например, «Сметанковый», «Сливочное»).

Большинство врачей-диетологов сходятся во мнении, что насыщенные жиры, содержащиеся в пальмовом масле, наносят вред организму человека, пищеварительная система которого не приспособлена к такой пище. Проблема в том, что окисленные жиры приводят к развитию онкологических заболеваний, а избыточное количество насыщенных жирных кислот способствует повышению уровня содержания холестерина в крови, появлению и развитию сердечно-сосудистых заболеваний. Тугоплавкое пальмовое масло не выводится из организма, образуя на стенках сосудов атеросклеротические отложения, что приводит к нарушению обмена веществ, возникновению сахарного диабета, ожирения и болезни Альцгеймера.

При этом на сайте Роскачества заявлено, что, вопреки устойчивым предубеждениям россиян, растительные масла в качестве заменителей молоч-

ного жира – это далеко не всегда опасно: «Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) отмечает, что продукты с заменителем молочного жира безопасны, если это не частично гидрогенизированные масла, содержащие большое количество трансжиров, чрезмерное потребление которых является одним из рисков развития сердечно-сосудистых заболеваний и преждевременной смерти. Между настоящим молоком и тем, которое произведено с добавлением растительных масел, обычно нет разницы с точки зрения безопасности, если оно приготовлено добросовестно». Ключевое слово здесь – «если»...

По словам начальника управления санитарного надзора Роспотребнадзора Ирины Шевкун, ведомство готовит законопроект о внесении изменений в УК РФ, предусматривающие уголовную ответственность за изготовление и выпуск в обращение фальсифицированной продукции. Важно после вступления в силу таких поправок обеспечить исполнение новых законов и правил, чтобы производители неукоснительно соблюдали требования к маркировке.

По мнению председателя общественной организации «Общественный контроль» Всеволода Вишневецкого, маркетинговые уловки будут совершенствоваться с учетом действующих законодательных норм. Должен работать принцип неотвратимости наказания за производство фальсификата, а размер штрафа должен быть соизмерим с прибылью, получаемой недобросовестными предпринимателями. Также необходимо не только весомо наказывать рублем, но и изымать промышленное оборудование.



ПО ДАННЫМ ГОСКОМСТАТА РФ,
В 2017 ГОДУ ЗАКУПЛЕНА

891

ТЫСЯЧА ТОНН ПАЛЬМОВОГО МАСЛА,
ЧТО СОСТАВЛЯЕТ **6,1 КГ** НА ЧЕЛОВЕКА В ГОД.

ИМПОРТ ПАЛЬМОВОГО МАСЛА И ЕГО ФРАКЦИЙ
В СТРАНУ ЗА 5 МЕСЯЦЕВ 2018 ГОДА ВЫРОС
НА **26,9%** ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ
ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА.

ПО ОФИЦИАЛЬНЫМ СТАТИСТИЧЕСКИМ
ДАНЫМ, ЗА 2017 ГОД В СТРАНЕ БЫЛО
ПРОИЗВЕДЕНО **31,1 МЛН ТОНН** МОЛОКА.
РЕКОМЕНДУЕМАЯ МИНЗДРАВНОМ НОРМА
ПОТРЕБЛЕНИЯ МОЛОКА И МОЛОКОПРОДУКТОВ
СОСТАВЛЯЕТ **325 КГ** В ГОД НА ЧЕЛОВЕКА,
СЛЕДОВАТЕЛЬНО, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ
РАЦИОНАЛЬНУЮ НОРМУ ПОТРЕБЛЕНИЯ, НАМ
НЕОБХОДИМО ЕЖЕГОДНО ПРОИЗВОДИТЬ

47,7

МЛН ТОНН МОЛОКОПРОДУКТОВ.



МЕЖДУ ТЕМ, ПО СЛОВАМ НАЧАЛЬНИКА
УПРАВЛЕНИЯ САНИТАРНОГО НАДЗОРА
РОСПОТРЕБНАДЗОРА **ИРИНЫ ШЕВКУН**,
ВЕДОМСТВОМ ГОТОВЯТСЯ ЗАКОНОПРОЕКТЫ
О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В УК РФ,
ПРЕДУСМАТРИВАЮЩИЕ УГОЛОВНУЮ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ИЗГОТОВЛЕНИЕ
И ВЫПУСК В ОБРАЩЕНИЕ
ФАЛЬСИФИЦИРОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ.

ТОЛЬКО ФАКТЫ

СОГЛАСНО СТАТИСТИКЕ, В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НА 1 ЯНВАРЯ НАСЧИТЫВАЛОСЬ

4 560

ПРЕДПРИЯТИЙ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОТОРЫХ СВЯЗАНА С СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ.

ДЛЯ СРАВНЕНИЯ, В ПЕТЕРБУРГЕ, СОГЛАСНО ДАННЫМ, УЧТЕННЫМ В СТАТИСТИЧЕСКОМ РЕГИСТРЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ОКВЭД РОССТАТА, ТАКИХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ – **1 293**.

В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ СЛУЖБА ЗАНЯТОСТИ ПЕТЕРБУРГА ПРЕДЛАГАЕТ **173 РАБОЧИХ МЕСТА НА 6 ПРЕДПРИЯТИЯХ** В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА. ОРГАНИЗАЦИИ С ОТКРЫТЫМИ ВАКАНСИЯМИ ЗАНИМАЮТСЯ ЦВЕТОВОДСТВОМ, РАСТЕНИЕВОДСТВОМ, РАЗВЕДЕНИЕМ СВИНЕЙ, МОЛОЧНОГО КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА И ПРОИЗВОДСТВОМ СЫРОГО МОЛОКА, А ТАКЖЕ ВЫРАЩИВАНИЕМ ОВОЩЕЙ И ГРИБОВ.

В ТЕЧЕНИЕ ГОДА В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА СЛУЖБОЙ ЗАНЯТОСТИ ГОРОДА БЫЛИ ТРУДОУСТРОЕНЫ **253 ЧЕЛОВЕКА** СТАРШЕ 18 ЛЕТ, ПРИЧЕМ ПОЧТИ ПОЛОВИНА ТРУДОУСТРОЕННЫХ – В ВОЗРАСТЕ ОТ 30 ДО 49 ЛЕТ, 26% – В ВОЗРАСТЕ ОТ 50 ДО 60 ЛЕТ, А НАИМЕНЬШИЙ ПРОЦЕНТ (21%) – СПЕЦИАЛИСТЫ ДО 29 ЛЕТ.

ПО ДАННЫМ КОМИТЕТА ПО ТРУДУ И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, СФЕРА «СЕЛЬСКОЕ, ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО, ОХОТА, РЫБОВОДСТВО И РЫБОВЫДСТВО» ВХОДИТ В ТОП-5 СФЕР В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, КОТОРЫЕ ИСПЫТЫВАЮТ НАИБОЛЬШУЮ ПОТРЕБНОСТЬ В КАДРАХ: СВОБОДНО ОКОЛО ТЫСЯЧИ РАБОЧИХ МЕСТ. ТУДА ЖЕ ОТНОСИТСЯ СФЕРА «СТРОИТЕЛЬСТВО» – СВЫШЕ 5 ТЫСЯЧ ВАКАНСИЙ, А ТАКЖЕ ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА –

3 983

ВАКАНСИИ НА РЫНКЕ ТРУДА.

ЗА ПОСЛЕДНИЕ 7 МЕСЯЦЕВ НА ПРЕДПРИЯТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БЫЛИ ТРУДОУСТРОЕНЫ **323 КЛИЕНТА БИРЖИ ТРУДА**. ИЗ ИХ ЧИСЛА НАИБОЛЕЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ В РАБОТЕ НА СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯХ ОКАЗАЛИСЬ ЖИТЕЛИ ОБЛАСТИ ОТ 30 ЛЕТ – 70%, А В ВОЗРАСТЕ ОТ 14 ДО 29 ЛЕТ – ЛИШЬ 30%.

ПАРАДОКСЫ КАДРОВОГО УРОЖАЯ

ВЫПУСКНИКОВ МНОГО. РАБОТАТЬ НЕКОМУ



КАК ИЗВЕСТНО, МЫ СОСТОИМ ИЗ ТОГО, ЧТО ЕДИМ. А ВЫБИРАТЬ СВОЙ РАЦИОН МЫ ВЫНУЖДЕНЫ ИЗ ТОГО, ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ НАМ ТОРГОВЛЯ. И ОТ ТОГО, КТО И, ГЛАВНОЕ, КАК КОНТРОЛИРУЕТ ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ, НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ НАШЕ ЗДОРОВЬЕ. ПРИ ЭТОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОТРАСЛИ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА БОЛЬШИНСТВО КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПОЖИЛОГО И ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА. МОЛОДЕЖЬ БЬЕТ АНТИРЕКОРДЫ ПО ТРУДОУСТРОЙСТВУ В АПК – НЕСМОТРИ НА ТО, ЧТО В ПЕТЕРБУРГЕ РЯД ВУЗОВ ПРОДОЛЖАЕТ ВЫПУСКАТЬ КАДРЫ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ, СВЯЗАННЫМ С РАБОТОЙ НА СЕЛЕ. КОРРЕСПОНДЕНТ «БД» ПОСТАРАЛСЯ ОТЫСКАТЬ НЫНЕШНЮЮ СМЫЧКУ ГОРОДА С ДЕРЕВНЕЙ.



За последний год к нам пришли на работу всего три выпускника из СПбГАУ. В настоящий момент нам не хватает специалистов в области агрономии, инженерии сельского хозяйства, трактористов, рабочих животноводства (операторов машинного доения, дояров, рабочих по уходу за животными). Возникают сложности в поиске сотрудников косвенных специальностей, таких как инспектор отдела кадров, экономист, бухгалтер».

пресс-служба АО ПЗ «Красногвардейский»

Вузы для села

В Санкт-Петербурге и Ленобласти основными «поставщиками» кадров для АПК являются Санкт-Петербургский государственный аграрный университет (вместе с колледжем при СПбГАУ), готовящий полный спектр специалистов для сельского хозяйства (среди направлений – агрономия, садоводство, агроинженерия, зоотехния, водные биоресурсы и аквакультура, технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции, эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов, экономика и др.) и Санкт-Петербургская государственная академия ветеринарной медицины (ветеринария, ветеринарно-санитарная экспертиза, водные ресурсы и аквакультура).

Но, кроме вышеуказанных учебных заведений, в Санкт-Петербурге и его окрестностях есть целый ряд вузов и техникумов, после окончания которых можно работать в сфере АПК. Назовем лишь несколько из них.

Так, выпускники Санкт-Петербургского автомеханического колледжа по специальностям «Сварщик» и «Автомеханик» успешно трудоустроиваются на многие сельхозпредприятия Ленобласти либо продолжают обучение в Аграрном университете, куда они вправе поступать без вступитель-

ных экзаменов. Автомеханики колледжа «Красносельский», имея водительские права категории С (грузовик), также будут востребованы на селе. Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. Кирова готовит профессионалов, которые тоже найдут себе применение в сельском хозяйстве: это специалисты в области IT, бухучета, экономики, менеджмента, строительства, природопользования и т.д. Санкт-Петербургский политехнический университет осуществляет подготовку инженеров по широкому кругу специальностей, актуальных в том числе и для АПК (транспортные и технологические системы, компрессорные и холодильные машины и установки, водохозяйственное и гидротехническое строительство).

Что на деле?

Именно на специалистов профильных вузов – Аграрного университета и Ветеринарной академии – делают ставку руководители сельхозпредприятий региона. Большинство из них приглашает к себе студентов на производственную практику, проводит ознакомительные экскурсии, работает с преподавателями, участвует в Ярмарках вакансий. Вузы, в свою очередь, тоже открыты к сотрудничеству: например, у СПбГАУ заключены договоры о прохожде-

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, ПО КОТОРЫМ ГОТОВИТ СПЕЦИАЛИСТОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ:

агрохимия и агропочвоведение, агрономия, садоводство, зоотехния, водные ресурсы и аквакультура, технология производства и переработки с/х продукции, эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов, строительство, землеустройство и кадастры (по ним проводится набор в том числе и на внебюджетные места).

По данным специальностям в сфере АПК трудоустроиваются более

50%

выпускников вуза

ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ ПРОФЕССИЯМИ В АПК ЛЕНОБЛАСТИ СТАЛИ:

агроном, ветеринарный врач, тракторист, инженер, овощевод, цветовод, зоотехник, рабочий зеленого хозяйства, оператор машинного доения, подсобный рабочий, оператор загрузочной и разгрузочной установки, оператор котельной, рабочий сельскохозяйственного производства, заведующий складом.

По всем перечисленным специальностям готовят профессионалов вузы и техникумы Санкт-Петербурга и Ленобласти.

нии практики студентами с более чем сотней сельхозпредприятий. Ежегодно Аграрный университет проводит набор абитуриентов на целевое обучение. Но стоит признать, что старания обеих сторон (предприятий и вузов), к сожалению, не всегда эффективны.

«Специалисты очень нужны: с высшим и средним специальным образованием. Зоотехники, ветврачи, агрономы, трактористы-механизаторы, инженеры-механики. На Ярмарке вакансий в Аграрном университете весной этого года был озвучен совсем небольшой процент выпускников 2017 года, которые пошли работать по специальности в нашем регионе. Остальные устроились какими-нибудь менеджерами по продажам. Помимо этого, специалисты часто меняют место работы (от полугода до 2 лет на одном месте). Интересно, сколько будет поступающих в аграрные университеты и ветеринарные академии, если обязать выпускников работать по распределению 3 года в сельхозпредприятиях?» – сетуют сотрудники АО «Гатчинское».

Зачастую из-за нехватки профильных кадров руководителям сельхозпредприятий Ленинградской области приходится привлекать иностранную рабочую силу или специалистов из других регионов России.

►►► ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 12

РЕКЛАМА



- МУЗЫКАЛЬНЫЕ И ЭКСКУРСИОННЫЕ КРУИЗЫ
- МЕТЕОРЫ В ПРИГОРОДЫ «PETERHOF EXPRESS»

Билеты со скидкой:

BoatTrip.ru

ИП Кузнецов Андрей Петрович, ИНН 780400593066
Санкт-Петербург, Бестужевская, 36-48. Свидетельство № 304780432800167

 ASTRA MARINE
GROUP OF COMPANIES

Центральная пристань
«Спуск со львами»
Адмиралтейская наб., 2

Причал «Музей Фаберже»
Реки Фонтанки наб., 21

Бронирование мест:
+7 812 426 17 17



►► ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 11

В пресс-службе предприятия ООО «СХП Лосево» отметили, что нередко руководство попросту не может «выловить» студентов для прохождения летней практики, поскольку они отдыхают на каникулах. А если студенты не закрепляют полученные в вузе знания «на поле», им не освоить новые технологии сельскохозяйственной отрасли.

Например, в ООО «СХП Лосево» рассказали, что три года назад, отчаявшись найти грамотного животновода в Петербурге или области, они разыскали его в Краснодарском крае и перевезли вместе со всей семьей.

Дефицит квалифицированных сотрудников отмечают и работники предприятий рыбопромышленного комплекса. Помимо Аграрного университета и Ветеринарной академии, на специалистов-рыбоводов в Петербурге учат в Российском государственном гидрометеорологическом университете и в Санкт-Петербургском рыбопромышленном колледже.

Стереотипы рулят

Эксперты указывают на несколько основных причин того, что выпускни-

ки учебных заведений сельскохозяйственной направленности неохотно идут работать по своим специальностям. Многие считают проживание в сельской местности некомфортным, в том числе в плане социальной инфраструктуры, и потому ориентируются на трудоустройство в городе, кого-то пугает интенсивная занятость в сельском хозяйстве, особенно в период посевных и уборочных работ. Есть молодые специалисты, которые, отработав некоторое время, просто понимают, что их знаний, навыков и квалификации недостаточно для работы в сельском хозяйстве, и ищут свое призвание в другой сфере, а некоторых не устраивает заработная плата. Да и вся современная жизнь, ход ее развития, менталитет молодежи и даже СМИ го-

Из учебных заведений к нам приходят студенты на практику (ежегодно от 10 до 15 человек), по возможности мы принимаем их на вакантные ставки рабочих-рыбоводов. Но учитывая то, что мы бюджетная организация, специалисты, особенно молодые, получив у нас достойный опыт, уходят на частные хозяйства, занимающиеся производством рыбы и икры для коммерческих целей, поэтому молодежи в нашей организации работает крайне мало».

служба отдела воспроизводства водных биологических ресурсов ФГБУ «Главрыбвод»

ворят о том, что жить на селе непрестижно, неудобно – в итоге никто не хочет быть «колхозником».

Теперь эти убеждения можно назвать не до конца оправданными. Ведь разрыв между уровнем технологий в АПК Ленобласти и представлением молодежи о том, как ведется сельское хозяйство, действительно существует. Десятилетиями по стране наблюдался сильнейший кризис и спад сельского хозяйства. Ситуация стала меняться с 2012 года, когда Россия вступила в ВТО (Всемирную торговую организацию), и в АПК повысилась роль госрегулирования. А на фоне продуктового эмбарго, действующего с 2014 года, и девальвации рубля российский сектор АПК получил дополнительный импульс к развитию.

Даешь позитив!

В последнее время выросли бюджетные расходы на поддержку и модернизацию сельского хозяйства, вступила в силу государственная программа «Развитие сельского хозяйства Ленинградской области», утвержденная постановлением правительства региона от 29 декабря 2012 года. За 6 лет Комитет по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу выполнил ряд программ, направленных на развитие социальной инфраструктуры села, улучшение жилищных условий и социальную поддержку молодых специалистов.

Профильные специалисты, переезжающие работать в сельскую местность, имеют возможность получить сертификат на компенсацию 70–90% затрат на приобретение собственного жилья. Например, в госпрограмме по развитию сельского хозяйства Ленинградской области есть проект «Комплексная компактная застройка территории дер. Истинка», где молодым специалистам планируется предоставлять земельные участки под индивидуальное жилищное строительство. При соблюдении определенных условий их безвозмездно передадут в собственность работникам хозяйства.

На повышение квалификации работников АПК и организацию производственной практики предусмотрена государственная поддержка в объеме 80% затрат. В рамках подпрограммы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» выделяются средства, на которые возводятся новые и ремонтируются существующие школы, ФАПы, Дома культуры, спортивные и детские площадки. Профильный областной комитет дважды в год проводит конкурс грантов для начинающих фермеров, победитель которого получает финансовую поддержку (ее размер был увеличен с 1,5 до 3 млн руб.).

Многие предприятия сегодня готовы предоставлять молодым специалистам жилье или оказывать содействие в его аренде, компенсируя расходы на съем, в некоторых случаях сотрудников обеспечивают и льготным питанием.

В целом руководители сельхозпредприятий утверждают, что они чувствуют позитивные веяния в сфере сельского хозяйства, но, конечно, еще есть над чем работать и к чему стремиться с точки зрения технологий, кадров и организации условий работы. Ясно одно: необходимо продолжать улучшать качество жизни на селе, ведь главное богатство и непременное условие развития АПК – это люди, которые должны иметь достойную заработную плату, интересную работу и обустроенный быт.



АФИША ДК ИМ. ЛЕНСОВЕТА

сентябрь

14/09
19:00

АХ АСТАХОВА
концерт при участии
Миши Мищенко

16+

22/09
19:00

**ГРУППА
REFLEX***
* ГРУППА РЕФЛЕКС
концерт

12+

16/09
20:00

**ШОУ
ООМРН!
С СИМФОНИЧЕСКИМ
ОРКЕСТРОМ**

12+

26/09
19:00

**ИОСИФ И ЕГО
УДИВИТЕЛЬНЫЙ
ПЛАЩ СНОВ**
МЮЗИКЛ

6+

19/09
20:00

**ОУЛАВЮР
АРНАЛЬДС**
концерт

6+

28/09
19:00

**СПАСТИ
РЯДОВОГО ГАМЛЕТА**
музыкальный спектакль

16+

20/09
20:00

**PAUL
ROMERO***
* ПОЛ РОМЕРО
концерт

12+

29/09
19:00

**АЗ ЕСМЬ
ТВАРЬ**
спектакль

12+

РЕКЛАМА

ДК им. Ленсовета, Каменноостровский пр., 42

ОГОРОДЫ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ



КОЛЛАЖ МАРИНА КАМИНСКАЯ / ВСЕВОЛОД ПЕЖЕМСКИЙ

ПЕТЕРБУРГ ВСЕГДА БЫЛ ДОРОГИМ ГОРОДОМ. ДОРОГИМ В НЕМ БЫЛО ВСЕ, ОСОБЕННО В ПЕРВЫЕ ГОДЫ ЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ – В ЧАСТНОСТИ, ЛЮБЫЕ ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ. ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА БЫЛА В СЛОЖНОСТИ ДОСТАВКИ. ПРОДУКТЫ ТОГДА ПОДВОЗИЛИ В ОСНОВНОМ БАРЖАМИ ЧЕРЕЗ ЛАДОЖСКОЕ ОЗЕРО. КОВАРСТВО ВОДОЕМА, ГДЕ ДАЖЕ ЛЕТОМ СЛУЧАЮТСЯ ШТОРМА, ПРИВОДИЛО К ТОМУ, ЧТО ОСЕНЬЮ И ВЕСНОЙ ГОРОД СТАЛКИВАЛСЯ С НЕХВАТКОЙ ПРОДУКТОВ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ТЕМ, КТО ПРИВЕЗЕННЫЕ ПРОДУКТЫ ПРОДАВАЛ, ТРУДНОСТИ ДОСТАВКИ И СТОЛИЧНЫЙ СТАТУС ГОРОДА ДАВАЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОДНИМАТЬ ЦЕНЫ И ПОЛУЧАТЬ ВЫСОКУЮ ПРИБЫЛЬ, ИЛИ, КАК ТОГДА ГОВОРИЛИ, «БАРЫШ».

Дешево – не значит удобно

Своеобразный дефицит продуктов и разброс цен на них спровоцировали в XIX веке массовое развитие огородничества и садоводства, вошедших в полную силу к концу столетия. Центрами продажи любых продуктов, конечно, оставались рынки, на которых всегда можно было совершить оптовую и розничную закупку. Цены на рынках держались ниже магазинных, и экономные жители – а также их разумная прислуга – посещали именно их. Это не всегда было удобно, поскольку требовало больших временных затрат – особенно если учитывать, что каждый рынок специализировался на своем виде продуктов, а торговля была ограничена несколькими часами в день. Где-то можно было купить мясо, где-то – овощи и фрукты. Часть продуктов с рынков шла в лавки, расположенные уже ближе к жилым кварталам, но и цены там были повыше. Самой дорогой была продукция у разносчиков: кто торговал калачами, кто зеленью, кто молоком. Зато они приносили свои товары прямо под дверь заказчику.

Продуктовая корзина финских болот

Какие из продававшихся на рынках фруктов и овощей были местного производства? Автор значительнейшей книги по истории общественного питания «Брюхо Петербурга» А.А. Бахтияров так писал о здешних успехах: «Как известно, Петербург, стоя между Финских болот, не может похвастаться обилием плодов земных, за исключением разве клюквы и морошки, которая с избытком доставляется пригородными чухнами, разные фрукты привозятся в нашу столицу из южных губерний и из-за границы...».

Однако позволим себе не согласиться со знаменитым автором. Известна история Александра Петровича Верландера – жителя Петербурга, железнодорожного чиновника, впоследствии ставшего начальником железнодорожной станции «Красное Село». Он воспользовался находящимися поблизости, в Дудергофе, чистыми источниками и построил лимонадный завод. Вокруг завода предприниматель насадил фруктовые сады и успешно заготавливал материал для сиропов. А когда написал и выпустил путеводитель по Балтийской железной дороге, то так ненавязчиво разрекламировал свою продукцию.





Технология развития

Какие же факторы повлияли на развитие садоводства и огородничества в окрестностях Петербурга? Прежде всего – формирование к концу XIX века полноценного «среднего класса» столичных жителей. Чиновничество, интеллигенция, люди творческих профессий – все они имели неплохой доход и готовы были тратить деньги в том числе и на хорошее питание. И если до середины XIX века таких людей было относительно немного, то к началу XX века это была уже довольно крупная общественная группа.

Вторым фактором стало строительство железных дорог: в город стало легче доставлять продукты питания. Те же железные дороги породили «дачный бум» – а дачники были отличными потребителями свежего молока, ягод, грибов и овощей.

По-своему отразилась на жителях близлежащих деревень и крестьянская реформа. Надел, положенный по ее условиям, не мог, как правило, прокормить простого хлебопашца и его семью. А вот огородник, еще и применявший интенсивные методы земледелия и продававший свой товар на рынке или дачникам, мог не просто жить, но и обогащаться, выводить детей «в люди», уходить в другие социальные группы. Множество начальных капиталов было сколочено на подобной торговле.

От фруктов до овощей

В садах под Петербургом выращивали местные сорта яблок: антоновку, боровинку, ранет, белый налив, титовку, анисовку, мирон и корбовку. А также сливы, груши (бергамот, бессемянку, тонковертку) и даже вишни. В Лужском и Гдовском уездах была распространена сдача садов «внаем», то есть сбором урожая и сбытом продукции занимался не хозяин, а нанятый специалист или даже артель. Владелец лишь взимал арендную плату – «с корня» или за весь сад.

На ближайших к городу участках выращивали «на ягоды» малину, крыжовник, белую и красную смородину, а также, конечно, клубнику и землянику – излюбленное лакомство дачников. Выращивались и саженцы плодовых деревьев – на продажу в сады и парки города.

Еще шире было распространено выращивание овощей. Их сажали как в открытый грунт, так и в теплицы и парники. Растили капусту: белокачанную, краснокочанную, савойскую, брюссельскую и цветную. Также распространено было выращивание огурцов, свеклы, брюквы, лука, моркови, сельдерея, порея, хрена и зелени (салата, шпината, укропа, петрушки). Выращиванием огородных культур под Петербургом традиционно занимались выходцы из Ярославской губернии. Они арендовали землю в окрестностях столицы по 100–200 руб. за десятину. Даже при такой высокой арендной плате огородничество давало доход. Для вскопки огородов и набивки парников набирали наемных рабо-

чих – тех же ярославцев. А на основные огородные работы приглашали местных женщин (так называемых «копорок»). Начало работ по набивке парников приходилось на февраль, а первая ранняя продукция (редис и зелень) появлялась на рынках уже в марте.

Но не стоит считать, что поставки овощей и фруктов были прерогативой лишь приезжих крестьян. Славились своими овощами Горелово: тут выращивали огурцы и зелень. Выделялись также большие «образцовые» хозяйства, раньше принадлежавшие помещикам. В таких крупных хозяйствах заготавливалась, например, капуста по контрактам для армии. Ее квасили в огромных бочках, «домниках», в которые помещалось от 2 000 до 10 000 пудов (а еще до 30 пудов соли).

Статистика сельскохозяйственного производства за XIX век ясно показывает, что большинство крестьян постепенно отказывалось от сева ржи и овса в пользу посадок картошки и оставления земли под сенокосы. С одной стороны, картошка давала лучший урожай, чем зерновые, с другой – ее, как и сено, было легко продать в Петербурге.

Рынки Петербурга

Первым рынком Петербурга стал Сытный, он работает с 1711 года по сей день. Но лидерство быстро перехватил рынок близ Невского проспекта. Что же в разгар фруктового сезона привозили прежде всего – на рынок «Щукин двор» (ныне часть Апраксина двора)? Фруктовый ряд там состоял из пяти десятков лавок, стоявших попарно под стеклянной крышей. Фрукты, в первую очередь крымские яблоки, хранились в огромных погребах под лавками. Проход в галерее был завален мешками с орехами. Виноград, из Крыма же, везли бочками, пересыпая просом или специальной крошкой из коры пробкового дерева.

Основная торговля разворачивалась после Яблочного спаса, который сейчас приходится на 19 августа, а по старому стилю отмечался на шестой день месяца. Для «освящения плодов земных» разносчики собирались у церкви – и начиналась большая торговля. Пик фруктовой торговли приходился на 30 августа. Лавок не хватало, и на Щукинском дворе для торговли яблоками собирали небольшие дощатые лотки. В конце августа – начале сентября на рынке царила невообразимая сутолока. Сотни торговцев-лоточников выбирали товар, а торговля шла «на развале», иногда прямо на земле.

Овощная торговля концентрировалась неподалеку – на Сенном рынке, к тому времени приведенном в относительный порядок: на площади были построены огромные павильоны из чугуна и стекла. Но торговля не ограничивалась их стенами. Вся зелень и овощи свозились ранним утром и продавались «оптом» разносчикам, владельцам лавок и «маклакам» – перекупщикам, торговавшим затем на рынке.

ПЕТЕРБУРЖЦЫ ТОГДА,
КАК И СЕЙЧАС,
НЕРЕДКО ЖАЛОВАЛИСЬ
НА ПРОИЗВОЛ
И ЗАВЫШЕННЫЕ ЦЕНЫ.

НА ПРИМЕРЕ
ВИНОГРАДА МОЖНО
ОЦЕНИТЬ БАРЫШИ
ТОРГОВЦЕВ:
В КРЫМУ
ОН ПРОДАВАЛСЯ
ПО 7 КОПЕЕК ЗА ФУНТ
(ПРИМЕРНО
400 ГРАММ),
В СИМФЕРОПОЛЬСКОЙ
ДОЛИНЕ –
ПОРОЙ ДАЖЕ
ПО 2 КОПЕЙКИ,
ЗАТО В ПЕТЕРБУРГЕ –
УЖЕ ПО 15–25 КОПЕЕК,
А ТО И ДОРОЖЕ.

ИННОВАЦИИ И ДЕНЬГИ: ИНТЕРЕС ВЗАИМНЫЙ



ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ РОСТ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА 20%. НАСКОЛЬКО РЕАЛЬНЫ ЭТИ ПРОГНОЗЫ? ЧТО ПОКАЗЫВАЮТ ИТОГИ ПОЛУГОДОВОЙ РАБОТЫ, И КАКИЕ ИННОВАЦИИ СКОРО ПОЯВЯТСЯ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ?

 _ИНТЕРПРЕСС /  _МАРИНА АЛЕКСЕЕВА



С начала года основные показатели розничного бизнеса демонстрируют уверенный рост. Главными факторами являются снижение процентных ставок по кредитам, участие нашего банка в госпрограммах, а также выгодные условия обслуживания клиентов».



Сергей КУЛЬПИН,
управляющий розничным бизнесом Северо-Западного филиала банка ВТБ

Увеличить охват жителей Санкт-Петербурга современными банковскими сервисами уже в этом году поможет электронная «Единая карта петербуржца».

Новый продукт создается на базе национальной платежной системы «Мир» и представляет собой электронную смарт-карту, которая содержит персональные данные, электронную подпись гражданина и может быть использована не только для платежных операций.

Планируется, что карта объединит в себе разные сервисы для жителей города и в дальнейшем станет одновременно проездным, картой лояльности в магазинах-партнерах, электронным полисом ОМС, а для студентов – электронным студенческим билетом.

Драйверы роста

Благодаря снижению ставок и росту потребительской активности, объемы розничного кредитования в этом году должны существенно вырасти по сравнению с 2017 годом. Эту тенденцию подтверждают результаты работы банковского сектора за первое полугодие. Так, Северо-Западный филиал ВТБ увеличил объем выданных кредитов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области на 40% по сравнению с прошлым годом. Всего он составил более 52 млрд рублей. Общий объем кредитного портфеля физлиц в Санкт-Петербурге и Ленинградской области на 1 июля превысил 190 млрд рублей.

Одним из драйверов роста традиционно выступает ипотека. Жители Санкт-Петербурга и Ленинградской области оформили ипотечных кредитов на 23,6 млрд рублей. Эта сумма в полтора раза превышает объем выдачи в первом полугодии прошлого года. Объем ипотечного портфеля банка по Санкт-Петербургу и Ленинградской области впервые превысил 100 млрд рублей. В основном клиенты берут кредит на приобретение нового жилья – 70% договоров оформлены на квартиры в новостройках. Большой популярностью также пользуются кредиты наличными, их выдано на сумму 25,4 млрд рублей – на треть больше, чем за аналогичный период прошлого года. Портфель по этому направлению бизнеса банка в Санкт-Петербурге составил 69,6 млрд рублей.

Растут объемы выдачи автокредитов – в первом полугодии банк выдал таких займов на сумму более 3 млрд рублей – на 35% больше, чем в первом полугодии прошлого года. Портфель автокредитов составил 8,6 млрд.

Растет интерес петербуржцев не только к кредитным продуктам, но и ко вкладам. Портфель привлеченных ВТБ средств населения в Санкт-Петербурге и Ленинградской области за шесть месяцев года увеличился на 10% и превысил 348 млрд рублей. Показал рост портфель инвестиционных продуктов клиентов – почти на четверть с начала года. Это означает, что люди становятся более грамотными в финансовых вопросах, не ограничивают свои интересы депозитами и все чаще переходят с традиционных форм сбережений на новые.

Помогут инновации

Одним из факторов роста банковской розницы выступает дистанционное обслуживание. Банк перевел в онлайн 75% сервисных операций, которые совершаются в отделениях, и активно развивает обслуживание в цифровых каналах без посещения точек продаж. По сравнению с серединой 2017 года количество пользователей мобильного и интернет-банка выросло в 1,5 раза и составляет почти половину активных клиентов.

Существенно упростит процедуру оформления кредитов на квартиры в новостройках электронная регистрация ипотеч-

ных сделок. Зарегистрировать договор участия в долевом строительстве петербуржцы смогут без посещения Росреестра. Все необходимые для этого документы формируются в офисе компании-застройщика и направляются в электронном виде в Федеральную службу государственной регистрации, кадастра и картографии. Для подписания документов клиенту предварительно выпускается квалифицированная электронно-цифровая подпись.

Новые перспективы откроет Единая биометрическая система. В июле банк одним из первых начал принимать биометрические данные клиентов в Санкт-Петербурге. До конца года оборудованием для сбора биометрии будут обеспечены 15 отделений в Северной столице, а в 2019 году – вся сеть.

Единая биометрическая система использует для идентификации два параметра – запись голоса и фото, что позволяет увеличить точность распознавания человека. Защитные механизмы предусматривают отказ от идентификации в случае несовпадения с исходными биометрическими данными, которые хранятся в системе. Сегодня биометрия является самым передовым механизмом защиты от мошенничества.

В перспективе к системе должны подключиться все кредитные организации, что позволит любому жителю страны удаленно открыть депозит, накопительный счет, оформить кредит, карту и приобрести другие продукты.

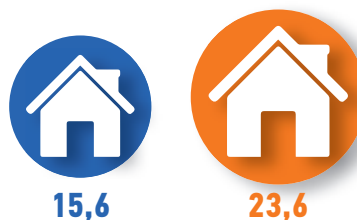
ПРОДАЖИ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ, МЛРД РУБ.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

КРЕДИТЫ НАЛИЧНЫМИ



ИПОТЕКА



АВТОКРЕДИТЫ






КАК ОТКРЫТЬ СВОЕ ДЕЛО В ФИНЛЯНДИИ?

НА СТРАНИЦАХ «БД» МЫ НЕ РАЗ РАССКАЗЫВАЛИ ЧИТАТЕЛЯМ О ПОДДЕРЖКЕ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ, ГДЕ ВЛАСТЯМИ СОЗДАНА РАЗВЕТВЛЕННАЯ СЕТЬ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ. А КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА У НАШИХ ЕВРОПЕЙСКИХ СОСЕДЕЙ – ЗАДАЛИСЬ МЫ ВОПРОСОМ И ОБРАТИЛИСЬ В АГЕНТСТВО ПО РАЗВИТИЮ РЕГИОНА ИМАТРА (КЕНУ). НА ВОПРОСЫ НАШЕГО КОРРЕСПОНДЕНТА С УДОВОЛЬСТВИЕМ ОТВЕТИЛА БИЗНЕС-ЭКСПЕРТ **ЕКАТЕРИНА ВЕХВИЛЯЙНЕН**.

 **ЕКАТЕРИНА ВЕХВИЛЯЙНЕН**

 **ПАВЕЛ ПАШНОВ**

БД: Накануне нашей встречи Государственная Дума РФ ратифицировала договор о приграничном сотрудничестве с Финляндией до 2020 года. Какие возможности это предоставляет бизнесу, в том числе и российскому?

Е.В.: Агентство по развитию региона Иматра ведет целый ряд национальных и международных проектов, в том числе и по приграничному сотрудничеству, в рамках которого у нас скоро стартует проект по развитию туризма между Санкт-Петербургом и регионом Сайма. В рамках прошлой программы приграничного сотрудничества ENPI мы вели проект, целью которого являлся анализ возможности от-

крытия Международного железнодорожного пункта пропуска Иматра – Светогорск как международного, а также развитие более плотного взаимодействия между предприятиями по обе стороны границы. Наша цель – поддержка предпринимателей, ведущих или открывающих бизнес в нашем регионе, причем, что важно отметить, вне зависимости от того, русские они или финские, а также помощь в экономическом развитии региона. Если кто-то собирается выйти со своей продукцией или услугами на рынок Евросоюза, старт в Финляндии предоставляет для этого самые широкие возможности. Бренд «made in Finland» по-прежнему котируется в Европе и во всем мире как символ качества и надежности.

БД: А как это происходит на практике? Вот прочтет наш читатель о том, что ему готовы помочь, а у него как раз есть бизнес-идея...

Е.В.: Мы не раздаем готовых бизнес-идей, но, если у предпринимателя есть свой план, он всегда может обратиться к нам, чтобы вместе обсудить его перспективность. Мы дадим первоначальную оценку его концепции – можно ли это применить на финском рынке и особенно в нашем регионе. Наше агентство является одним из трех десятков филиалов организации «Центр новых предприятий» (Uusyrityskeskus), расположенных во многих регионах Финляндии. Мы как раз созданы для того, чтобы дать первоначальную оценку идеям – есть ли смысл, пойдет продукт или нет. Распределение организаций по всей стране дает возможности оценить местные рынки для объективной оценки рентабельности бизнеса.

БД: Рынки высококонкурентны, и вопрос интеллектуальной собственности – один из главных на старте. Как предприниматель защищен от тиражирования своей идеи?

Е.В.: Консультации по всем вопросам предпринимательской деятельности полностью конфиденциальны. Перед общением мы всегда готовы заключить договор о неразглашении полученных сведений, хотя запрет на передачу любой информации из нашего офиса записан в трудовых договорах наших экспертов. Также с будущим предпринимателем подписывается соглашение о возможности предоставления нашего заключения по требованию финансовых организаций, если он будет к ним обращаться.

БД: После того, как предприниматель удостоверится, что с вами можно обсуждать свои идеи, что происходит дальше?

Е.В.: В первой беседе мы выясняем 3 главных момента плана: что (производим), кому (продаем) и как (сам бизнес-процесс). При этом важно сознавать, что далеко не все, интересующее российского потребителя, вызовет спрос у финского. Мы эти нюансы хорошо знаем и можем подсказать приемлемые варианты, как развить идею, или аргументы, почему этого делать не стоит. У нас есть статистика рынка для оценки его плотности и перспектив вхождения. Подчеркну, что в отличие от коммерческих организаций, взимающих плату за свои услуги, мы ничего не делаем за предпринимателя – всю необходимую документацию он готовит самостоятельно. Лично мое мнение в том, что так правильной, и тот, кто планирует чем-то заниматься, должен подготовить проект сам, что-

бы почувствовать все детали будущего предприятия. Особенно это важно при расчете рентабельности. Мы подсказываем основные расходы, отчисления по налогам и социальным страховкам, помогаем в расчетах. Для этого есть множество подробных материалов, в том числе и на русском языке. И уже ко второй встрече предприниматель готовит бизнес-план для более детального разговора. К этому моменту ему уже понятно, во сколько будет обходиться электроэнергия, вода, аренда, зарплата сотрудникам и т.д. На второй встрече мы по пункту обсуждаем каждую цифру: себестоимость продукта, налоговые отчисления, цена для потребителя. И так по всему периоду – буквально по дням работы компании – мы считаем предполагаемый оборот с учетом статей расходов и доходов. А дальше смотрим, реалистичен проект или нет. И если да – клиент выходит с готовым бизнес-планом. Замечу, что в Финляндии невыгодно производить дешевую продукцию: мы не тот рынок, где это целесообразно. Здесь имеет смысл ставить акцент на качество.

БД: И куда отправляются здоровые бизнес-идеи?

Е.В.: Если предпринимательская деятельность имеет предпосылки быть рентабельной, в определенных случаях может быть выдан стартовый финансовый пакет службой занятости Финляндии (это распространяется только на тех, кто постоянно проживает в стране). Он составляет около 600–700 евро в месяц, которые можно получать от 6 до 18 месяцев. Когда юрлицо уже работает, можно обращаться в центр регионального развития, где есть специальные целевые пособия для предпринимателей – например, по маркетинговой поддержке или участию в выставках. Существуют целевые компенсации предпринимателям на приобретение средств производства для расширения деятельности или увеличения производственных площадей и ряд других. Финская государственная финансовая компания «Финнвера» (Finnvera Oyj) может выступать поручителем по кредиту или софинансировать проект вместе с банками. Средний процент кредита для предпри-



ОРГАНИЗАЦИИ ФИНЛЯНДИИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

АГЕНТСТВО ПО РАЗВИТИЮ РЕГИОНА ИМАТРА:

www.kehy.fi/ru

ЦЕНТРЫ НОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ:

www.uusyrityskeskus.fi/in-english/

БИЗНЕС-ПЛАН И РАСЧЕТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ:

www.yritystulkki.fi/fi/alue/kehy/po-ruski/biznes-plan/

СПРАВОЧНИК О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ В ФИНЛЯНДИИ:

www.uusyrityskeskus.fi/wp-content/uploads/2017/02/perustamisopas_suk_2016_ru_web.pdf

САЙТ BUSINESS FINLAND:

www.businessfinland.fi/en/

ПОДБОР КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ:

toimitilat.ekarjala.fi/

ПОКУПКА И ПРОДАЖА ФИРМ:

www.yritysporssi.fi/etelakarjala

нимателей составляет у нас около 5% годовых. Вариантов действительно много, и наши эксперты всегда готовы подсказать, как правильно составить заявку и какие документы предоставить. Кстати, с этого года Финляндия стала так же, как и другие страны, выдавать стартап-визы.

БД: А куда могут обращаться русские предприниматели, которые только планируют открыть бизнес в Финляндии?

Е.В.: Важный момент – в Финляндии все равны, и если вы приезжаете сюда, чтобы открыть свою фирму, получите здесь ровно те же возможности, что и любой другой житель страны. Да, есть своеобразная бюрократия, но ее не так много. Всю поддержку на любом уровне российские предприниматели получают на том же уровне, что и финские. Наличие у вас финского юридического лица также является основанием для получения разрешения на пребывание и на работу в стране. Для этого недостаточно быть акционером предприятия (вы можете получать дивиденды без необходимости присутствовать здесь). А вот если вы открываете в Финляндии фирму и собираетесь работать, это является основанием для пребывания в стране.

БД: Какую форму юрлица выгодно выбирать предпринимателям в Финляндии?

Е.В.: Насколько мне известно, для открытия ИП в Финляндии иностранным гражданином, не проживающим постоянно на территории ЕЭЗ, нужно разрешение от Патентно-регистрационного управления Финляндии. Если вы переезжаете в Финляндию на постоянное проживание, то такого разрешения не требуется. Каждый случай рассматривается индивидуально: сначала Центр экономики, транспорта и экологии (ELY-keskus) проводит оценку рентабельности вашего предприятия, а затем Миграционная служба принимает решение о предоставлении вида на жительство. Часто подходящей формой для предприятий является Акционерное общество, зарегистрировать которое можно примерно в течение 2 недель. Безусловно,

здесь есть – как, впрочем, и везде – свои особенности.

Так, чтобы открыть компанию, где учредителями являются не граждане ЕС, по финским законам в правлении такого акционерного общества должен присутствовать резидент ЕС, например, финн. Стоит заранее выяснить все виды разрешений и лицензий, которые необходимо получить на конкретную деятельность. Так, например, кафетерий в любом помещении вы не откроете: оно должно быть подготовленным и соответствовать требованиям, а чтобы работать с продуктами питания, потребуется паспорт гигиены. В Финляндии большинство видов деятельности регламентировано, без их выполнения вы далеко не уедете. Список требований довольно значительный, и консультации по таким вопросам – также часть нашей работы.

БД: Какие сферы являются привлекательными для российского бизнеса?

Е.В.: Российских предпринимателей последнее время больше всего интересует гостиничный и ресторанный бизнес. Финны знают и ценят в русских черты гостеприимства и открытости – возможно, поэтому в последнее время больше всего открывается компаний именно в этой отрасли. Но нюансов очень много, и прежде, чем открывать что-то, стоит изучить конкурентов да и просто понять, чем и как вы будете привлекать клиентов, не зная финского языка, к примеру. Советую обращаться в нашу или другую организацию для подробных консультаций. Так, в Санкт-Петербурге работает представительство «Business Finland», куда можно прийти, если у вас есть инновационная идея. В регионе Имаatra развита целлюлозно-бумажная промышленность и металлообработка, поэтому развивается сегмент небольших компаний, занятых сервисным обслуживанием в этих сферах (кстати, в них даже отмечается дефицит кадров). Привлекательны интеллектуальные цифровые технологии, логистика, а также все, что связано с возобновляемыми источниками энергии.

►►► ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 20



Обратившись к нам, предприниматель может получить консультацию от наших коллег, знающих конкретную ситуацию в конкретном регионе. Например, в Имаатре работают 5 консультантов, каждый из которых готов дать полную бизнес-справку по ситуации на рынке. Все услуги предоставляются бесплатно. По нашей статистике, из тех предпринимателей, которые обращались к нам за консультациями, через год оставались на рынке до 90%, через 5 лет – 80%».

В ФИНЛЯНДИИ НАСЧИТЫВАЕТСЯ 19 ОБЛАСТЕЙ, КОТОРЫЕ ДЕЛЯТСЯ НА 72 РАЙОНА, ОБЪЕДИНЯЮЩИЕ БОЛЕЕ 300 ОБЩИН.

-  **1/ ЛАПЛАНДИЯ**
(LAPPI)
-  **2/ СЕВЕРНАЯ ОСТРОБОТНИЯ**
(POHJOIS-POHJANMAA)
-  **3/ КАЙНУУ**
(KAINUU)
-  **4/ СЕВЕРНАЯ КАРЕЛИЯ**
(POHJOIS-KARJALA)
-  **5/ СЕВЕРНОЕ САВО**
(POHJOIS SAVO)
-  **6/ ЮЖНОЕ САВО**
(ETELÄ-SAVO)
-  **7/ ЮЖНАЯ ОСТРОБОТНИЯ**
(ETELÄ-POHJANMAA)
-  **8/ ОСТРОБОТНИЯ**
(POHJANMAA)
-  **9/ ПИРКАНМАА**
(PIRKANMAA)
-  **10/ САТАКУНТА**
(SATAKUNTA)
-  **11/ ЦЕНТРАЛЬНАЯ ОСТРОБОТНИЯ**
(KESKI-POHJANMAA)
-  **12/ ЦЕНТРАЛЬНАЯ ФИНЛЯНДИЯ**
(KESKI-SUOMI)
-  **13/ ВАРСИНАЙС-СУОМИ**
(VARSINAIS-SUOMI)
-  **14/ ЮЖНАЯ КАРЕЛИЯ**
(ETELÄ-KARJALA)
-  **15/ ПЯЙЯТ-ХЯМЕ**
(PÄIJÄT-HÄME)
-  **16/ КАНТА-ХЯМЕ**
(KANTA-HÄME)
-  **17/ УУСИМАА**
(UUSIMAA)
-  **18/ КЮМЕНЛААКСО**
(KYMENLAAKSO)
-  **19/ АЛАНДСКИЕ ОСТРОВА**
(ÅHVENANMAA)

►► ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 19

БД: Часто в ваше отделение «Центра новых предприятий» обращаются за консультациями?

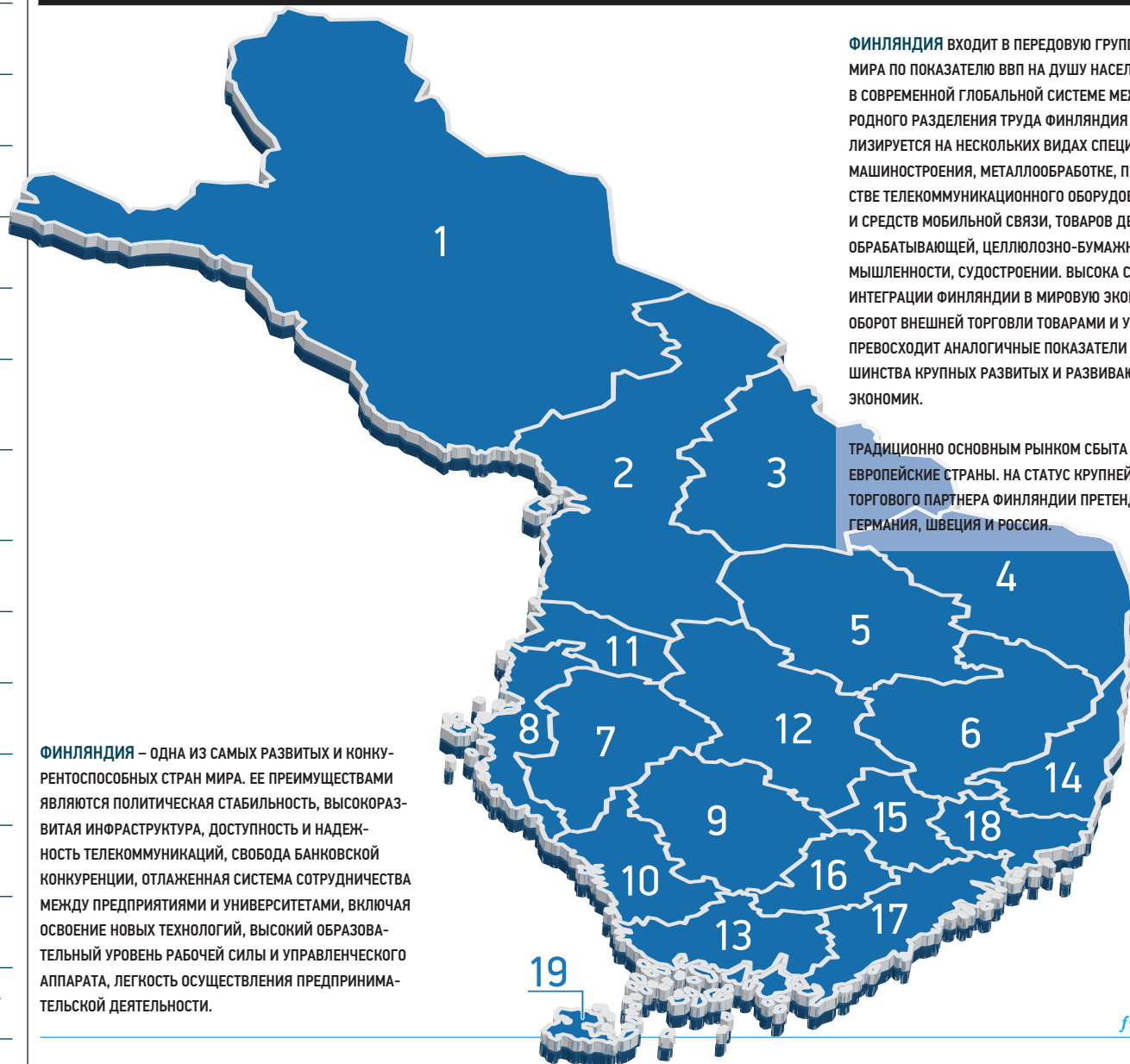
Е.В.: В год мы принимаем примерно 150 человек, из них 1/5 – это россияне. Из трех десятков обратившихся, конечно, есть уже проживающие на территории Финляндии. В среднем консультируем 2–3 раза, общение длится полтора – два часа. Лет 5 назад раз – два в неделю россияне интересовались возможностями бизнеса в Финляндии, сейчас их стало немного меньше. Но активность в 2018 году выше, чем пару лет назад. Интересно, что много приходит студентов, которые приехали сюда учиться из России. Многие из них имеют красивые инновационные идеи, принимают участие в разного рода бизнес-инкубаторах, лекциях с известными предпринимателями. У нас часто проходят встречи, на которых опытные бизнесмены бескорыстно делятся своим опытом с молодым

поколением предпринимателей. Вообще наставничество в бизнесе очень распространено в Финляндии. У нас этих предпринимателей называют «бизнес-крестными» (Yrityskummit). Это волонтерство, и оно востребовано как молодыми людьми, начинающими свое дело, так и уже давно работающими компаниями. Среди бизнес-крестных есть разные специалисты: от топ-менеджеров банков до международных экспертов. Есть возможность подать заявку через сайт и найти себе наставника, этим могут воспользоваться и российские стартаперы, разумеется.

БД: Насколько широки ряды возрастных предпринимателей в Финляндии?

Е.В.: В Финляндии вообще очень много долгожителей. И, безусловно, есть много предпринимателей, которые работают, уже выйдя на пенсию. Кстати, последняя пенсионная реформа в Финляндии прошла в 2017 году. Например, для рожден-

ных в период с 1962 по 1964 годы средний возраст выхода на пенсию составляет 65 лет, для рожденных после этой даты возраст выхода на пенсию привязан к ожидаемой продолжительности жизни. Расчет пенсий для предпринимателей и акционеров зависит от многих факторов, но многие из них работают не ради прибыли, а ради дела, которому посвятили всю жизнь. Да и скучно дома-то сидеть! Зачастую родители передают предприятия своим детям, но продолжают там работать и помогать им. Кстати, с этим связан еще один важный аспект. В связи с общим старением населения – например, в регионе Южной Карелии – сейчас в «тихой» продаже находится около 100 компаний, поскольку владельцам просто некому их передать. Причем речь идет о состоявшемся и, как правило, успешном бизнесе, работающем много лет. То есть у тех, кто ищет возможности ведения бизнеса в Финляндии, есть варианты купить готовое предприятие. Наши эксперты всегда помогут и в этом вопросе.



ФИНЛЯНДИЯ входит в передовую группу стран мира по показателю ввп на душу населения. В современной глобальной системе международного разделения труда Финляндия специализируется на нескольких видах специального машиностроения, металлообработке, производстве телекоммуникационного оборудования и средств мобильной связи, товаров деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности, судостроении. Высока степень интеграции Финляндии в мировую экономику – оборот внешней торговли товарами и услугами превосходит аналогичные показатели большинства крупных развитых и развивающихся экономик.

ТРАДИЦИОННО ОСНОВНЫМ РЫНКОМ СБЫТА ЯВЛЯЮТСЯ ЕВРОПЕЙСКИЕ СТРАНЫ. НА СТАТУС КРУПНЕЙШЕГО ТОРГОВОГО ПАРТНЕРА ФИНЛЯНДИИ ПРЕТЕНДУЮТ ГЕРМАНИЯ, ШВЕЦИЯ И РОССИЯ.

ФИНЛЯНДИЯ – одна из самых развитых и конкурентоспособных стран мира. Ее преимуществами являются политическая стабильность, высококоразвитая инфраструктура, доступность и надежность телекоммуникаций, свобода банковской конкуренции, отлаженная система сотрудничества между предприятиями и университетами, включая освоение новых технологий, высокий образовательный уровень рабочей силы и управленческого аппарата, легкость осуществления предпринимательской деятельности.

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



Плановики



Папки на резинке



Папки с механизмами и каталоги



Папки-уголоки



** Неон Драйв реклама

ЕВГЕНИЯ ГЛОБИНА, МАРИНА ПУЛИНА / МАРИНА АЛЕКСЕЕВА

ЗРЕЛЫЙ БИЗНЕС

В НОВОЙ РУБРИКЕ ПОД ТАКИМ НАЗВАНИЕМ ЖУРНАЛ БУДЕТ РАССКАЗЫВАТЬ О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯХ, ОТКРЫВШИХ ИЛИ ВЕДУЩИХ СВОЕ ДЕЛО В ВОЗРАСТЕ 50+. ВСЕГДА ИНТЕРЕСНЫ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ НЕ ОПУСКАЮТ РУКИ, РАЗВИВАЮТ УЖЕ СОСТОЯВШИЙСЯ БИЗНЕС ИЛИ ЕЩЕ ТОЛЬКО РАЗВОРАЧИВАЮТСЯ. СЕГОДНЯ МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ ДВУХ ПЕРВЫХ ГЕРОИНЬ: **ЕВГЕНИЮ ГЛОБИНУ** И **МАРИНУ ПУЛИНУ**.



ИСТОРИЯ ПЕРВАЯ / ТЕХНИЧНЫЙ КЕЙТЕРИНГ

Свою компанию Евгения Глобина организовала уже после выхода на пенсию. И дело было не столько в скромном размере выплат, сколько в нежелании сидеть дома, где, по образному выражению Евгении, только и оставалось, что ждать участкового врача. Поэтому она решила: «Пока есть силы, буду работать».



У меня был большой опыт работы в кейтеринге, толстая записная книжка с именами потенциальных заказчиков и сильный профессиональный партнер, который взял на себя всю хозяйственную деятельность».

Евгения ГЛОБИНА

Сегодня компания Евгении имеет хорошую базу в центре города, где есть все необходимое для организации «еды на вынос» – именно так переводится английское слово «кейтеринг». Есть транспорт, посуда, а главное – отличные специалисты, часть которых работает непосредственно в компании, а часть трудится по договору.

Евгения не делит людей на молодых и старых. И, вопреки бытующему мнению, что работодатели не хотят принимать на работу пожилых людей, говорит: «Возраст не имеет значения. Имеет значение профессионализм. Если человек знает свое дело, сколько ему лет, совершенно не важно».

Сейчас ее компания обслуживает различные презентации, свадьбы и другие мероприятия. Например, Евгении приходилось организовывать фуршеты, банкеты и барбекю для пассажиров ретро-поезда, любителей покататься на танках и – что особенно популярно – на теплоходах.

Были и креативные свадьбы, где приходилось продумывать все, начиная с бокала шампанского на Стрелке Васильевского острова и заканчивая большим шатром в парке Петродворца. А так как свадьба была тематической и называлась «Сон в летнюю ночь», то пришлось работать с полуночи до утра.

Евгения признается, что иногда бывает непросто. И проводит аналогию с переездом с одной квар-

тиры на другую, когда сначала надо собрать, упаковать и перевезти все вещи, а потом снова их достать и расставить по местам. А тут надо накрыть банкет на десятки людей, со стульями в чехлах, белой скатертью, официантами в перчатках и, конечно, закусками, меню которых составляется с учетом пожеланий заказчика. И при этом все нужно сделать быстро и качественно. «Без отработанной технологии с этим не справиться», – уверена она.

«Мне нравится, что в нашем деле нет рутины, – делится Евгения. – Мы работаем на каждый отдельный проект индивидуально с каждым клиентом».

А заказчики бывают разные. Одним нужно просто, сытно и недорого. Другим подавай меню без глютена. Третьи требуют исключительно халяльные продукты, четвертые – только постную или кошерную еду. Впрочем, Евгению это не смущает.

«Еда – как музыка. В музыке 7 нот, а производства у всех разные. Вот и мы готовим из семи основных продуктов – мясо, рыба, овощи, фрукты, хлеб, каши, макароны – разные блюда. Постоянно учимся, ездим на выставки. Изучаем новинки и опыт коллег. И обязательно готовим и оформляем свои блюда с учетом современных тенденций», – говорит Евгения Глобина.

Свою энергию и деловые качества она передала дочери, которая тоже создала свою фирму, только в сфере туризма. И сейчас, гордится Евгения, она зачастую работает у дочери на аутсорсинге, организуя для нее различные презентации.

Конечно, работа в кейтеринге – дело хлопотное. Поэтому, заглядывая вдаль, Евгения говорит, что подумывает с коллегами об организации курсов или своей школы, где она могла бы делиться с молодежью опытом, знаниями и секретами. Пусть другие тоже научатся делать для людей праздник.

ИСТОРИЯ ВТОРАЯ / РОМАНТИКА БИЗНЕСА

Говорят, что у одних при виде пропасти возникает мысль о бездне, а у других – о мосте. Марина Пулина относится к последней категории. В 52 года она рискнула начать собственное дело и стала генеральным директором турагентства «Alivekt event&travel».



Мне нужен постоянный прогресс, стремление к чему-либо. Иначе я зачахну. Не важен даже результат, важно движение. А если это приносит удовлетворение еще кому-то, это дополнительный плюс».

Марина ПУЛИНА

Буквально за несколько лет до выхода на пенсию Марине Пулиной пришлось принять важное решение. Туристическая компания, в которой она работала, после смерти владельца практически распалась, и нужно было думать, что делать дальше.

«Я решила уйти. Хотя определенный риск все же был», – рассказывает Марина.

Чем заниматься дальше, она думала недолго. Да и этот вынужденный тайм-аут использовала на все сто, набравшись нового опыта и знаний, ведь в жизнь стремительно врвался Интернет, а с ним и новые технологии.

«Я решила создать свою компанию, – просто объясняет Марина Пулина. – Конечно, чтобы быть на плаву, пришлось покрутиться. И главное, найти свою тему. Ведь сегодня все продают все, а мне нужна была узкая специализация».

Такой «изюминкой» стала организация свадебных путешествий. Марина рассуждала так: люди всегда находят деньги на свадьбу, так почему бы не заняться организацией свадебных и романтических путешествий?

Изучив этот рынок, Марина Пулина поняла, что в Петербурге он освоен пока плохо. А значит, есть шанс найти свою нишу.

Конечно, снова пришлось учиться. Для начала Марина обошла все выставки, связанные со свадебными приготовлениями, и познакомилась с коллегами, работающими в сфере свадебного бизнеса. Зная по опыту, что первая страна, куда стремятся молодожены, это Италия, побывала и там. А чтобы лучше понять, как организовать свадебное или романтическое путешествие, отправилась в круиз по Карибам.

«На теплоходе был даже специальный человек, который занимался только молодоженами. Это была хорошая школа», – вспоминает она.

Сначала дело шло туго. На плаву агентство поддерживали постоянные клиенты и «сарафанное радио».

Теперь Марина, по ее собственному выражению, вошла в «свадебную тусовку». На сайте, который она сначала сделала сама, а потом довели до ума специалисты, можно узнать, как подготовить и организовать свадьбу, где приобрести наряды для невесты и жениха, с кем договориться о прокате автомобилей и фотосъемке. Нако-

нец, специальный калькулятор поможет рассчитать, во сколько обойдется то или иное мероприятие.

И хотя бизнес развивается сложно, а основной доход пока приносит организация традиционных туров, новое дело захватило Марину. Ей всегда особенно интересно, когда трудно.

Тем, кому «за», она советует не опускать руки. Ведь сидеть и ждать, пока придет добрый дядя и скажет «вы нам нужны», бесполезно. Марина уверена: если не удастся устроиться на работу по специальности, всегда можно переквалифицироваться. Благо всевозможных курсов, в том числе даже бесплатных, сейчас множество. И это прекрасный шанс воплотить свои давние мечты в жизнь.

«В наш век после пятидесяти только больше возможностей появляется. Это время, когда ты много знаешь, умеешь и даже можешь создать собственное дело. За границей коллеги и в 70 лет трудятся, это золотой фонд. Главное – не опускать руки и работать», – говорит Марина Пулина.



АВГУСТ – ТРАДИЦИОННОЕ ВРЕМЯ ПОЯВЛЕНИЯ МНОГОЧИСЛЕННЫХ ШКОЛЬНЫХ БАЗАРОВ. ЭТО ПОРА МАССОВОЙ СКУПКИ ЗАБОТЛИВЫМИ РОДИТЕЛЯМИ ВСЕГО, ЧТО ТОЛЬКО МОЖЕТ ПРИГОДИТЬСЯ ИХ ЧАДАМ ЗА ЦЕЛЫЙ ГОД ОБРАЗОВАНИЯ. И ОДНОВРЕМЕННО ЭТО САМЫЙ ГОРЯЧИЙ ПЕРИОД РЕАЛИЗАЦИИ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ШКОЛЬНОЙ ФОРМЫ, ТЕТРАДЕЙ, КРАСОК, РУЧЕК, ПАПОК И МНОГО ЧЕГО ЕЩЕ. КОРРЕСПОНДЕНТ «БД» ОБОШЕЛ ОКОЛО ДЕСЯТКА ПОПУЛЯРНЫХ МЕСТ ПЕТЕРБУРГА, ГДЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ «ВСЕ ДЛЯ ШКОЛЫ».

ИНТЕРПРЕСС / ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

ШКОЛЬНЫЙ БАЗАР: ЧТО ПРОДАЮТ, КТО ПОКУПАЕТ

ОДНО сразу стало ясно: по происхождению товаров для школы можно смело изучать и географию, и экономику. Причем не только отечественную, но и мировую: кроме основного заграничного поставщика, Китая, на этом рынке «засвечены» десятки зарубежных государств. Авторучки из Франции. Финские рюкзаки. Белорусские и украинские тетради. Ластик из Таиланда. А школьную форму в Петербурге продают даже производители из Киргизии.

Время прибыли

Мебель для учебы (в частности, парту или компьютерный стол домой) покупают не чаще пары раз за весь период обучения, форму меняют 3–4 раза, а учебники и канцелярию – ежегодно. А бывает, что и чаще, поскольку тетради заканчиваются, а ручки ломаются. И с точки зрения бизнеса наиболее выгодно (из-за наличия постоянного спроса) производить канцелярскую «мелочь». Однако если кто-то думает, что зарабатывать на рынке товаров для школы легко, то он сильно ошибается: конкуренция в этом сегменте настолько велика, что выжить могут только сильнейшие.

Кто войдет на рынок

Сложив все затраты на необходимое оборудование (хотя бы б/у), арен-

ду помещения, зарплату персонала и раскрутку, эксперты в качестве минимальной суммы вложений для начала производства школьной формы называют 1,5–2 млн руб. И это не считая расходов на разработку дизайна формы и прочие «нюансы». Но даже вложив эти деньги и активно развиваясь, окупаемости производства придется ждать не менее 4–5 лет, поскольку наверняка придется инвестировать заработанные деньги в усовершенствование и постоянно расширять ассортимент. Причем выжить, занимаясь пошивом исключительно школьной формы, практически невозможно.

Это, к сожалению, относится ко всем категориям товаров для школы: спрос на них в большинстве случаев сугубо сезонный, и если не про-

изводить более широкий спектр продукции (например, одежду для детей или бумажно-беловые товары повседневного спроса), окупить ее изготовление крайне сложно.



В РОССИИ ПОНЯТИЕ «ШКОЛЬНАЯ ФОРМА» УСЛОВНО – ФОРМАЛЬНО ЕГО ЗАМЕНЯЕТ ТЕРМИН «ОДЕЖДА ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ». ПРИ ЭТОМ ЕДИНОГО ТРЕБОВАНИЯ О ПАРАМЕТРАХ ФОРМЫ НЕТ: РЕШЕНИЕ О ЕЕ ВВЕДЕНИИ ПРИНИМАЮТ НА УРОВНЕ ШКОЛЫ ИЛИ ДАЖЕ КЛАССА.

Качество или «китай»

«Если компания не шьет другую одежду, производство формы для школьников заведомо убыточно, – уверена руководитель компании «Фэшн Лайн» Нина Алексеева, – ведь спрос на нее есть только осенью. В остальное время года, чтобы не разориться, нужно заниматься изготовлением другой одежды».

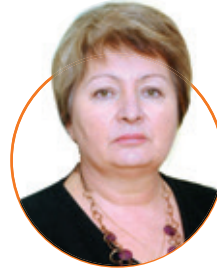
По оценке основателя бренда школьной формы и одежды для детей Chadolini Юлии Лопаницыной, смысл развивать эту тему есть только в том случае, если у производителя имеется выход на разные ка-





«Все школьные базары работают с дешевым ассортиментом одежды из Китая и Турции, с которым по цене мы конкурировать не можем и не хотим. Ведь, помимо зарабатывания денег, у нас есть идея шить красиво, качественно и из натуральных тканей.»

Юлия ЛОПАНИЦЫНА, основатель бренда школьной формы Chadolini



«Абсолютно уверена в том, что форма в школе необходима, поскольку она позволяет не только приучить учащихся к необходимости соответствовать определенным четким правилам, но и нивелирует разницу в их социальном и материальном положении, помогая избежать целого ряда потенциальных конфликтных ситуаций.»

Валентина ЧЕКИНА, директор школы № 304 Центрального района Петербурга

налы сбыта, включая оптовиков и популярные интернет-магазины. «Одно дело – работать с оптовым клиентом, который закажет как минимум сразу на 50 тысяч руб., а другое – с группой родителей, среди которых обязательно найдется недовольный», – констатирует она. К тому же начинающий предприниматель, по мнению Юлии, наверняка столкнется с необходимостью больших затрат на продвижение продукции и сертификацию. Но в условиях высококонкурентного рынка без этого не обойтись: товары для школы родители стремятся покупать только у того, кого уже знают.

Главной проблемой специалисты называют условия конкуренции с зарубежными (в частности, китайскими) производителями. Параметры сертификации тканей для производства школьной формы в России куда более жесткие, а целый ряд других причин также приводит к значительному удорожанию отечественной продукции. Нормы по гигроскопичности, воздухопроницаемости, другим характеристикам за границей намного ниже, чем у нас. К тому же нет механизма проверки качества изделий, уже находящихся в продаже, и поэтому подчас поставщики ведут нечестную конкурентную борьбу, главным принципом которой становится бесконечное снижение цен. В результате «китай» (при стандартном варианте формы) может быть в 1,5–2 раза дешевле «россии», и соперничать с ним по цене часто не представляется возможным: выиграть спор за клиента можно только за счет более высокого качества и лучшего дизайна. И, само собой, производства как можно более широкого спектра продукции.

Быть всеядным

Все указанное касается многих других школьных товаров: авторучки, пеналы и рюкзаки китайского производ-

ЧТОБЫ КОСТЮМЧИК СИДЕЛ

Если заглянуть в специализированный интернет-справочник производителей школьной формы, там найдется информация о 256 компаниях-изготовителях.

Причем все они, кроме 3 фирм из Белоруссии, российские, включая 19 из Петербурга и Ленобласти.

По экспертным оценкам, в Петербурге и его окрестностях школьную форму в значимых масштабах изготавливают до трех десятков производителей, многие из которых реализуют ее под собственными брендами (DESALU, «Инфанта», Duwali, SchoolDress, BTC и др.). А в розничной торговле продают изделия еще не менее полсотни компаний, включая китайские, турецкие и прочие.

ЦЕНА ВОПРОСА

В розницу самые дешевые рубашки для мальчиков, к примеру, предлагают за 300 рублей, а весь комплект школьной формы (включая простенькие ботинки) можно купить за пару тысяч. А вот «сборку» формы премиум-класса реализуют по цене в 17–20 тысяч руб.

В целом же этот рынок только в Петербурге, по примерным оценкам, «тянет» на

2,5

млрд руб. в год,

поскольку школьная форма – хотя вроде она и не обязательна – почти везде уже стала нормой.

ства чаще всего гораздо дешевле товаров как западного, так и российского изготовителя. И хотя качество «китай» нередко оставляет желать лучшего, покупатель на эту продукцию все равно находится.

Единственная, пожалуй, сфера, в которой россияне безусловно первенствуют – бумажно-беловые товары (т.е. тетради, дневники, наборы бумаги для творчества и пр.). Однако здесь также сильна конкуренция, только между отечественными производителями (с несколькими компаниями из Петербурга и Ленобласти успешно соперничают фирмы из Ярославля, Калужской области, Москвы и других регионов). В последнее время появилась и другая «фишка» – когда торговые сети реализуют бумажно-беловую школьную продукцию под соб-

ственным брендом. Сеть заказывает изготовление у разных производителей, вынуждая их идти на минимальную рентабельность за счет обещания больших оборотов.

Тем не менее здесь картина примерно та же, что и везде: изготовлением одной только «школьной» продукции обеспечить выживаемость предприятия невозможно. А значит, к простеньким тетрадям в линейку и клеточку надо обязательно добавлять блокноты, ежедневники и все остальное, что можно реализовать не только к 1 сентября, но и круглый год. По экспертным оценкам, доля «школьной» продукции в объемах производства разных изготовителей составляет от 5 до 30%, однако практически никто из них не живет исключительно за счет «школы».



ПРИНИМАЮЩАЯ СТОРОНА

ВУЗЫ ПОДВЕЛИ ИТОГИ АБИТУРИЕНТСКОЙ КАМПАНИИ – 2018

В ПЕТЕРБУРГЕ ПОДВОДЯТ ОКОНЧАТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ПРИЕМНОЙ КАМПАНИИ 2018 ГОДА. «БД» ВЫЯСНИЛ, КАКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ БОЛЬШЕ ВСЕГО ИНТЕРЕСОВАЛИ АБИТУРИЕНТОВ, КАКОВ СРЕДНИЙ БАЛЛ ПОСТУПИВШИХ И МНОГИЕ ЛИ ГОТОВЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ В СВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ.

 _ИНТЕРПРЕСС  _АНАСТАСИЯ ЯЛАНСКАЯ



В этом году контрольные цифры приема заметно увеличились: если в 2017 году набор абитуриентов в вузы осуществлялся на 25 731 бюджетное место, то в 2018 году эта цифра выросла до

26
484

Всего в высшие учебные заведения было подано

462
000

заявлений

(для сравнения, в прошлом году – 388 тысяч).

Вузы подняли планку

По официальным данным, вузы Петербурга остаются одними из самых востребованных среди молодежи со всех уголков страны. Например, в СПбГУ в рамках первой волны 70,31% поступивших составили ребята из 79 регионов России. Все больший авторитет петербургские вузы завоевывают и у молодых людей из-за рубежа. Так, от иностранных граждан в 2018 году поступило около 11 тысяч заявлений (на 1,5 тысячи больше, чем в 2017 году), что позволило Петербургу занять 76-ю позицию в сотне лучших городов мира для студентов, согласно авторитетному рейтингу семейства QS «Best Student Cities». По числу обучающихся иностранных студентов Северная столица на сегодняшний день сопоставима с такими городами, как Амстердам и Мадрид.

Петербургские вузы приняли более 2 тысяч заявлений от победителей и призеров олимпиад разного уровня (от международного до регионального). Эта цифра не изменилась с прошлого года.

Какие профессии выбирает молодежь

Председатель Комитета по науке и высшей школе Андрей Максимов отмечает, что современная молодежь выстраивает свой жизненный путь, исходя из получения тех специальностей, которые востребованы в реальном секторе экономики РФ.

В 2018 году абитуриенты отдали приоритет медицинским специальностям (до 469 человек на место), а также специальностям экономической и гуманитарной направленности (до 224 человек на место). Увеличился конкурс и в технические высшие учебные заведения (около 76 человек на место). По предварительным данным, в топ-5 технических вузов Петербурга в этом году попали Санкт-Петербургский государственный электро-

технический университет, Санкт-Петербургский политехнический университет, Санкт-Петербургский горный университет, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения и Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна.

В главном вузе Петербурга – СПбГУ – самыми востребованными оказались такие специальности, как «Управление персоналом» (более 57 заявлений на место), «Экономико-математические методы» (55 заявлений на место), «Нефтегазовое дело» (53,2 заявления), «Государственное и муниципальное управление» (50,27 заявлений) и «Журналистика» (47 заявлений). При этом существенную динамику показали «Фундаментальная информатика и информационные технологии», «Лечебное дело», «Политология», «Юриспруденция», «Культурология» и «Гидрометеорология».

Внебюджетные рекорды

По словам председателя Совета ректоров

вузов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Алексея Демидова, с каждым годом растет прием и на платное обучение. Количество «платников» и «бесплатников» теперь почти сопоставимо. Тем более, что из 49 негосударственных вузов (столько их было еще четыре года назад) в Петербурге осталось 12.

В некоторых вузах число зачисленных на внебюджетные места даже превышает количество зачисленных на бюджет. В первую очередь это касается Первого Санкт-Петербургского государственного медицинского университета и Санкт-Петербургского химико-фармацевтического университета.

В СПбГУ в этом году на места с оплатой стоимости обучения поступили 1 322 человека (из 3 294 зачисленных на первый курс), что на целых 16% больше, чем в 2017 году.

Предприятия помогут

В вузах Петербурга все больше распространяется тренд на целевое обучение. Как рассказал начальник Управления по организации приема СПбГУ Александр Бабич, в настоящее время Университет как самостоятельно, так и совместно с предприятиями и партнерами, предоставляет широкий перечень форм стипендиальной поддержки обучающихся, в том числе направленных на реализацию отдельных образовательных программ.

В этом году Университет совместно с ПАО "Газпром Нефть" запустил магистерскую программу, которая называется "Геологическое сопровождение разработки месторождений углеводородов". Университет в сотрудничестве с компанией "Яндекс" учредил именную стипендию для поступающих на программу бакалавриата "Математика". Учреждение этой стипендии обусловлено тем, что на выделенное количество мест (50) у нас претендовали очень сильные ребята, победители олимпиад. Те, кого не зачислили на бюджетные места из-за низкого места в рейтинговом списке, смогут обучаться на стипендию, предоставляемую компанией, которая полностью покрывает стоимость их обучения на протяжении всех 4 лет обучения в Университете».

Александр БАБИЧ, начальник Управления по организации приема СПбГУ





Из 43 государственных вузов 20 подняли минимальные проходные баллы по предметам (от 2 до 20 пунктов), но это не остановило абитуриентов, стремящихся получить высшее образование в Северной столице.

В целом конкурс в этом году составил

13,8

человека на место

(в прошлом году – 12,03).

Проходной балл ЕГЭ остается высоким: его средняя величина составила

74,7

В настоящий момент на бюджетные места по всем вузам города зачислены

25 400

студентов,

и предполагается, что на внебюджетные места поступит еще больше.

ВО СКОЛЬКО МОЖЕТ ОБОЙТИСЬ ОБУЧЕНИЕ

Коммерческое обучение в Петербурге подразделяется на три ценовые категории в зависимости от многих факторов (финансирование вуза, количество обучающихся на конкретной специальности, уровень необходимого оборудования и т.д.). Цена получения профессии в том или ином вузе варьируется от 40 до 380 тыс. руб. в год.

Одним из самых дорогих вузов города является петербургский филиал **ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ, НИУ ВШЭ**. Годовое обучение в этом учебном заведении на любой из специальностей стоит более **240 тыс. руб.** Чтобы освоить специальность «**МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС И МЕНЕДЖМЕНТ**», студенту придется раскошелиться на целых **320 тыс. руб.** в год.

Стоимость обучения в главном вузе города, **СПбГУ**, колеблется в среднем от **150 до 300 тыс. руб.** Но есть ряд направлений, цена которых значительно превышает эту планку. Стоимость обучения по специальности «**МЕНЕДЖМЕНТ**» составляет в СПбГУ почти **430 тыс. руб.** в год. Самая дешевая специальность Университета (на дневной форме обучения) – **ТУРИЗМ**. Ее цена – чуть больше **200 тыс. руб.**

Медицинские вузы также известны высокой стоимостью обучения. Специальность «**ЛЕЧЕБНОЕ ДЕЛО**» в **СПбГМУ им. И. П. ПАВЛОВА** обойдется почти в **250 тыс. руб.** за год. А вот освоение

КЛИНИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ в этом же университете куда дешевле – **170 тыс. руб.** в год. В целом обучение в нем обойдется в сумму от **43 до 250 тыс. руб.**

В том же **САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОМ ХИМИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ** учеба стоит от **65 до 148 тыс. руб.** в год.

Непросто платить за учебу и в **СПГХПА им. ШТИГЛИЦА**. В этом вузе нет специальности дешевле **222 тыс. руб.** в год, а цена самой дорогой («**ГРАФИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН**») – **240 тыс. руб.**

Еще один дорогостоящий вуз города – **ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (СПбПУ)**. Стоимость обучения в Политехе доходит до **240 тыс. руб.** по ряду специальностей (при минимальной стоимости в **70 тыс. руб.**).

Приблизительно такие же цены и в Морском техническом университете – **СПбГМТУ** (бывшая «Норбелна»).

Бьет по карману стоимость обучения и в **ГУМАНИТАРНОМ УНИВЕРСИТЕТЕ ПРОФСОЮЗОВ (СПбГУП)**. Некоторые направления потребуют более **220 тыс. руб.** в год; например, «**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ**» – **235 тыс. руб.**, «**ЮРИСПРУДЕНЦИЯ**» – **227 тыс. руб.**

Более доступным выглядит обучение в **РГПУ им. ГЕРЦЕНА**. Цены на разные специальности в нем (за очную форму обучения) варьируются от **51 до 110 тыс. руб.** в зависимости от выбираемого направления подготовки.

К этой же ценовой категории можно отнести **ИНСТИТУТ ПРАВОВЕДЕНИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**, где средняя цена обучения – **56 тыс. руб.**, **МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ** – **74 тыс. руб.** и другие государственные и частные учебные заведения.

ОТПУСК, ОТПУСТИ!

КАК ПОСЛЕ ОТДЫХА ВЕРНУТЬСЯ К РАБОТЕ

КОГДА ЗАГОРЕЛЫЕ И ОТДОХНУВШИЕ ОТПУСКНИКИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ НА РАБОТУ, ОБЫЧНО ИМ ВСЕ ЗАВИДУЮТ. ОДНАКО НЕЛЬЗЯ ЗАБЫВАТЬ, ЧТО НЕДЕЛЯ-ДРУГАЯ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ОТДЫХА – САМОЕ СЛОЖНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ НИХ, КОГДА НАДО МЕНЯТЬ РИТМ ЖИЗНИ И ВСПОМИНАТЬ СЛОВА «ДОЛЖЕН» И «ДЕДЛАЙН». ЧТО СОВЕДУЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ ПО КАДРАМ?



Вход через выход

Есть специальный термин – «постотпускной синдром» (ПОС), означающий набор слов типа «раздражительность», «апатичность», «отсутствие интереса к труду» и т.д. Это, конечно, не заболевание, но Американская ассоциация здоровья (АНФ) подсчитала: в первые дни после отпуска происходит четверть сердечных приступов, заканчивающихся смертельным исходом. Но даже если до такого не доходит, половина отпускников с трудом приступает к работе. Увы, но энергичный ритм нашей рабочей жизни дает о себе знать: опросы показывают, что большая часть россиян с трудом входит в режим отпуска, а затем долго «вписывается» обратно.

Недавно сервис OneTwoTrip провел опрос среди пользователей. В ходе него 54% респондентов заявили, что им вообще не удастся полностью отключиться от работы во время отпуска. Опрос дал и весьма интересные результаты по части производительности труда потенциальных отпускников: каждый третий из опрошенных честно признался, что как минимум за неделю до отпуска он перестает трудиться в обычном ритме.

Что касается возвращения к будням, здесь картина примерно та же: только 16% россиян считают, что адаптация после отпуска им не нужна – они способны стартовать с места в карьер. Увы, но 78%

опрошенных уверенно утверждают: на вхождение в рабочие будни им необходимо от двух дней до двух недель.

Чем опасен постотпускной синдром для работодателя? По статистике кадровиков, 85% работников пишут заявления об увольнении, вернувшись из отпуска. И это объяснимо: воспоминания о том, что где-то там у моря и сейчас живут беспечные люди, которым некуда спешить, реально могут отбить желание сидеть в офисе. Поэтому времени сразу после отпуска ценных сотрудников кадровики не без оснований опасаются: именно в этот период у работников нередко возникает «охота к перемене мест».

КОллаж МАРИНА КАМИНСКАЯ
_ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

Самым продолжительным в мире отпускном могут похвастаться французы: они отдыхают как минимум

35

дней
в году



А если работник выбирает 39-часовую рабочую неделю (вместо стандартной 35-часовой), ему «накидывают» еще

2

недели
отдыха

Отдыхать в меру

Специалисты, хорошо знакомые с симптомами постотпускного синдрома, уверены: вероятность его возникновения во многом зависит от продолжительности отдыха. Связь здесь простая – чем дольше сотрудник бьет баклуши в отпуске, тем сложнее ему вернуться к повседневному труду.

А действительно, сколько надо отдыхать в отпуске, чтобы и удовольствие получить, и не испытать стресса от возвращения к труду? Профессионалы считают оптимальным срок в 2–3 недели. Это редкий случай, когда их мнение совпадает с результатами опросов: данные того же OneTwoTrip свидетельствуют, что 96% наших сограждан железно уверены – в отпуск надо идти не менее чем на 2 недели. По оценкам психологов, недели отдыха мало (3–4 дня нужны для того, чтобы хоть как-то отключиться от работы), а более длительные сроки как раз могут приводить к появлению постотпускного синдрома.

«После выхода из отпуска человек может даже заболеть – это попытка организма продлить отпуск, так как болезнь позволяет сделать переход в действительность более мягким. И хотя человек все равно возвращается к домашним заботам, зато на работу ходить не будет... Обычно болезненное состояние отпускники списывают на акклиматизацию, но это говорит о том, что человек не может быстро переключиться с одного ритма жизни на другой».

Наталья ПАНФИЛОВА,
специалист центра практической психологии «Интеграция»

Россиян вполне может «греть» сравнение их рабочих условий с условиями в других странах: на Филиппинах работнику положено всего 5 отпускных дней в году, а во многих других государствах Юго-Восточной Азии (Сингапур, Южная Корея, Китай, Индия и др.) продолжительность годового отпуска не превышает 10–12 дней.

При этом оптимальный вариант – это 2–2,5 недели основного отдыха, к которым по мере необходимости стоит добавлять 2–3 коротких отпуска по несколько дней, в ходе которых можно если уж не совсем «отключиться» от будней, то хотя бы насладиться видимостью отпускной свободы.

Время переосмысления

Вместе с тем эксперты уверены: если симптомы постотпускного периода налицо, а адаптация к работе растягивается на несколько недель, это тревожные «звоночки», говорящие о несоответствии должностных вашим ожиданиям.

«Когда вскоре после отпуска у человека возникает настоящее желание все бросить и уйти, это означает наличие у него скрытого желания расстаться с работой».

Лариса БУЗАЛО, бизнес-тренер

Момент для увольнения вполне подходящий: после отпуска есть возможность «начать с чистого листа».

В свою очередь, кандидат психологических наук Антон Сорин полагает, что привычка «как следует» отдыхать раз в году все же ошибочна – на самом деле лучше «разбавлять» год несколькими эпизодами короткого отдыха. «Они позволят легче «дотянуть» до «большого» отпуска и помогут сгладить вхождение в обычный трудовой ритм жизни», – уверяет он.

Что касается ПОС, то главное «лекарство» в этом случае – время. Как правило, даже в сложных ситуациях постотпускной синдром наблюдается не более 2–3 недель – затем специалист привыкает к будням и начинает трудиться как обычно.

«Опросы показывают, что во время отпуска больше половины россиян не могут полностью отключиться от работы, а на раскату после него им необходимо значительное время. Не стоит забывать, что отдохнувший и довольный специалист – это новые идеи и высокая мотивация к труду, и поэтому работодатель не меньше заинтересован в том, чтобы в отпуске работник действительно отдыхал».

Марина МАЛАШЕНКО,
HR-директор OneTwoTrip

★★★★★

ПРАВИЛА ХОРОШЕГО ТОНА

Какие советы дают эксперты тем, кто только собирается вернуться из отпуска? Их несколько. И все они вполне выполнимы.

ПЕРВОЕ – вернуться загодя. Конечно, всегда хочется «растянуть» отпуск и использовать его на все сто. Но если есть риск возникновения постотпускного синдрома, стоит вернуться хотя бы за пару дней до выхода на работу – для того, чтобы привыкнуть к обычной жизни и позволить организму физически вписаться в условия, которые есть. Причем лучше выходить на работу не в понедельник, а в среду или в четверг. Ведь так выходные окажутся гораздо ближе...

ВТОРОЕ – правильно расставить приоритеты. Понятно, что после отпуска любого сотрудника (особенно если он ценный специалист) ждет масса задач. Чтобы плавно войти в трудовой ритм, надо четко их ранжировать и определить, что требует немедленного решения, а что может подождать. И не стоит сразу браться за проблемы, которые потребуют от вас максимального профессионализма – лучше сделать то, что даст быстрый и видимый вам (и всем остальным) результат.

ТРЕТЬЕ – поделиться впечатлениями. Вернувшись из отпуска, постарайтесь встретиться со старыми друзьями и коллегами по месту работы. Причем лучше, если посиделки с чаепитием пройдут прямо в офисе (если это возможно): рассказывая об отдыхе и показывая фото или видео, вы сможете слегка поностальгировать, а рабочая среда не позволит полностью погрузиться в воспоминания. Возможность поделиться отпускными впечатлениями – приятное «послевкусие» отпуска, которое почти наверняка «подсластит» реальность.

ЧЕТВЕРТОЕ – устраивать себе маленькие праздники. Если отпуск только что отгулян и уехать куда-то далеко вам не светит, всегда можно найти повод отвлечься от работы. Однако лучше не нагружать себя приемом гостей на дому – стоит пойти туда, где накормят и напоят другие люди. Как в отпуске...

ПЯТОЕ – мечтать о будущем. В конце концов, мы работаем для того, чтобы отдыхать: даже на второй день после выхода на работу никто не запрещает вам начать планировать новое путешествие. А если у вас появится конкретная мечта, даже не очень приятная работа сразу же обретет новый смысл.

ИГРА В ВИНО

В начале сентября в Брюсселе в очередной раз пройдет традиционный праздник – Бельгийский пивной уик-энд (Belgian Beer Weekend). Это то самое мероприятие, на котором правильнее всего знакомиться с национальной гастрономической культурой и всем невероятным многообразием творчества местных пивоваров. Ламбик, гёзе (хёйзе), фаро... Если вы не собираетесь в Бельгию, «Бизнес Дневник» расскажет вам об этих напитках.

 _FREEPIK.COM |  _АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ

Что изготовить – пиво или вино?

В ряде стран и регионов к этому вопросу подходят сугубо с практических позиций. Что можно вырастить в промышленных количествах – виноград или ячмень (пшеницу, рис, овес) – с тем и работают. Однако нередки попытки если не обмануть природу, то хотя бы сделать «финт ушами». Не всегда изготовители поступают сообразно логике – чаще ими движет мотивация «почему бы и нет?».

Так, например, во Франции и в некоторых других странах появились виноделы, производящие напитки с вкусовыми и ароматическими характеристиками, отсылающими скорее к пиву, нежели к чистому продукту брожения виноградного сока. Создатели зовут эти вина «натуральными» (как будто все остальные – искусственные) и имеют свой круг почитателей, пусть и не слишком широкий. Но по большому счету такие эксперименты – всего лишь отражение того, как много веков назад в Бельгии попытались сделать пиво, похожее на вино, и добились куда большего успеха и охвата аудитории.

Знакомьтесь, ламбик

Ламбик – совершенно особый тип пива. В старину его варили из смеси соложенного ячменя и неочищенной пшеницы. Делали это после сбора урожая, что вполне логично: в старину мало знали о контроле температуры брожения, но в холодное время года были все шансы, что сваренное пиво не испортится в процессе созревания. Для сохранности в ламбик добавляли хмель, но не свежий, а сухой, полежавший 2–3 года. Хмелевая горечь из него к тому моменту уже уходила, а вот консервирующие свойства сохранялись.

Однако самое главное – то, на каких дрожжах бродило пивное сусло. Казалось бы, «ни на каких», но так не бывает: что-то должно запускать процесс преобразования сахара (получившегося в результате

соложения зерна) в алкоголь. Так что ответ «дрожжи берутся из воздуха» выглядит более точным. Ламбик бродит на так называемых «диких» дрожжах – содержащихся в пространстве, окружающем открытый (это важно!) чан с суслом.

Разумеется, не все такие дрожжи одинаково полезны, поэтому в итоге ламбик стал средоточием как достоинств, так и недостатков. Выраженная кислинка и аромат хорошо полежавшего сыра – отличительные черты многих ламбиков – следствие воздействия именно «команды» диких дрожжей.

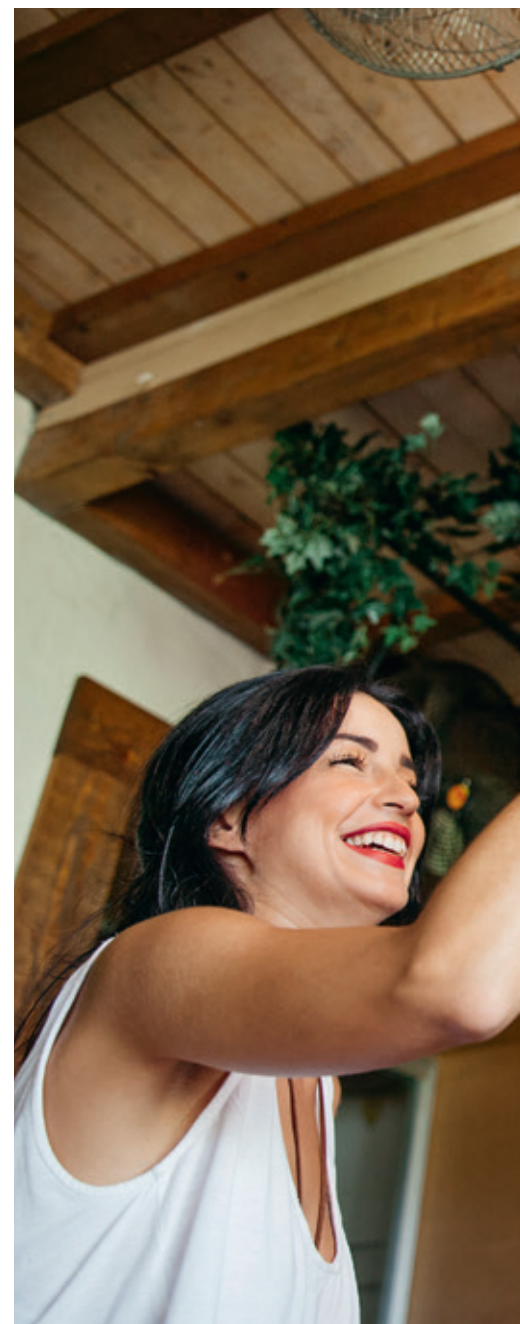
Еще один важный момент: начавшее бродить пиво помещают в бочки из-под вина (порто или хереса), после чего могут «забыть» о нем на несколько лет. За это время пиво, живущее в бочке, успевает покрыться «флером» (особым видом плесени – подобным той, что используется в производстве хересов), что, с одной стороны, уменьшает окисляцию, а с другой – придает напитку сложные вкусовые нюансы.

У каждой пивоварни получают свой ламбик своего стиля (в том числе из-за разного состава воздуха и, соответственно, набора дрожжей) – чем с превеликим удовольствием пользуются производители-«блендеры». Как и в случае с купажированным виски, они берут ряд исходных «пивоматериалов», чтобы, подобрав пропорцию, добиться нужного вкуса и стиля.

Шампанское без вина

Многие затейники не ограничиваются смешиванием нескольких ламбиков-одногодков. Нередко в дело идут три «винтажа» подряд, включая, разумеется, и самый молодой, слегка недобродивший. Смесь эту помещают в бутылки из прочного стекла, после чего в них начинается вторичное брожение на манер шампанского (только бельгийцы в данном случае обходятся без добавления «тираж-

Пиво под названием «ламбик» ведет свою историю примерно с XIV столетия. Споры насчет происхождения этого наименования, кстати, не утихают до сих пор. Одна из самых правдоподобных версий связывает ламбик с аламбиком – аппаратом, с незапамятных времен используемым в Гаскони и Шаранте для перегонки вина. Есть смысл учитывать и топонимику: бельгийская деревенька Лембек славится своим пивом с давних пор.



ного) ликера). Минимальная «выдержка на осадке» (вкупе с карбонизацией пива) составляет год. Зато храниться такой напиток (он носит официальное название Bieuze – «гёзе», а в народе его зовут «брюссельским шампанским») может десятилетиями.

По одной из версий, гёзе – результат подделки. Когда французские войска оккупировали Бельгию в конце XVIII столетия, они отпраздновали это событие большим количеством шампанского. Пустые бутылки из-под ныне знаменитого игристого (а тогда почти неведомого местной публике) валялись по всему Брюсселю... И вот некий предприимчивый бельгийский пивовар догадался эти бутылки собрать, отмыть, наполнить своим пивом-ламбиком и добавить туда сахара. А потом – через некоторое время – продал соседям под видом новомодного шампанского (бельгийцы аннексию не одобрили, а вот завезен-

ное французами игристое приняли на ура). Прodelка эта неожиданно удалась, после чего пивовара-мошенника буквально завалили заказами, а со временем у него появились и подражатели... Сегодня гёзе делают примерно полтора десятка пивоваренных предприятий Европы.

Ягодный аромат

Ламбик в чистом виде, как уже было сказано выше, вещь на любителя. А потому пивовары искали (и находили) различные способы сделать напиток ближе к народу, чтобы побольше продать и, соответственно, заработать. Кто-то подслащивал его темным сахаром (благо недостатка в этом продукте в стране никогда не было; такое пиво называется Faro – «фаро»), кто-то придумывал истории поинтересней.

Однажды в сусло добавили некоторое количество спелой кислой вишни – и родился «крик» (Kriek – вишневый ламбик).

Сочетание вкусов оказалось в итоге очень уместным, и крики быстро обрели коммерческий успех. Нашлись пивовары, которые вместо целых вишен стали добавлять в бурлящее пиво вишневый сок и сахар, но истинные гурманы к такому упрощению относятся негативно – хоть и признают, что в итоге получается очень занятный дамский напиток. Вслед за вишней в сусло начали добавлять и другие фрукты и соки: малину (такой ламбик в Европе именуют «фрамбуаз»), виноград, землянику, черную смородину, персик... И тоже успешно.

В России ламбик и его производные распробовали относительно недавно – лет 10–15 назад. Тогда, на фоне «засилья» ирландских элей, это было для торговцев скорее экспериментом, чем бизнесом. Никто не знал, чего ждать от новинки, публика проникалась ими медленно и не повсеместно, но все же прониклась.



С точки зрения энogaстрономии, ламбики – довольно сложный продукт. Самый очевидный вариант – поискать пары с острыми и духовитыми сырами. Аутентичный камамбер тоже есть смысл попробовать. Что же касается вишневого крика, то здесь напрашивается сочетание с европейской классикой: утиной грудкой с ягодным соусом.



Сегодня в России в супермаркетах и пивных бутиках представлено несколько десятков наименований ламбиков, криков и гёзе по вполне приемлемым для импортных напитков ценам:

100

руб.

за 0,25 л доброго вишневого пива

и от

300

руб.

за 0,375 л отменного гёзе.

ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ, занятия йогой, правильное питание, режим дня – совокупность всего этого приводит к очищению организма от токсинов, нормализации не только физического, но и психологического состояния. Интенсивный характер реализации составляющих этого комплекса позволяет достаточно быстро – за несколько недель – вернуть человека в состояние гармонии с собой и окружающим миром. Да, это не «кремлевская» таблетка: занятия аюрведой требуют определенных усилий над собой, в том числе и духовных.



АЮРВЕДА? ДА!

ИНДИЙСКИЕ ПРАВИТЕЛИ – МАХАРАДЖИ – ГОТОВИЛИ ТЕЛО И ДУШУ К ВЕЧНОЙ ЖИЗНИ, ПРИБЕГАЯ К ПРАКТИКАМ ЙОГИ И АЮРВЕДЫ, ТАЙНЫ КОТОРЫХ ПЕРЕДАВАЛИСЬ ИЗ ПОКОЛЕНИЯ В ПОКОЛЕНИЕ. ТЕМ, У КОГО СЕГОДНЯ В РУКАХ ВЛАСТЬ И ДЕНЬГИ, ТОЖЕ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ ЗДОРОВЫМИ МНОГО ЛЕТ, НО, В ОТЛИЧИЕ ОТ ДРЕВНИХ ПРАВИТЕЛЕЙ, У НИХ НЕТ СТОЛЬКО ВРЕМЕНИ ЗАБОТИТЬСЯ О СЕБЕ. ГДЕ И КАК МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ПОРЦИЮ ЗДОРОВЬЯ БЫСТРО И МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНО?



Конечно, улучшить свое здоровье, пройдя через комплекс эффективных детокс-процедур, можно и в Петербурге. А можно, не выходя за рамки того же бюджета, побывать в Индии и получить настоящую терапию буквально из первых рук.

Родина науки о здоровье

По преданиям, родоначальником «науки о жизни» был Брахма, творец вселенной, а вот родина аюрведы вполне земного происхождения – индийский штат Керала. Он расположен на южном краю полуострова Индостан, у самого экватора. Керала – самый образованный и социально развитый штат страны.

В Керале расположено множество клиник и отелей, предлагающих аюрведический пакет. Это точка притяжения для тех, кто знает толк в науке о жизни – здесь можно встретить представителей самых разных стран и континентов: бразильцев и итальянцев, англичан и французов. Конечно, есть и русские, хотя нас там пока мало. Среди тех, кто поправляет здоровье, много бизнесменов, медийных персон и состоятельных людей. Отели и клиники предлагают разные программы оздоровления: в некоторых из них очень строгий режим дня и питания, а при заселении даже забирают все вещи и выдают несколько комплектов скромной и удобной одежды и обуви для занятий йогой и массажа.

Тем, кто приезжает за лечением, советуют выбирать клиники со своей территорией и выходом к морю. Представьте себе уединенные домики для проживания с гамаками, из которых удобно наблюдать закат. По дорожкам свободно ходят павлины, бегают обезьянки, клиника утопает в кокосовых рощах.

«Я пробовала заниматься своим здоровьем в разных странах, – рассказывает предпринимательница Алена, вернувшаяся на днях из Кералы. – Проходила курсы терапии в Китае, на Шри-Ланке. Но то, что

я получила здесь, не идет ни в какое сравнение. Здесь не отпускает впечатление, что ты оказался в раю: все вокруг улыбается, тебя окружает великолепная природа, сказочная еда... При этом специалисты дежурят круглые сутки, и ты понимаешь, что находишься в полной безопасности, можешь полностью погрузиться в себя, есть время понять и разобраться в своих проблемах. Для себя я решила, что раз в год буду обязательно сюда приезжать».

«Я много раз бывал в Керале, – делится впечатлениями другой наш собеседник, топ-менеджер сетевой компании Михаил. – Приезжал туда выжатый, как лимон, ежедневной работой. И всегда возвращался к жизни с зарядом здоровья и позитива. Здесь действительно учат заботиться о себе. Как пример, я очень много пил кофе на работе, жить без него не мог. В первый же раз мне пообещали, что я забуду эту привычку, когда вернусь. Вы не поверите, но так и произошло! И вот уже много лет мне кофе не нужно. А если вдруг возникает такое желание, значит, что пора мне в Кералу...»

Доша нараспашку

Аюрведические процедуры предлагают различные отели Индии, однако серьезные лечебные курсы лучше выбирать в специализированных клиниках: врачи-аюрведы проходят обучение в профессиональных колледжах более 5 лет. Первый же день начинается с консультации у специалиста: заполняются анкеты с вопросами о перенесенных и имеющихся заболеваниях, проводится диагностика организма. Одна из задач диагностического периода – определить ваш психотип и связанные с этим потребности организма. Состояние здоровья человека и его склонность к различным заболеваниям объясняются в аюрведе взаимодействием особых характеристик – дош. Их три: Вата, Питта и Капха. Определение доли каждой доши – это не только полноценная характе-

ристика самого человека, но и список рекомендаций по поведению, питанию и образу жизни.

После общения со специалистами (разумеется, через переводчика) вам назначат лечение, выпишут препараты для ежедневного приема и назначат процедуры, определив виды массажа и его составляющие. Также вам подберут рацион питания, включающий специальные настои из натуральных местных трав.

Существуют и определенные ограничения. Так, например, не рекомендуется длительное пребывание на солнце и в воде (считается, что как то, так и другое способно отнимать жизненную энергию).

Натуральное чудо

Как известно, многие наши болезни происходят от неправильного питания, поэтому один из постулатов аюрведы гласит: правильно приготовленная и вовремя принятая пища является источником силы, здоровья и долголетия. В меню – исключительно вегетарианская еда, включающая бобовые культуры, рис, различ-

ные овощи, фрукты и соки. Все продукты местные и сугубо натуральные. Утром в рацион входит максимум углеводов, днем – максимум белка, а вечером – все то же, но в тушено-вареном виде. «И ради чего “страдания”?» – подумают в первую очередь мужчины. Поверьте, результат того стоит!

В течение первых 5 дней происходит процесс очищения организма от шлаков. В отличие от систем «детокса», в аюрведе этот период не насильственный. После начального этапа большинство теряет до 4 кг за счет вывода токсинов, лишней жидкости и смены продуктов на менее калорийные. Впрочем, это не предел – следующие недели принесут такое же заметное похудение тем, кто имеет лишний вес. И это лишь приятный бонус!

Каждый день перед началом процедуры вы общаетесь с врачом на предмет своего самочувствия и пожеланий. День расписан буквально по минутам (световой день на экваторе длится 12 часов – с 6 утра до 6 вечера). Массажные процедуры занимают около 2 часов, для них

используются масла на основе местных трав и специй. Масло впитывается в кожу и работает еще час после процедуры, его не смывают, пока вы нежитесь в уютном халате. Аюрведический массаж повышает общий тонус и вместе с правильным питанием дает эффект похудения, улучшает состояние кожи. Массаж настолько комфортные, что многие буквально засыпают через 5 минут после начала процедуры. Говорят, возникает чувство, будто ты улетаешь в другой мир...

Между массажами – обязательные занятия йогой дважды в день, утром и вечером, для любого уровня подготовки. Плюс два занятия по медитации. Через неделю вы почувствуете себя иначе, потому что тело уже станет другим. А главное – изменится отношение к жизни. Уже после 2 недель начинается преобразование, через 3–4 недели – эффект просто потрясающий, как будто помолодел лет на 10. Впрочем, даже если есть всего неделя на оздоровление, этим тоже стоит воспользоваться.

АЮРВЕДА
дословно переводится как «наука о жизни», но прежде всего это наука о здоровье.



Когда меня спрашивают, какой отель я бы посоветовала для знакомства с аюрведой, всегда уверенно рекомендую Somatheeram Ayurvedic Beach Resort. Это один из первых индийских аюрведических отелей, уникальное сочетание медитации и йоги, процедур и релаксации, спокойного пляжного отдыха. Расположение отеля в экологически чистом уголке штата Керала, аутентичные комфортные керальские домики из натуральных материалов и редких пород дерева с уютными террасами на берегу Индийского океана – все это позволяет максимально сблизиться с природой и получить от нее заряд бодрости и жизненных сил. При этом важно понимать, что изюминка и популярность этого отеля не в расположении или декоре – в течение многих лет Somatheeram Resort неизменно присуждаются международные награды как лучшему аюрведическому центру Кералы и Индии. Это именно аюрведический центр, где работают лучшие терапевты, сюда едут в первую очередь за качественным лечением.

Ирина ЛЕБЕДЕВА, генеральный директор компании «Метеорс Трэвел»



сертификаты качества



www.somatheeram.in

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

МЕТЕОРС ТРЭВЕЛ • тел. (812)240 47 05 • www.meteors.ru

РЕКЛАМА

ПОМОГАЕМ НАШИМ СТАРИКАМ!

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

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

Диане Николаевне ШЛЫКОВОЙ переданы последние семь упаковок дорогостоящего препарата «Форстео» для курсового лечения тяжелого прогрессирующего остеопороза.

Татьяне Николаевне НИКОЛАЕВОЙ и **Вере Федоровне ПАВЛОВОЙ** переданы комплекты современных многоканальных цифровых слуховых аппаратов.

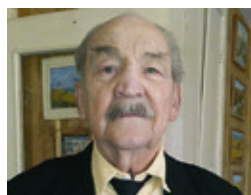
Антонине Ивановне КОНОВАЛОВОЙ передан годовой запас жизненно необходимых препаратов для лечения тяжелых хронических заболеваний.

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

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

- АО «АЛАДУШКИН Групп»
- Благотворительный фонд «БлагоДаря»
- Международный благотворительный фонд «Константиновский»
- ООО «Спасибо!»
- ООО «ЭЛКО Технологии СПб»
- ООО «ЦВС»
- ООО «Энергия Плюс»
- ООО «Союз Эксперт»
- ООО «ГЕРМЕС»
- ООО «МИРАЖ»
- ООО «Такие пироги»
- ООО «Хорошая история»
- Индивидуальных предпринимателей **Седу Султановну Хангириеву** и **Гульназ Ринатовну Леонтьеву**

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



ИВАНОВ
Алексей Алексеевич,
91 год.
Нужна помощь:
лекарственные препараты для лечения сердечно-сосудистых заболеваний.

Стоимость: **103 000 руб.**

В свой 91 год Алексей Алексеевич мыслит абсолютно здраво. Подростком он почти всю войну отработал на заводе в тылу. В 17 лет откликнулся на призыв Папанина и отправился на Северный флот, став участником Полярных конвоев, охранявших ленд-лизовские рейсы. Когда мирная жизнь возобновилась, вернулся на гражданский флот. На пенсии поступил в мастерские Балтийского морского пароходства. После длительной болезни и ухода супруги он чувствует себя подавленным. Большая часть пенсии уходит на оплату сиделки и средств по уходу. Дочери, тоже давно уже пенсионерки, не могут быть с отцом постоянно, поэтому помогают по мере возможности с продуктами и уходом. Сейчас Алексею Алексеевичу необходимо пройти курс лечения серьезных сердечно-сосудистых заболеваний. К сожалению, большая часть нужных лекарств не входит в число льготных.



ГРАЧЕВА
Анна Николаевна,
70 лет.
Нужна помощь:
портативный кислородный концентратор.

Стоимость: **259 000 руб.**

В свои 70 лет Анна Николаевна больше всего мечтает о независимости. Сейчас без посторонней помощи она даже не может выйти из дома. Все дело в хронической обструктивной болезни легких. В Ленинград она приехала из Луги. Пришлось одновременно учиться в техникуме и работать. Потом была учеба в вузе и параллельно – работа в конструкторском бюро. Пенсия у ветерана труда и почетного донора Советского Союза крошечная – около 13 тысяч рублей. Анне Николаевне необходима постоянная кислородная терапия. Дома помогает стационарный кислородный концентратор, полученный за счет бюджетных средств. Однако он полностью приковывает человека к дому. Это допотопное устройство такое громоздкое, что без помощи мужа Анна Николаевна даже поднять его не в силах. Проблему может решить портативный кислородный концентратор, который прост в эксплуатации, выглядит как небольшой рюкзачок и позволяет сохранять самостоятельность даже самому слабому пациенту. К сожалению, это замечательное устройство государством не оплачивается.

БИЗНЕС ДНЕВНИК

петербургское деловое обозрение

Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Северо-Западному федеральному округу. Свидетельство ПИ № ТУ78-01454 выдано 13 ноября 2013 г.
www.businessdnevnik.ru

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

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

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

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

Отпечатано в ООО «Типографский комплекс «Девиз»: 195027, СПб, ул. Якорная, д. 10, лит. А, пом. 44. Заказ № ТД-4801
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 31.08. 2018

МЕСТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

- ➔ В Смольном;
- ➔ В органах исполнительной власти Санкт-Петербурга:
 - в комитетах правительства СПб,
 - в администрациях районов СПб;
- ➔ В ЗакС Санкт-Петербурга;
- ➔ В бизнес-центрах и офисах предприятий;
- ➔ В поездах «Сапсан»;
- ➔ В аэропорту Пулково: бизнес-авиация;
- ➔ В Едином центре предпринимательства (Полустровский пр., 61);
- ➔ В отелях Северной столицы;
- ➔ В конгрессно-выставочном центре «Экспофорум»;
- ➔ В выставочном центре «Ленэкспо»;
- ➔ В ресторанах, медицинских центрах, VIP-такси.

• НАС ЧИТАЕТ ВЛАСТЬ

• НАС ЧИТАЕТ БИЗНЕС

• НАС ЧИТАЕТ ГОРОД

BILLBOARD POST

408-88-00

РЕКЛАМА НА БИЛБОРДАХ

РЕКЛАМА

СЕГМЕНТ

Производитель плёнки и листов
из полипропилена

ОСНОВА ЛЮБОЙ УПАКОВКИ

Предлагаем вам неориентированную полипропиленовую плёнку собственного производства.

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



Дополнительные параметры:

Рукавный экструдер

25-70 мкм

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

Плоскощелевой экструдер

100-1000 мкм

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