

# БИЗНЕС ДНЕВНИК

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

АПРЕЛЬ 2019 | № 46 |

 ИНТЕРПРЕСС

16<sup>+</sup>

КУДА  
СМОТРЯТ  
В СМОЛЬНОМ

|→| стр. 6

ЧТО  
ВЫГОДНО  
САЖАТЬ?

|→| стр. 14

КАК  
СДЕЛАТЬ  
КАССУ  
НА ОПЕРЕ?

|→| стр. 28



## БЕЗ КУПЮР

ЧЕСТНО О СИТУАЦИИ  
С ДЕНЬГАМИ

|→| стр. 16



\* РЕКЛАМА

 **Russ Outdoor**

ЭКСПЕРТ ВИЗУАЛЬНЫХ  
КОММУНИКАЦИЙ

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

ООО «ОММ»

# СОДЕРЖАНИЕ:

<b>СОБЫТИЕ</b>	<b>НОУ-ХАУ ДЛЯ СТАРТАПА</b> <i>Что обсуждали на Партнерiate малого и среднего бизнеса.</i>	<b>4</b>
<b>КАДРЫ</b>	<b>ВТОРОЙ СРОК ДЛЯ БИЗНЕС-ОМБУДСМЕНА</b> <i>Александр Абросимов снова защищает права предпринимателей.</i>	<b>5</b>
<b>ИНТЕРВЬЮ</b>	<b>«ИНЖИНИРИНГ ДОЛЖЕН СТАТЬ ЛИЦОМ ПЕТЕРБУРГА»</b> <i>Как будут взаимодействовать власти города с предпринимательским сообществом, рассказал вице-губернатор Евгений Елин.</i>	<b>6</b>
<b>ПЕРСОНА</b>	<b>КИО НЕ ДО ФОКУСОВ</b> <i>Председатель Комитета имущественных отношений Валерий Калугин пообещал бизнесменам решить наболевшие вопросы.</i>	<b>8</b>
<b>БИЗНЕС</b>	<b>ЗЕМНОЕ ПРИТЯЖЕНИЕ</b> <i>Кто и как зарабатывает на стремлении горожан вырваться из каменных джунглей.</i>	<b>10</b>
<b>ЗРЕЛЫЙ БИЗНЕС</b>	<b>ХИМИЯ И ЖИЗНЬ</b> <i>Предприниматель Александр Грачев с супругой рассказали, как они создавали свое дело.</i>	<b>13</b>
<b>РЫНКИ</b>	<b>РАСТУЩАЯ ПРИБЫЛЬ</b> <i>Рынок посадочного материала демонстрирует уверенный подъем.</i>	<b>14</b>
<b>ФИНАНСЫ</b>	<b>ЧТО ВРЕМЯ ДЕЛАЕТ С ДЕНЬГАМИ</b> <i>Первые бумажные деньги появились в России 250 лет назад и с тех пор не раз меняли свой внешний вид и номинал.</i>	<b>16</b>
<b>ФИНАНСЫ</b>	<b>БЕЗОТВЕТСТВЕННОЕ ХРАНЕНИЕ ИЛИ ФЕНОМЕН КЗША</b> <i>С тех пор как появились первые деньги, возникла проблема их безопасного хранения.</i>	<b>19</b>
<b>БИЗНЕС</b>	<b>БИЗНЕС-ЛЕДИ ИЗ INSTAGRAM</b> <i>Почему предпринимателям стоит включать сетевую активность.</i>	<b>22</b>
<b>ЗАКОНОПРОЕКТ</b>	<b>ХОСТЕЛ: КАЗНИТЬ НЕЛЬЗЯ ПОМИЛОВАТЬ</b> <i>В Госдуме хотят закрыть размещенные в жилых домах гостиницы.</i>	<b>24</b>
<b>ФАСТФУД</b>	<b>ПОЛУКРУГ ВОЗМОЖНОСТЕЙ</b> <i>Чебуреки уверенно сохраняют позиции в меню кафе и ресторанов.</i>	<b>26</b>
<b>ТЕАТР</b>	<b>ТЕАТРАЛЬНЫЙ КАЛЬКУЛЯТОР</b> <i>Без государственной поддержки российскому театру не выжить.</i>	<b>28</b>
<b>ЭПОХА</b>	<b>ЛОВУШКА ДЛЯ СТАЛЬНОГО КОРОЛЯ</b> <i>Впервые об опытах Павла Матвеевича Обухова в Петербурге узнали вскоре после Крымской войны.</i>	<b>30</b>
<b>НАПИТКИ</b>	<b>ЛЕКАРСТВО ПРОТИВ СТРАХА</b> <i>Первые крепкие напитки на Европейском континенте создавались как лекарства.</i>	<b>32</b>
<b>СОЦИУМ</b>	<b>ПОМОЖЕМ НАШИМ СТАРИКАМ!</b> <i>Давайте вместе с фондом «Жить долго и счастливо» поддерживать пожилых людей.</i>	<b>34</b>

## афиша событий

2–4.04

### IPHEB RUSSIA

Крупнейшая в России международная выставка фармацевтических ингредиентов производства и дистрибуции лекарственных средств. Важная часть мероприятия – общение с представителями индустрии из 54 стран мира.

➔ ЭКСПОФОРУМ. ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

5.04

### «10 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В ЭЛЕКТРОННОМ АУКЦИОНЕ»

На семинаре будет проведен анализ типичных ошибок, совершаемых при подготовке заявки на электронный аукцион, которые приводят к отказу аукционной комиссии. Также на мероприятии рассмотрят способы избежать потерь.

➔ ЦРПП. ПОЛЮСТРОВСКИЙ ПР., 61

9–10.04

### V МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРКТИЧЕСКИЙ ФОРУМ «АРКТИКА – ТЕРРИТОРИЯ ДИАЛОГА»

Одна из ключевых площадок для обсуждения проблем и перспектив Арктического региона на мировом уровне. Главная тема предстоящего форума – «Арктика. Океан возможностей». В основе деловой программы – три трека: «Прибрежные территории», «Открытый океан» и «Устойчивое развитие».

➔ ЭКСПОФОРУМ. ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

10.04

### «ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ: ЦЕЛИ, ИНСТРУМЕНТЫ, РЕАЛИЗАЦИЯ»

Семинар ориентирован на владельцев бизнеса и генеральных директоров. Он будет полезен как начинающим предпринимателям, задумавшимся о внедрении системы финансового управления, так и опытным бизнес-практикам.

➔ ЦРПП. ПОЛЮСТРОВСКИЙ ПР., 61

17–19.04

### INTERFOOD ST. PETERSBURG

Выставка продуктов питания и напитков – эффективная бизнес-площадка для прямого контакта производителей и поставщиков с представителями предприятий оптовой торговли, независимой и сетевой розничной торговли, а также предприятий общественного питания Северо-Запада.

18–20.04

### «ИНТЕРСТРОЙЭКСПО»

Крупнейшая на Северо-Западе России международная выставка строительных и отделочных материалов. Мероприятие является эффективным инструментом для увеличения объемов продаж, привлечения новых торговых партнеров и прямого контакта с представителями строительных компаний.

24–26.04

### «ИНДУСТРИЯ МОДЫ»

Международная выставка легкой и текстильной промышленности – значимое событие для представителей модного бизнеса Северо-Запада. В ней принимают участие около 300 специалистов по легкой и текстильной промышленности из России и зарубежных стран. Мероприятие проходит в формате B2B.

➔ ЭКСПОФОРУМ. ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1



# НОУ-ХАУ ДЛЯ СТАРТАПА

XIII ПАРТНЕРИАТ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА СОБРАЛ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ИЗ ПЕТЕРБУРГА И РЕГИОНОВ, ЧТОБЫ НА ЕДИНОЙ ПЛОЩАДКЕ ОБСУДИТЬ НЕ ТОЛЬКО УСПЕХИ И ДОСТИЖЕНИЯ, НО И ПРОБЛЕМАТИКУ ЭТОЙ СФЕРЫ БИЗНЕСА.

ИНТЕРПРЕСС / ИГОРЬ ФЕДОРОВ

**В ЭТОМ ГОДУ** на мероприятие съехалось более 2 000 участников. Событие привлекло внимание не только предпринимателей и топ-менеджеров крупных предприятий, но и представителей власти, учебных заведений, отраслевых фондов и общественных организаций.

Современный бизнес – это высокотехнологичные разработки, подтвердили участники программы Startup Village. На специальной площадке для презентаций изобретатели и бизнесмены продемонстрировали свои проекты: зарядные станции для электротранспорта, умный стетоскоп с функцией диагностики дыхания, видеозендоскопы для промышленных предприятий, автоматизированные роботизированные многофункциональные установки и многое другое.

В этом году Партнериат как никогда пестрел высокотехнологичными разработками. Подавляющее большинство вы-

ступающих акцентировало внимание на технической стороне вопроса, что позволяло судить о высокой степени научной проработанности продукта. Намного реже речь заходила о финансовых планах и успешно стартовавших проектах.

Исключением стал предприниматель Александр Ставицкий из компании Fresh Garden. По его словам, несколько лет назад он инвестировал несколько миллионов руб. в организацию вертикальных теплиц по выращиванию различных травянистых культур для питания. Изначально площадь теплиц составляла 100 кв. метров, однако вскоре превысила 600 квадратов, и проект потребовалось расширять. Сейчас продукцию предприятия можно найти в одной из городских сетей продовольственных магазинов.

«К сожалению, производимых объемов недостаточно, чтобы попасть на полки других ритейлеров», – говорит Алек-

**В течение трех дней делегаты из 35 российских регионов и 14 зарубежных стран участвовали в деловой программе.**

**В ходе мероприятия состоялось более**

# 1 100

**ВСТРЕЧ,**

**из них почти 600 прошли в рамках «Биржи деловых контактов».**

сандр Ставицкий. Однако добавляет, что это дело времени, так как за несколько лет он сумел увеличить свой бизнес в несколько раз.

Другой участник мероприятия, генеральный директор компании «Интердисп» Александр Большаков, презентовал стереодисплей для визуального отображения информации, позволяющий создавать у зрителя впечатление реального объема демонстрируемых объектов. Показанное устройство воспроизводит образы в углах обзора от 40 до 72 градусов без использования вспомогательных приспособлений (например, 3D-очков).

А вот лучшим жюри конкурса признало выступление ассистента кафедры «Компьютерные системы и программные технологии» Политехнического университета Александра Федотова, который представил роботизированную биологическую защиту для индустриальных теплиц.

## ВТОРОЙ СРОК ДЛЯ БИЗНЕС-ОМБУДСМЕНА

ДЕПУТАТЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ ПЕТЕРБУРГА СНОВА ПРОГОЛОСОВАЛИ ЗА НАЗНАЧЕНИЕ АЛЕКСАНДРА АБРОСИМОВА УПОЛНОМОЧЕННЫМ ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.

 \_OMBUDSMANBIZ.SPB.RU /  \_НИКОЛАЙ КОРОТКОВ

**КАНДИДАТУРУ** на рассмотрение петербургским депутатам представил врио губернатора Санкт-Петербурга Александр Беглов. Предложение поддержало большинство народных избранников: за утверждение Александра Абросимова проголосовал 41 депутат. Бизнес-омбудсмен поблагодарил их за оказанное доверие и выразил надежду, что его инициативы в дальнейшем тоже будут поддерживаться парламентом Санкт-Петербурга. Напомним, что

свой пост он занимает с марта 2014 года.

Отвечая на вопросы «БД», Александр Абросимов рассказал о направлениях своей работы в следующей «пятилетке».

– В первую очередь считаю необходимым нормативное закрепление обязанности для компаний-монополистов не повышать цены на свои услуги для предприятий, выполняющих государственный оборонный заказ, выше индекса-дефлятора и показателей, установленных федераль-

ными органами исполнительной власти. В этой связи важно поддержать предложения бизнеса, в том числе путем инициирования внесения соответствующих положений в законопроект «Об основах государственного регулирования цен (тарифов)», разработанный ФАС России.

Будем продолжать работу и по поддержке предпринимателей малого бизнеса в сфере потребительского рынка, в том числе и путем внесения изменений в Закон о торговле, – сообщил бизнес-омбудсмен.

Одним из первых шагов переизбранного Уполномоченного стало подписание соглашения о взаимодействии с руководителем Главного следственного управления СК России по Петербургу Александром Клаусом. В частности, была достигнута договоренность о согласованной политике при решении задач защиты прав и законных интересов предпринимателей, при практическом взаимодействии в рамках компетенций, а также при рассмотрении вопросов совершенствования законодательства.



*Предстоит большая работа по улучшению предпринимательского и инвестиционного климата в нашем городе. В прошлом году завершён процесс формирования нормативно-правовой основы для стимулирования развития в Петербурге инновационно-промышленных парков и технопарков на базе крупных предприятий. Осталось доработать систему мер поддержки резидентов и управляющих компаний, чтобы на практике запустить данный механизм».*

Александр АБРОСИМОВ, Уполномоченный по защите прав предпринимателей

# «ИНЖИНИРИНГ ДОЛЖЕН СТАТЬ ЛИЦОМ ПЕТЕРБУРГА»

ИНТЕРПРЕСС / НИКОЛАЙ КОРОТКОВ



В ЯНВАРЕ **ЕВГЕНИЙ ЕЛИН** ВОЗГЛАВИЛ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЛОК СМОЛЬНОГО В СТАТУСЕ ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОРА. О ТОМ, КАК БУДУТ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ ВЛАСТИ ГОРОДА С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ СООБЩЕСТВОМ, ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ «БД».

**БД:** В марте прошел XIII Санкт-Петербургский Партнериат малого и среднего бизнеса. Какие приоритеты развития городской экономики обсудились на нем?

**ЕЕ:** Одна из главных причин, тормозящих развитие города, – низкий темп роста регионального валового продукта. Для того, чтобы регион динамично развивался, нужен рост 6%, а не 2%, что мы имеем на сегодняшний день. Для этого экономике требуются новые драйверы, а петербургские предприятия, конечно же, должны быть более широко представлены на международных рынках.

Мы находимся в состоянии жесткой конкуренции за инвестиции с другими регионами, и стоит четко понимать свои конкурентные преимущества, то, что мы можем предложить рынку. В первую очередь, пусть, может, звучит и банально, но это, конечно, кадры. У нас сильна высшая школа, мы можем значительно продвигаться в развитии среднего специального образования. А это уже серьезная база для прихода инвестиций. Инжиниринг должен стать лицом Петербурга по целому ряду отраслей.

У нас есть отрасли, которые за последнее время созданы, что называется, с нуля, как, например, фармацевтика. Но для ее поддержки необходимо делать следующие шаги в сторону развития науки о здоровье в целом. При этом для традиционных отраслей функция власти остается прежней: оказывать поддержку бизнесу для продвижения на рынке, помогать сокращать издержки.

**БД:** Достаточно ли городских программ и иных финансовых инструментов поддержки развития предпринимательства? Все ли они эффективны?

**ЕЕ:** Программы есть, и они действуют. В этом году на поддержку предпринимательства из го-

родского бюджета будет направлено 101,5 млн руб. Петербург субсидирует затраты малому и среднему бизнесу, который работает в социальной сфере: занимается организацией дневных групп для дошкольников, выставочно-ярмарочной деятельностью, ремесленничеством и народными художественными промыслами. Город направляет субсидии на проведение предпринимателями сертификации продукции, а производителям товаров легкой промышленности возмещается часть затрат по арендным платежам. В этом году мы продолжим реализовывать специальные программы по поддержке экспортно ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса и вовлечению молодежи в предпринимательскую деятельность: почти тысяча молодых людей смогут пройти обучение и посетить мастер-классы.

Кроме того, практика показала, что эффективным инструментом поддержки предпринимательства стал Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса.

Сегодня в Петербурге более 371,5 тысячи субъектов малого и среднего бизнеса. Только за минувший год их число увеличилось на 9 тысяч, что в целом подтверждает положительную динамику. И мы должны идти дальше, чтобы обеспечить более высокие темпы экономического роста.

**БД:** За счет чего Вы планируете улучшать бизнес-климат в сфере малого и среднего предпринимательства?

**ЕЕ:** Как известно, Петербург активно включился в реализацию национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Мы рассчитываем, что в этом году число занятых в этой сфере экономики должно увеличиться на 120 тысяч человек. Также в этом году планируется создание Центра поддержки экспорта и центра «Мой бизнес». На их организацию на условиях софинансирования из федерального бюджета будет выделено 128 млн руб. и еще 10 млн – на популяризацию предпринимательства. Из городского бюджета планируется направить на эти цели 145 млн руб.

**БД:** Как Вы видите выстраивание обратной связи с предпринимателями?

**ЕЕ:** Есть площадка Единого центра предпринимательства, на ней можно развивать различные форматы работы. Она хорошо зарекомендовала себя: семинары, круглые столы, тре-

нинги и консультации весьма востребованы. Кроме того, будем активнее внедрять различные онлайн сервисы. Например, в прошлом году на Едином портале малого бизнеса стало возможным проверять потенциальных партнеров/контрагентов, предпринимателям предоставлен бесплатный доступ к услугам по формированию и сдаче бухгалтерской отчетности для ИП и ООО, зарегистрированных менее года. А теперь получить ответ на вопрос о мерах государственной поддержки предпринимательства можно и через приложение WhatsApp. Это удобно и оперативно, необходимо дальше развивать подобные сервисы.

**БД:** Главными проблемами остаются арендные ставки, возможность выкупа помещений, тарифы монополистов. За счет чего можно улучшить условия для стабильной работы бизнеса?

**ЕЕ:** Предпринимателям важно вовремя получать необходимую информацию, для чего на сайте Комитета имущественных отношений (КИО) создан специальный раздел с ответами на наиболее актуальные вопросы (<http://www.commim.spb.ru/voprosy-i-otvety> – Прим. ред.). Но, главное, мы сейчас выстраиваем постоянные коммуникации с бизнесом. И каждую неделю профильные комитеты проводят встречи с предпринимательским сообществом, а на основе полученной информации принимаются управленческие решения.

Кроме того, мы перестраиваем внутренние технологические процессы в комитетах и в подведомственных организациях. Например, работа КИО вызывала множество нареканий, и мы начали восстанавливать территориальный и отраслевой принципы работы, при которых каждое подразделение отвечает за конкретные задачи. Результатом этой перестройки будет разработка сквозных регламентов и программных продуктов, единая отчетность, а также организация надлежащего контроля. Технологические изменения уже дали первые результаты: так, КИО упростил процедуры по шести основным государственным услугам, снизил в два раза размер пени за просрочку арендной платы. Кроме того, на площадке Невской Ратуши проводятся ежедневные консультации сотрудниками КИО и учреждения «Имущество Санкт-Петербурга» по всем вопросам исполнения договоров в отношении городской недвижимости. Согласовать место размещения нестационарных торговых объектов теперь можно онлайн в течение недели, а действующие договоры – продлить без комиссии.

В 2018 году Фондом содействия кредитованию заключено 357 договоров поручительства на общую сумму

3,8

МЛРД РУБ.,

что позволило субъектам МСП привлечь кредиты в коммерческих банках при отсутствии залогового обеспечения в полном объеме на общую сумму более 8,7 млрд руб.

По программе микрофинансирования за 2018 год Фондом содействия кредитованию предоставлено 89 микрозаймов по льготным процентным ставкам на общую сумму

184,95

МЛН РУБ.

*Сейчас наша ключевая задача – перезапустить все рабочие процессы, вернуть доверие горожан и предпринимателей, создать условия, при которых бизнес развивается и получает полные ответы на волнующие его вопросы».*

С 2007 года Фондом содействия кредитованию субъектам МСП было предоставлено 947 микрозаймов на общую сумму более 897,4 млн руб. и выдано 4 232 поручительства на общую сумму более 23,3 млрд руб., что позволило привлечь более 56,5 млрд руб. кредитных ресурсов в сферу малого и среднего бизнеса.

Размер поручительства за одного заемщика увеличен до

100

МЛН РУБ.

Партнерами Фонда содействия кредитованию являются

47

БАНКОВ.



В СОСТАВЕ ЦЕНТРА «МОЙ БИЗНЕС» БУДУТ РАБОТАТЬ:

- Центр поддержки предпринимательства
- Центр инновационной социальной сферы
- Центр народных художественных промыслов
- Региональный центр инжиниринга
- Центр кластерного развития
- Центр сертификации, стандартизации и испытаний
- Центр молодежного инновационного творчества

# КИО НЕ ДО ФОКУСОВ

НА ВСТРЕЧЕ В ДОМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ (КИО) АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА ПООБЕЩАЛ БИЗНЕСМЕНАМ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ НАБОЛЕВШИХ ВОПРОСОВ.

ИНТЕРПРЕСС / КРИСТИНА РУДИЧ



**ВАЛЕРИЙ КАЛУГИН**  
назначен главой  
Комитета имуще-  
ственных отношений  
Санкт-Петербурга  
в январе 2019 года.

Ранее, с декабря 2008  
по апрель 2015 года,  
возглавлял Комитет  
по земельным ресур-  
сам и землеустрой-  
ству, в котором  
трудился на различ-  
ных должностях  
с 1994 года.

**В ХОДЕ ВСТРЕЧИ** Валерий Калугин рассказал, что работа по вовлечению в оборот нежилого фонда и земельных участков, принадлежащих государству, ведется активно и за последние месяцы позволила увеличить количество объектов в четыре раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Он подчеркнул, что комитет приводит в соответствие и корректирует действующие регламенты административного характера, переводит в электронный формат услуги КИО. Приоритетным направлением в этой области глава ведомства считает совершенствование порядка оказания услуг и сокращение сроков их предоставления.

## Хорошие новости для предпринимателей

Бизнес сегодня беспокоит закрытость КИО, волокита с оформлением договоров, высокие штрафы за просрочку арендной платы. Это не раз отмечали предприниматели на различных площадках для обсуждения проблем. Жаловался бизнес и на то, что со стороны госоргана нет движений навстречу идеям, которые предлагают молодые предприниматели, в том числе из бизнес-инкубатора Петербурга.

Омбудсмен Александр Абросимов начал с вопроса о заключении и продлении договоров на размещение стационарных торговых объектов, пояснив, что предприниматели сталкиваются с препятствиями, когда хотят заключить или продлить договор аренды земельных участков и помещений. Это, в свою очередь, отбивает желание расширять свое дело, тормозит развитие бизнеса в городе.

Валерий Калугин отметил, что подготовлены изменения в регламенты по предварительным согласованиям предоставления земельных участков в аренду по результатам торгов и без таковых, по утверждениям схем расположения участка, по порядку приватизации объектов нежилого фонда, по предоставлению в целевое пользование объектов государственного имущества. Эта работа проводится для того, чтобы облегчить предпринимателям взаимодействие с комитетом, сделать процедуру наиболее прозрачной, сократить сроки согласований при заключении и пролонгации договоров.

Отвечая на дополнительные вопросы предпринимателей, председатель КИО пообещал присутствующим, что подобные встречи с бизнес-сообществом города станут проводиться на регулярной основе. Также в будущем планируется рассмотреть новые форматы встреч и эффективного обсуждения актуальных вопросов.

В свою очередь, Валерий Калугин обратил внимание собравшихся на меры по поддержке предпринимателей, уже принятые КИО. Среди них, напомнил он, снижение размера пени за просрочку арендной платы в два раза по договорам аренды земельных участков, объектов нежилого фонда и по размещению нестационарных торговых объектов (НТО). Кроме

Результатом проделанной за последние месяцы работы стал существенный рост количества заключаемых договоров в отношении объектов нежилого фонда и земельных участков: их было в четыре раза больше, чем за аналогичный период прошлого года.

В связи с этим общая сумма доходов от использования и реализации городского имущества на сегодня составила

**3,4**  
млрд руб.

того, наконец отменен вызывавший много критики у предпринимателей запрет на субаренду. При этом договоры, которые заключались прежде на неопределенном сроке аренды, сегодня получают целевое продление. В целях устранения волокиты отменено комиссионное продление договоров в отношении нестационарных торговых объектов.

Все эти беспрецедентные меры по поддержке малого бизнеса были приняты городскими властями по результатам проведения XVI Форума субъектов малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга, отметил Валерий Калугин. Разработка и принятие административных нормативных актов прошли в сжатые сроки. Это позволит предпринимателям уже в этом году привести все расчеты с Комитетом имущественных отношений в порядок и впоследствии рассчитывать на более лояльный подход со стороны госоргана.

### Схему «зачистят»

Отдельным предметом обсуждения стала работа ресурсов городской схемы размещения НТО и региональной геоинформационной системы. В ходе встречи представители бизнеса указали председателю КИО на часто встречающуюся там недостоверную информацию о расположении земельных участков и объектов недвижимости. «Это создает трудности предпринимателям при выборе свободных участков. Бизнес часто сталкивается с тем, что выбранный участок, который числится свободным, уже занят другим предпринимателем либо находится в границах другого участка», – заявил президент Санкт-Петербургского союза предпринимателей Роман Пастухов.

В ответ Валерий Калугин заверил присутствующих, что схему размещения уже в ближайшее время подкорректируют, изымут из базы все «незаконные» земельные



ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПЕТЕРБУРГА НЕСУТ УБЫТКИ ИЗ-ЗА НЕВОЗМОЖНОСТИ ПРОДЛИТЬ ДОГОВОР АРЕНДЫ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА. КОМИТЕТ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ ОБЕЩАЕТ ИЗМЕНИТЬ СЛОЖИВШУЮСЯ СИТУАЦИЮ.

участки и разместят актуальные данные о новых. Цель – выявить и исключить заведомо «отказные» участки, которые только вводят предпринимателей в заблуждение: совершить сделки по ним невозможно в силу изменившегося законодательства либо некорректных сведений. Председатель комитета напомнил, что включение НТО в схему стартовало еще в 2013 году, и сегодня в базе данных имеются сведения о 8 844 местах размещения. 5 523 из них находятся в распоряжении предпринимателей по договорам аренды земельных участков либо по договорам размещения НТО, а остальные свободны и ждут потенциальных арендаторов.

Для того, чтобы отказов предпринимателям в предоставлении мест под НТО стало значительно меньше, Валерий Калугин пообещал, что в максимально короткие

сроки будет проведена актуализация ресурсов. Она будет выполнена в электронном формате в РГИС с помощью недавно встроенных новых опций системы.

Подводя итоги встречи, председатель КИО заявил, что главным направлением деятельности его подразделения станет «оживление» отношений с бизнес-сообществом, улучшение работы с общественностью, восстановление полноценного и актуального учета имущества, а также открытие дополнительных территориальных подразделений комитета.

Валерий Калугин призвал бизнесменов активно участвовать в следующих встречах и вносить свои предложения о формате их проведения. «Такие мероприятия помогают улучшать бизнес-климат Петербурга», – подытожил он.



*Действующая в СПб региональная геоинформационная система является одной из лучших в стране, и можно только поаплодировать усилиям властей по ее поддержанию и улучшению. В то же время практика показала, что ни власти, ни бизнес-сообщество еще не готовы к полностью электронному взаимодействию. Многие вопросы эффективнее решать в диалоге, поэтому решение о воссоздании территориальных подразделений и озвученный курс на регулярные встречи с бизнесом следует поприветствовать. В целом озвученные КИО направления деятельности являются актуальными и целесообразными, хочется пожелать, чтобы они были реализованы».*

Алексей ФЕДОРОВ, руководитель отдела рынков капитала и инвестиций в недвижимость компании Maris



**Екатерина  
НЕМЧЕНКО**

ДИРЕКТОР  
ДЕПАРТАМЕНТА  
ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
KNIGHT FRANK ST  
PETERSBURG:

«После нескольких лет затишья и явной концентрации внимания на городе в 2018 году наблюдалась стабильная активность всех участников загородного рынка: девелоперы стартовали с новыми проектами, покупатели совершали свой выбор.

К традиционному интересу к Курортному району и живописным лесам и озерам Карельского перешейка добавился устойчивый спрос на поселки, формирующиеся в непосредственной близости от города, рядом со спортивно-развлекательной инфраструктурой.

Сохранить заданный тренд активности в этом сегменте рынка помогут чуткость девелоперов к ожиданиям покупателей и ипотечные программы банков для покупки загородной недвижимости. А опытный брокер с глубокой экспертизой рынка поможет сделать правильный выбор».

# ЗЕМНОЕ ПРИТЯЖЕНИЕ

## КТО И КАК ЗАРАБАТЫВАЕТ НА СТРЕМЛЕНИИ ГОРОЖАН ВЫРВАТЬСЯ ИЗ КАМЕННЫХ ДЖУНГЛЕЙ

ИНТЕРПРЕСС / ФЕДОР РЕЗКИН



НАЧАЛО ВЕСНЫ – ВРЕМЯ, КОГДА АКТИВИЗИРУЮТСЯ ВЛАДЕЛЬЦЫ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ НА ЛЕТНИЙ СЕЗОН.

### Кто куда

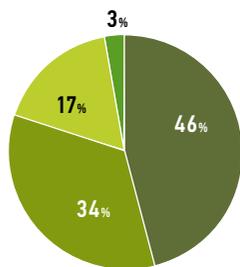
Статистика рынка аренды дачных участков – дело неблагодарное, поскольку официально ее давно уже никто не ведет. Риелторы утверждают, что им интереснее продавать загородные дома и коттеджи, чем заниматься их сдачей в аренду. Напомним, что стандартным вознаграждением для агента за помощь при сдаче недвижимости является стоимость одного месяца. «Слишком много хлопот, да и клиент стал хитрый, все норовит сэкономить на комиссионных. Совсем иное де-

ло, когда оформляется покупка: тут агент всегда получает свой процент», – рассказал один из экспертов.

Специалисты отмечают чрезмерно большое предложение любой загородной недвижимости на рынке, из-за которого цены на аренду и продажу надолго замерли на одном уровне. При этом, как показывает практика, стоимость объектов, продающихся (сдающихся в аренду) через агентство и напрямую владельцем, может различаться в разы.

По просьбе «БД» специалисты сервиса объявлений AVITO изучили статистику и пришли к выводу, что за год предложение недвижимости в целом выросло на

**10%**



■ Коттедж ■ Дом ■ Дача ■ Таунхаус

Спрос на загородную недвижимость весной 2019 г.

Дешевле всего снять дачу, это обойдется в среднем в

**33 842**

РУБ.,

а дороже – таунхаус:

**75 277**

РУБ.

Мнение

**Вита БЛАНК**  
ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «ОБРАЗ ЖИЗНИ»:



«Не все готовы приобрести коттедж, ведь за состоянием дома нужно постоянно следить, много сил и времени уделять поддержанию его в порядке и уходу за приусадебным участком, в то время как апартаменты в доме, обслуживаемом профессиональной управляющей компанией, – прекрасная альтернатива, позволяющая с комфортом и без лишних забот отдыхать за городом.»

Ограниченный спрос на загородном рынке будет тяготеть к выверенным проектам, находящимся в высокой стадии строительной готовности, обеспечивающим городской уровень комфорта.

Дополнительным преимуществом будут пользоваться качественные проекты с уникальной составляющей, будь то берег Финского залива или локации вблизи развитой спортивно-развлекательной инфраструктуры. Ведь покупатели рассматривают их в том числе с точки зрения ликвидности через 3–5–10 лет».

Руководитель отдела аренды АН «Эко-тон» Светлана Вилова утверждает, что спрос на аренду домов в коттеджных поселках есть, но он имеет свою специфику. Каждая сделка по-своему уникальна. С одной стороны, домовладельцы хотят сдать дом на как можно более долгий срок, с другой – арендаторы стремятся максимально сэкономить. Как правило, предметом торга становится сентябрь.

«Потенциальные дачники очень внимательно изучают все предложения на рынке, и дальше 80 км от города вообще ничего не предлагать. Оптимальный вариант – пригороды Петербурга», – говорит Светлана Вилова. Однако вблизи города предложений мало, а цена их высока: например, самая дешевая аренда обойдется в 40 тысяч руб. в месяц.

Среди локаций традиционно лидирует Карельский перешеек. «Мурманское направление вызывает меньший интерес, но популярно благодаря близкому выходу на Ладогу. Рыбалка здесь считается обязательным хобби», – рассказывает вице-президент ГК АРИН и руководитель жилищной программы «Переезжаем в Петербург» Николай Лавров. Для круглогодичного посещения дачи или постоянного проживания особым спросом пользуются районы Юкков, Кузьмолово, Токсово, расположенные вокруг Всеволожска, а если у клиента достаточно средств – Курортный район. Южные направления в целом востребованы, при этом они несколько дешевле.

«Рынок аренды не очень развит. Причина очевидна: для большинства владельцев загородных домов эта деятельность не является бизнесом. Все большую конкуренцию частникам составляют различные базы отдыха, число которых становится больше, – добавляет Александр Гиновкер. – А вот в сегменте дорогих объектов наблюдается дефицит предложения. Как правило, такие дома не строятся для аренды, поэтому сделки являются редкими.»

### От аренды – к покупке

Эксперты отмечают, что многие клиенты, прожив на природе в аренду, начинают искать место для постоянного проживания. О растущем спросе на загородные дома высокого класса говорит и девелоперская активность. По мнению специалистов, минувший год показал наилучшие результаты за последние пять лет по числу продаж новых домов. Покупательская активность превысила ожидания и позволила реализовать примерно в 1,6 раза больше коттеджей классов А и В, чем годом ранее. При этом строители задумываются о возведении не просто коттеджных поселков, но и социальной инфраструктуры.

По оценкам экспертов Knight Frank St Petersburg, в классе А, несмотря на выход в продажу новых поселков, предложение уменьшилось на 1% по сравнению с минувшим годом,

►► ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 12



«Наиболее интересный под аренду объект – это небольшой дом или его часть с удобствами, с величиной арендной ставки на уровне 25–40 тысяч руб. в месяц. При этом есть варианты, где ставка существенно ниже, на уровне 10–15 тысяч в месяц: как правило, дисконт связан с отсутствием удобств в доме.»

**Александр ГИНОВКЕР,**  
генеральный директор агентства недвижимости «Невский Простор»

►► ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 10

что явилось результатом значительного спроса. Зато в классе «бизнес» предложение увеличилось почти на треть за счет вывода в продажу новых поселков и завершения очередей в уже реализованных проектах.

На вторичном рынке отмечается сокращение предложения коттеджей. Так, по сравнению с прошлым годом качественных объектов, расположенных в премиальных локациях (стоимостью от 40 млн руб.), стало меньше на 7%. «Лидером по количеству предложений в классе “элиты” является Всеволожский район – 56% премиальных лотов. На втором месте – популярный Курортный район с 29% коттеджей, при этом данный объем сконцентрирован в пяти небольших клубных поселках», – рассказала руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg Светлана Московченко. На конец прошлого года наибольшее количество коттеджей бизнес-класса было представлено в Ломоносовском районе – 33% лотов.

По итогам прошлого года средняя стоимость самых дорогих домовладений на пер-

вичном рынке составила 67,7 млн руб., причем они выросли в цене за год на 25%. Специалисты отмечают рост цен во всех районах, кроме Всеволожского, где показатель средней стоимости предложения уменьшился на 12%. В бизнес-классе средняя стоимость на «первичке» составила 25 млн руб., увеличившись по сравнению с минувшим годом на 6%. Здесь активной всего цены росли в Тосненском районе, а падали в Приозерском.

На вторичном рынке средняя стоимость предложения дорогих коттеджей составила 86,8 млн руб., что на 7% выше показателя 2017 года. Однако эксперты отмечают, что реальные цены сделок подразумевают дисконт в полтора-два раза от заявленной стоимости.

Учитывая ретроспективную динамику первичного загородного рынка, Светлана Московченко отмечает, что количество предложений, пополнивших рынок в прошлом году, обеспечит спрос на ближайшие два-три года. В этом плане благоприятной будет ситуация для небольших по количеству домов поселков.

Вторичный рынок продолжит пополняться домовладениями, которые были построены 10–15 лет назад.



**Продавцы стали более лояльны, а ограниченное количество денежных средств позволяет покупателям диктовать им условия: клиенты с небольшим бюджетом вправе рассматривать более дорогие объекты».**

**Светлана МОСКОВЧЕНКО,**  
руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg



★ Мнение

**Наталья ОСЕТРОВА**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР  
ООО «ГАТЧИНСКАЯ  
ГОЛЬФ-ДЕРЕВНЯ»:



«Я бы назвала новый 2019 год периодом адаптации и переосмысления. Из важного нужно отметить новую тенденцию рынка, свойственную всем мегаполисам мира: бизнес-класс и комфорт-плюс выезжают в комфортные пригороды, семьи выбирают для проживания районы с хорошей экологией по понятным причинам, об этом 3–5 лет назад спорили аналитики. Но сейчас очевидно бесспорно!

Жизнь в экологических пригородах положительно влияет на здоровье и долголетие всей семьи, безопасность проживания – немаловажный вопрос для любого мегаполиса. Динамика миграции имеет ярко выраженный характер в Москве относительно Московской области, а наш регион, безусловно, не станет исключением».

# ХИМИЯ И ЖИЗНЬ

В ЧИСЛЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА НА СОИСКАНИЕ НАГРАДЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА – ПОЧЕТНОГО ЗНАКА «ЗА КАЧЕСТВО ТОВАРОВ (ПРОДУКЦИИ), РАБОТ И УСЛУГ» – ЗА 2018 ГОД БЫЛИ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ АЛЕКСАНДР ГРАЧЕВ ВМЕСТЕ С ЖЕНОЙ ОЛЬГОЙ ДЬЯКОВОЙ. О ТОМ, КАК ОНИ СОЗДАВАЛИ СВОЕ ДЕЛО, СУПРУГИ РАССКАЗАЛИ «БД».

АРХИВ СЕМЬИ / МАРИНА АЛЕКСЕЕВА



ОЛЬГА ДЬЯКОВА (В ЦЕНТРЕ) С СОТРУДНИКАМИ ХИМЧИСТКИ

**ПО ОБРАЗОВАНИЮ** Александр – экономист, работал заместителем главврача по технике в одной из больниц. По работе получилось организовать в лечебном учреждении прачечную. А в 2009 году приятель неожиданно предложил ему заняться собственным делом: «Что ты все по найму работаешь? У меня как раз съезжает химчистка. Помогите!»

«На семейном совете решили: кредит брать не будем. Сняли шапку и пошли с ней по всей родне. Насобирали нужную сумму, и я отправился в Москву за оборудованием. Торговаться пришлось долго. Спасло то, что в кризис техника простаивала на складе, было много отказов покупателей. Так я и приобрел, причем за дешево, комплект оборудования для химчистки», – вспоминает Александр Грачев, который в то время был уже пенсионером.

Дальнейшее было делом техники. Приобретенное оборудование смонтировали, запустили. И руководить всем на пару с Грачевым стала его супруга – врач-кардиолог 49 лет. Ольга признается, что менять судьбу было очень страшно, но поскольку давно хотелось завести маленький семейный бизнес, решили попробовать. Сначала совмещала две работы. А когда объемы выросли и дело потребовало полной отдачи, сосредоточилась исключительно на химчистке.

«В бизнесе можно потерять деньги или клиентов. А ошибка в медицине может стоить человеку жизни. Поэтому к ответственности я привыкла. Все мы в жизни должны отвечать за свои поступки», – уверена предпринимательница.

Она признается, что сначала не хватало специальных знаний. Чтобы постичь азы производства, супруги читали специальную литературу, прочесывали интернет, посещали курсы и лекции.

Сегодня у четы бизнесменов уже есть сеть химчисток и приемных пунктов, со-

“

Мы участвовали в конкурсе организаций потребительского рынка Санкт-Петербурга “Золотой Гермес”. Были третьими, вторыми. В прошлом году его выиграли. Теперь поучаствовали, как говорится, в высшей лиге и получили третье место за качество услуг в Санкт-Петербурге. Оценка велась по 9 критериям и подразделялась на возможности и результаты. Навысшие оценки мы получили за результаты, а самые низкие – за возможности. Почему? Мы хотим работать честно и качественно, так дайте нам условия! Самое основное – это арендная ставка: арендодатели не хотят иметь качественные услуги, их интересует только размер прибыли. 4 000 руб. за квадрат и выше – такой размер аренды в городе химчистка, которая работает честно и качественно, позволить себе не может. Предел – это 2 000, а реально 1 000 – 1 500 руб. максимум. Чтобы заработать на высокую аренду, надо стирать мылом или содой, нанять неквалифицированный персонал на низкую зарплату. Мы ратуем за то, чтобы услуги населению признали социально значимым бизнесом и законодательно ограничили для него размер аренды».

Александр ГРАЧЕВ, предприниматель

вмещенных с ателье. Всего таких точек 9, на них работает около 20 человек.

«Очень опытный персонал, каждый на своем месте», – отмечает Александр. Он говорит, что мечтает и дальше развивать сеть приемных пунктов химчисток-прачечных, а также расширить бизнес, организовав еще и швейные ателье. Увы, найти специалистов этих профессий непросто: в тяжелые 90-е их просто перестали готовить. Разрыв поколений ощущается особенно остро, хотя услуги эти востребованы.

Еще одна сложность – это помещение. «Ищем место, чтобы открыть химчистку: такое производство не может находиться в жилом доме. А найти в нежилом тоже

непросто из-за высокой аренды», – сетует Александр. Но смотрит в будущее с оптимизмом. «Даже такое понятие, как потребительский рэкет, и то прошли. А все потому, что мы очень трепетно относимся к качеству и срокам. И клиент для нас на первом месте», – раскрывает он секреты своего успеха.

Давая рекомендации будущим предпринимателям, супруги говорят, что начать свое дело можно в любом возрасте. Для этого нужны, прежде всего, работоспособность, интуиция и особая предпринимательская жилка. А главное – готовность взять на себя ответственность за людей и свое дело.



ИНТЕРПРЕСС, FREERIK.COM / ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

# РАСТУЩАЯ ПРИБЫЛЬ

В ОТЛИЧИЕ ОТ МНОГИХ ДРУГИХ НАПРАВЛЕНИЙ БИЗНЕСА, РЫНОК ПОСАДОЧНОГО МАТЕРИАЛА ДАЖЕ В КРИЗИСНЫЕ ВРЕМЕНА ПРАКТИЧЕСКИ НЕ СБАВЛЯЛ ОБОРОТОВ, А СЕЙЧАС ДЕМОНСТРИРУЕТ УВЕРЕННЫЙ ПОДЪЕМ. КАК НА ЭТОМ ЗАРАБОТАТЬ, ВЫЯСНЯЛ «БД».

**ПО ЭКСПЕРТНЫМ ОЦЕНКАМ**, емкость рынка растений для загородных домовладений (в первую очередь это производство и реализация многолетних цветов, плодовых деревьев и кустарников, а также различных лиственных и хвойных деревьев) в Петербурге составляет свыше 12 млрд руб. в год. Занят он очень плотно, поскольку только в городе и области насчитывается не менее четырех десятков крупных производителей рассады и саженцев. Если добавить к ним компании, которые только реализуют такую продукцию (а в их число входят и большие торговые сети), а также ряд малых предприятий – поиск свободной ниши становится задачей архисложной.

**Общий объем российского рынка посадочного материала для открытого грунта составляет около**

**50**  
МЛРД РУБ.

## Масштабы рынка

В целом по России только в Ассоциацию производителей посадочного материала (АППМ), созданную в 2008 году по инициативе владельцев частных питомников растений, входит свыше 200 компаний, представляющих 40 субъектов РФ и 148 питомников, а также ряд организаций-смежников, занятых, кроме поставок и продажи семян, оборотом техники и агрохимической продукции. Точное количество продавцов посадочного материала намного больше (как минимум вдвое), поскольку часть игроков рынка (в т. ч. торговые организации, небольшие частные питомники и пр.) в ассоциацию не входит.

Сфера считается достаточно перспективной: спрос на посадочный материал растет вместе с оборотами отрасли. По отзывам специалистов, сейчас рынок «кренится» сразу в двух направлениях. С одной стороны, растет популярность «декорации» (т. е. растений, предназначенных для украшения), с другой – все большим спросом пользуются овощная рассада, плодовые и ягодные культуры. Причем речь не только о банальной капусте, огурцах и томатах: все больше востребована рассада кабачков и баклажанов, а также кукурузы, фасоли и даже спаржи. Популярность ЗОЖ проявляется и в возросшем интересе к выращиванию пряных трав (базилика, мяты и пр.).

В структуре рынка посадочного материала наблюдается явная разница предпочтений. В целом на долю импорта (такую продукцию нам поставляют в основном из Польши, Германии, Голландии, Италии, Финляндии и Бельгии) приходится не менее 50%. Вместе с тем из-за границы в Петербург и Ленобласть ввозят, как правило, декоративные растения (определен-

ные виды крупных цветов, хвойные деревья и кустарники). А вот «аллейные» (липу, клен и т. д.) и плодовые деревья, кусты, а также многолетние цветы покупатели предпочитают отечественные. При этом общий расклад примерно таков: до 30% посадочного материала приходится на местных производителей, еще до 20% поставляют другие регионы России, а остальное – импорт.

Если говорить о региональном рынке крупных производителей посадочного материала, их наберется не менее трех десятков. Только в ближайшем к городу Всеволожском районе базируются пять из них, продажа рассады и саженцев представлена повсеместно.

Основные местные компании, занимающие значительную долю рынка, – «Садово-парковые растения» (СПР), «Динос-парк», «Алексеевская дубрава», «Славянская усадьба», «Петрофлора – Северный Огород», «Россельхозпитомник». Кроме того, активно действуют и интернет-площадки (например, «Все сорта.ру» и «Рассада.ру»). Причем если кто-то думает, что за ними не стоит реального производства, он ошибается: «Все сорта», к примеру, располагают собственным питомником в Тверской области, выращивая там растения как в открытом грунте, так и в теплицах.

## Зрим в корень!

Если заходит речь об организации бизнеса на саженцах, пойти можно по нескольким направлениям, каждое из которых обладает своими плюсами и минусами.

Первое – организация продажи купленного у производителей посадочного материала. По отзывам практиков, такая деятельность отличается наименьшей сложностью и трудоем-

## Рейтинг спроса на рассаду овощей

(в % от всего объема спроса, ПЕТЕРБУРГ, ПО ЭКСПЕРТНЫМ ОЦЕНКАМ)



Томаты 27%  
Огурцы 16%  
Кабачки 8%  
Баклажаны 8%  
Морковь 7%  
Капуста 5%  
Перец 5%  
Кукуруза 3%  
Фасоль 2%  
Другое 19%

**Ольга МИНЧЕНКО,**  
предприниматель:

«Продавать растения, в принципе, можно и весь сезон: для этого необходимо выращивать их в горшках, с так называемой закрытой корневой системой (ЗКС). В особенности это важно для кустарников и деревьев, поскольку, как показывает практика, многие покупатели могут не высаживать их по несколько дней, а то и недель. А лучше всего покупают растения с цветком. И хотя в литературе не рекомендуют пересаживать цветущие растения, рынок диктует другое».

**Людмила МАРТЫНОВА,**  
руководитель крестьянского (фермерского) хозяйства:

«Растет спрос на посадочный материал, благодаря использованию которого покупатель может вырастить для себя что-то вкусное. В частности, на рассаду ягодных культур, овощей, а также саженцы плодовых кустарников. Скорее всего, связано это с двумя причинами. С одной стороны, выращивая овощи или ягоды, можно сэкономить на их приобретении. А с другой, осуществляя полный контроль за их «производством», на выходе получают экологически чистый продукт, приобрести который не всегда возможно».

## МНЕНИЕ

костью (при наличии оборотных средств, разумеется). Второе – черенкование и укоренение саженцев приобретенных растений. Это более сложный вариант, впрочем, сулящий и большие прибыли. Самым трудоемким, но и наиболее выгодным считается третий путь, который заключается в выращивании саженцев на собственном земельном участке.

Эксперты единодушно рекомендуют начинать бизнес с болезнестойчивых сортов кустовых культур: смородины, крыжовника и малины (они требуют мало ухода, легко размножаются и всегда пользуются спросом) – либо земляники и роз. В этом случае инвестиции вернутся достаточно быстро. А самый большой доход могут принести саженцы хвойных пород деревьев, например, интерьерные сосны и ели. Но и первоначальные вложения здесь исчисляются десятками миллионов руб., а срок окупаемости начинается от 10 лет.

Что потребуется при организации такого дела? Если речь идет не о перепродаже, а о выращивании, то в первую очередь земельный участок. А уже затем – посадочный материал, оборудование и рабочая сила. Если растить саженцы на собственной земле площадью менее 1 га, то регистрировать предприятие не требуется: закон позволяет гражданам иметь личное подсобное хозяйство. Говорить о сроках окупаемости эксперты затруднились: все зависит от конкретики, а сумма первоначальных вложений может колебаться от нескольких десятков тысяч до миллионов руб.

### По осени считаем

Один из наиболее важных факторов влияния – резко выраженная сезонность, поскольку торговля посадочным материалом в основном ограничивается апрелем-маем и сентябрем-октябрем. В силу природных особенностей в остальное время рассчитывать на значимые продажи практически не приходится.

Есть и другая специфика. Во-первых, понадобятся профильные знания: без понимания основ агрономии и применяемых технологий развивать этот бизнес не получится. Во-вторых, потребуются значительные оборотные средства. Когда речь заходит об оптовых закупках в крупных питомниках, сумма в 50–100 тысяч руб. считается стартовой. При этом закупка оптом, по отзывам практиков, при по-

**В настоящее время в России работает около**

**350**

**ПИТОМНИКОВ ПОСАДОЧНОГО МАТЕРИАЛА.**

**При этом в каждой из таких стран, как Голландия, Бельгия или Германия, действует до**

**5**

**ТЫСЯЧ ПОДОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.**

следующей реализации позволит заработать почти вдвое больше, тогда как при розничном обороте более 30% «наварить» не получится. В-третьих, не обойтись без собственной базы: посадочный материал надо где-то хранить в определенных условиях. А в-четвертых, надо иметь «нюх» на спрос: год от года предпочтения покупателей меняются, и то, что активно продавалось вчера, завтра может стать почти никому не нужным, полагают эксперты.



Многие российские питомники откровенно "подсели" на растения для "доращивания", которые поступают к нам с Запада в виде укорененных черенков, сеянцев или растений в мультиматах. С одной стороны, это разделение труда – так проще! Но с другой, это превращает наши питомники в выходное поле западных производителей. И если по плодовым культурам такая экспансия ограничена их зимостойкостью, для декоративных растений она практикуется во все больших и больших масштабах».

**Михаил Качалкин, директор ООО «Опытно-селекционный питомник»**

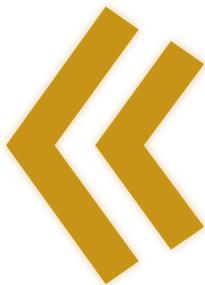


# ЧТО ВРЕМЯ ДЕЛАЕТ С ДЕНЬГАМИ

ПЕРВЫЕ БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ ПОЯВИЛИСЬ В РОССИИ 250 ЛЕТ ТОМУ НАЗАД И С ТЕХ ПОР НЕ РАЗ МЕНЯЛИ СВОЙ ВНЕШНИЙ ВИД И НОМИНАЛ. БАНКНОТЫ БЫЛИ УЧРЕЖДЕНЫ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В 1769 ГОДУ. В XXI ВЕКЕ НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ ВСЕ БОЛЬШЕ ВЫХОДЯТ ИЗ ОБОРОТА, УСТУПАЯ МЕСТО ЭЛЕКТРОННЫМ РАСЧЕТАМ: УЖЕ БОЛЕЕ ТРЕТИ ВСЕХ РАСХОДОВ РОССИЯН ПРОХОДИТ ПО БАНКОВСКИМ КАРТАМ. И ХОТЯ ЦИФРОВЫЕ ПЛАТЕЖИ КАЖУТСЯ ПРОСТЫМИ И БЕЗОПАСНЫМИ, НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИСТЫ ГОТОВЫ С ЭТИМ ПОСПОРИТЬ.

ИНТЕРПРЕСС / МАРИЯ КОВАЦЕНКО





*Если сейчас бумажные купюры – это основные крупные деньги, а монеты – разменное средство, то для XVII–XVIII веков было в точности наоборот. Главными деньгами в то время считались монеты из драгоценных металлов, а бумажные деньги выполняли роль квитанций, которые обозначали, что за них могут дать определенное количество монет».*

Андрей БОГДАНОВ, руководитель сектора выставочно-экскурсионной деятельности выставочного комплекса АО «Гознак»

**В КОНЦЕ МАЯ 2019 ГОДА В МУЗЕЕ ИСТОРИИ ДЕНЕГ АО «ГОЗНАК», РАСПОЛОЖЕННОМ НА ТЕРРИТОРИИ ПЕТРОПАВЛОВСКОЙ КРЕПОСТИ, НАЧНЕТ РАБОТАТЬ ВЫСТАВКА, ПОСВЯЩЕННАЯ 250-ЛЕТИЮ РОССИЙСКИХ БУМАЖНЫХ ДЕНЕГ.**

### Шелест вместо звона

Бумажные деньги появились в XVII–XVIII веках во многих европейских государствах, и Российская империя оказалась в общем тренде. Как поясняет руководитель сектора выставочно-экскурсионной деятельности выставочного комплекса АО «Гознак» Андрей Богданов, в XVIII веке основным платежным средством были монеты, и купюры стали альтернативой неудобным, громоздким деньгам из металла.

В 1769 году были выпущены первые ассигнации достоинством 25, 50, 75 и 100 рублей. На купюрах красовались подписи сенаторов и директоров ассигнационных банков, а также государственные символы Российской империи. В то время на банкноту не смотрели как на объект займа или художественный артефакт – это был ценный документ.

Важную роль в появлении купюр сыграла дешевизна их производства по сравнению с монетами. «Во второй половине царствования Екатерины ассигнаций было напечатано столько, что у них появился собственный курс. В начале XIX века рубль ассигнациями приравнивался всего к 20–25 серебряным копейкам», – рассказывает Андрей Богданов.

Впрочем, нельзя сказать, что первые банкноты не были защищены от мошенников. На них, как и на современных бумажных деньгах, уже присутствовали водяные знаки, каждая ассигнация имела уникальный номер и была лично подписана должностными лицами.

После 1785 года появились небольшие банкноты достоинством 5 и 10 рублей. Их уже печатали на цветной бумаге: «пятерку» – на синей, «десятьку» – на красной. Эта традиция сохранилась вплоть до конца XX века. Однако внешний вид современных российских банкнот, кажется, уже ничем не напоминает об их предшественниках.

### Ценный груз

По данным ЦБ, на протяжении последних десяти лет количество банкнот в обращении остается практически неизменным. Так, на 1 января 2009 года их число составляло 6 415,6 млн, а на 1 января 2019-го хождение имели 6 262,3 млн банкнот на общую сумму 10,2 трлн рублей.

Самой распространенной купюрой в России является банкнота номиналом 1 000 рублей – на нее приходится 27% бумажных денег, на пятирублевую банкноту – 24%. Как ни странно, сторублевых купюр

меньше – лишь 19% от всей денежной наличности, а банкнот номиналом 500 и 50 рублей – по 9%.

Средний срок жизни ходовых купюр недолог: всего 2–2,5 года. Это средний показатель для основных мировых валют, хотя, по некоторым данным, американские «десятки» и «двадцатки» живут намного дольше – до 10 лет.

В 2017 году Банк России выпустил в обращение новые купюры, 200 и 2 000 рублей, и одним из основных отличий банкноты номиналом 200 рублей стала новая бумага с синтетическим покрытием – ноу-хау «Гознака». Лабораторные тесты показали, что жизненный цикл таких купюр на 50–70% длиннее по сравнению с другими билетами низких номиналов.

Сейчас главный долгожитель среди бумажных денег – пятирублевая купюра, которая находится в обращении 10 и более лет. «Банкнота номиналом 1 000 рублей способна продержаться около трех лет, а сторублевая и пятидесятирублевая банкноты в среднем выходят из оборота уже через полтора года. Чем выше номинал банкноты, тем дольше срок ее жизни. По мере своего «износа» купюры постепенно выходят из обращения», – поясняет начальник управления денежного обращения Северо-Западного главного управления Банка России Павел Шапала.

### Внешность имеет значение

Внешний вид современных денег – предмет отдельного изучения психологов и дизайнеров. По мнению первых, внешность банкноты должна отражать культурные особенности страны и внушать доверие. Ну а консерватизм в дизайне бумажных денег по иронии судьбы стал отражать современные тренды: наличными все чаще расплачиваются по привычке, а не по необходимости. Банкноты становятся выбором консервативных граждан, которые не готовы отказаться от «живых» денег в пользу электронных.

▶▶▶ ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 18

Одновременно с появлением бумажных денег нашлись и желающие их подделать. Внешне первые ассигнации были одинаковыми, отличалась лишь сумма номинала, указанная цифрой и прописью. Ушлые мошенники высклабливали с 25-рублевых купюр слово «двадцать» и заменяли его на «семьдесят», прикармливая таким образом 50 рублей.

Современные мошенники, по данным ЦБ РФ, чаще всего подделывают купюру в 5 тысяч рублей.

В 2018 году на территории РФ было выявлено

**27,7**

ТЫСЯЧИ

фальшивых пятирублевых банкнот.

Второй по популярности стала банкнота номиналом 1 тысяча, такие купюры подделывали в три раза реже.

Замыкает тройку лидеров пятистурблевая банкнота.



»» ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 16

«Многие люди воспринимают бумажные деньги как более надежные. Кроме того, многим важно чувствовать, что банкноты находятся в кармане, в бумажнике», – поясняет психолог Сергей Ключников.

Эксперт приводит любопытный факт: банкноты большого номинала, аккуратные «новенькие» купюры способны вызывать эйфорию от владения богатством. Такой властью над личностью не обладают грязные и мятые деньги.

### Билет в один конец

Несмотря на богатую историю, нынешний рубль не может похвастаться прочным положением в рейтинге мировых валют. За последние 17 лет он ослаб по отношению к доллару в 14 раз. Сегодня именно доллар является всемирно признанной резервной валютой – во многом благодаря доминирующей позиции США на мировой экономической и политической арене. Между тем на фоне начавшейся дедолларизации мировой экономики в последние годы не раз поднимался вопрос о том, чтобы сделать российский рубль резервной валютой стран СНГ или хотя бы валютой расчетов между государствами-партнерами РФ.

Предпосылки для этого есть: по данным Банка России, по итогам III квартала 2018 года доля рубля в совокупных трансграничных операциях физических лиц достигла максимума последних лет и составила 20,1% (для поступлений) и 22,9% (для перечисленных средств).

Впрочем, экономисты сомневаются, что рубль в среднесрочной перспективе способен стать региональной резервной валютой, хотя такой потенциал у него есть. «Использование рубля в международных расчетах постоянно расширяется, а его хранение на рынках капитала постепенно становится реальностью. Тем не менее пока по темпам роста использования рубль уступает не только юаню, но и индийской рупии», – поясняют экономисты Института Гайдара.

Яркой иллюстрацией сложившегося положения стало сообщение о том, что Россия и Китай отложили подписание договора о взаиморасчетах в национальных валютах, несмотря на то, что объем расчетов между странами держится на высоком уровне (так, товарооборот между РФ и КНР в 2018 году составил примерно \$100 млрд). Примечательно, что доля рублей и юаней в расчетах за экспорт из России в Китай в I квартале прошлого года составила 8,8%, за импорт в Россию из Китая – 21%, а остальная часть расчетов велась в долларах США.



**По прогнозу доцента НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге Юрия Ичкитидзе, наличные окончательно уйдут в прошлое уже через**

**50–70**

**ЛЕТ.**



### Кошелек или жизнь?

Несмотря на богатую историю и символическую власть банкнот над людьми, современные граждане все чаще отказываются от наличных в пользу электронных расчетов и банковских карт. По данным ВЦИОМ, 87% россиян за последние 4–5 лет стали чаще расплачиваться пластиковыми картами. Три четверти опрошенных сообщают, что при наличии выбора скорее расплатятся картой, чем наличными.

В ЦБ подсчитали, что доля безналичных платежей в РФ в 2018 году составила 55,6%. По словам главы Сбербанка Германа Грефа, по картам проходит более трети всех расходов россиян. Как сообщил Греф, переводы с карты на карту через цифровые каналы в первом полугодии 2018 года превысили объемы снятия наличных.

Переход к электронным средствам расчета удобен для граждан и выгоден государству. По данным Moody's Analytics, рост использования электронных средств оплаты способствовал увели-

чению ВВП России на 25,93 млрд долларов США в период с 2011 по 2015 год. Речь идет о деньгах, которые могли осесть в теневом секторе экономики, но благодаря электронным средствам расчета вернулись в легальную зону.

Ранее Минфин России предлагал ограничить платежные операции с наличными. По мнению экспертов Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара, эта мера действительно уменьшит теневой сектор, а рост доли «пластика» в целом благоприятно отразится на банковской сфере.

Специалисты сходятся во мнении, что дни бумажных денег сочтены, и это общемировой тренд. Так, скандинавские страны и Южная Корея уже заявили о намерении полностью перейти на безналичный расчет в ближайшие 5–10 лет.

Впрочем, вид денег менялся на протяжении всей истории, и переход в цифровую плоскость всего лишь новый виток их эволюции.

*Тенденции в плане роботизации и цифровизации финансовой сферы нерадостны. Экономическая система начинает менять человеческую личность. Жить захочешь – придется переходить на цифру».*

**Юрий ИЧКИТИДЗЕ, доцент НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге**



**РЕДАКЦИЯ БЛАГОДАРИТ** за помощь в подготовке материала пресс-службу Северо-Западного ГУ ЦБ РФ и выставочный комплекс АО «Гознак» (Музей истории денег).

# БЕЗОТВЕТСТВЕННОЕ ХРАНЕНИЕ ИЛИ ФЕНОМЕН КЭША

С ТЕХ ПОР КАК ПОЯВИЛИСЬ ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ, ВОЗНИКЛА ПРОБЛЕМА ИХ БЕЗОПАСНОГО ХРАНЕНИЯ. ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ: ДЕНЬГИ ПО-ПРЕЖНЕМУ В ОПАСНОСТИ, И СТОПРОЦЕНТНОЙ ГАРАНТИИ ИХ СОХРАННОСТИ НЕ ДАЕТ НИКТО. В ИНСТРУМЕНТАРИИ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ СБЕРЕЖЕНИЙ РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ «БД».

ИНТЕРПРЕСС / МАРИЯ КОВАЦЕНКО



**Держать наличные  
«под подушкой»  
неразумно, однако  
из**

**48%**

**ГРАЖДАН,**

**имеющих накопления,  
треть хранит деньги  
в наличных рублях.**

(по данным исследовательского холдинга Romir)

## Не прячьте ваши денежки

Хранить деньги в сберегательной кассе советским гражданам советовал знаменитый киножужлик. У современных обладателей наличности выбор гораздо шире: можно инвестировать в ценные бумаги, металлы или просто положить накопления на вклад.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели имеют такой же доступ к фондовому рынку (акциям, облигациям и другим инструментам), как и частные инвесторы. Однако, несмотря на то, что потенциал доходности рыночных инструментов по сравнению с банковскими депозитами выше, они не так популярны у юрлиц, как вклады. При наличии активов на фондовом рынке компания обязана отчитываться о них перед налоговыми органами. Как поясняет управляющий Федеральным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров Марат Сафиулин, это обстоятельство, по-видимому, и делает игру на бирже менее привлекательной для компаний.

При этом 17% участников опроса признались, что копят деньги наличными в иностранной валюте. По данным ФРС, за пределами США хранится почти 60% наличных долларов. В Forbes подсчитали, что «в кубышке» у граждан РФ может лежать до \$27 млрд.

Как отмечают социологи, каждый десятый россиянин предпочел бы никуда не вкладывать сбережения, а сохранить их «на черный день». Быстрый доступ и постоянный контроль над средствами – главные преимущества накоплений в наличных. Но они же могут оказаться и основными недостатками.

▶▶▶ ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 20

## СПАСИ И СОХРАНИ

САМЫМ ПОПУЛЯРНЫМ СПОСОБОМ ХРАНЕНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЮТСЯ **БАНКОВСКИЕ ДЕПОЗИТЫ**.

ПО ПОСЛЕДНИМ ДАННЫМ ВЦИОМ, ДОЛЯ ГРАЖДАН, СЧИТАЮЩИХ ВКЛАД ЛУЧШИМ ВАРИАНТОМ РАСПОРЯЖЕНИЯ СВОБОДНЫМИ СРЕДСТВАМИ, СОСТАВЛЯЕТ

# 51%

ПО ИНФОРМАЦИИ ЦБ, ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД РОССИЙСКИЕ БАНКИ ПРИВЛЕКЛИ ВО ВКЛАДЫ

# 57,1

МЛРД РУБ. ОТ ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ЧТО НА **11,2%** ПРЕВЫСИЛО ПОКАЗАТЕЛЬ 2017 ГОДА.

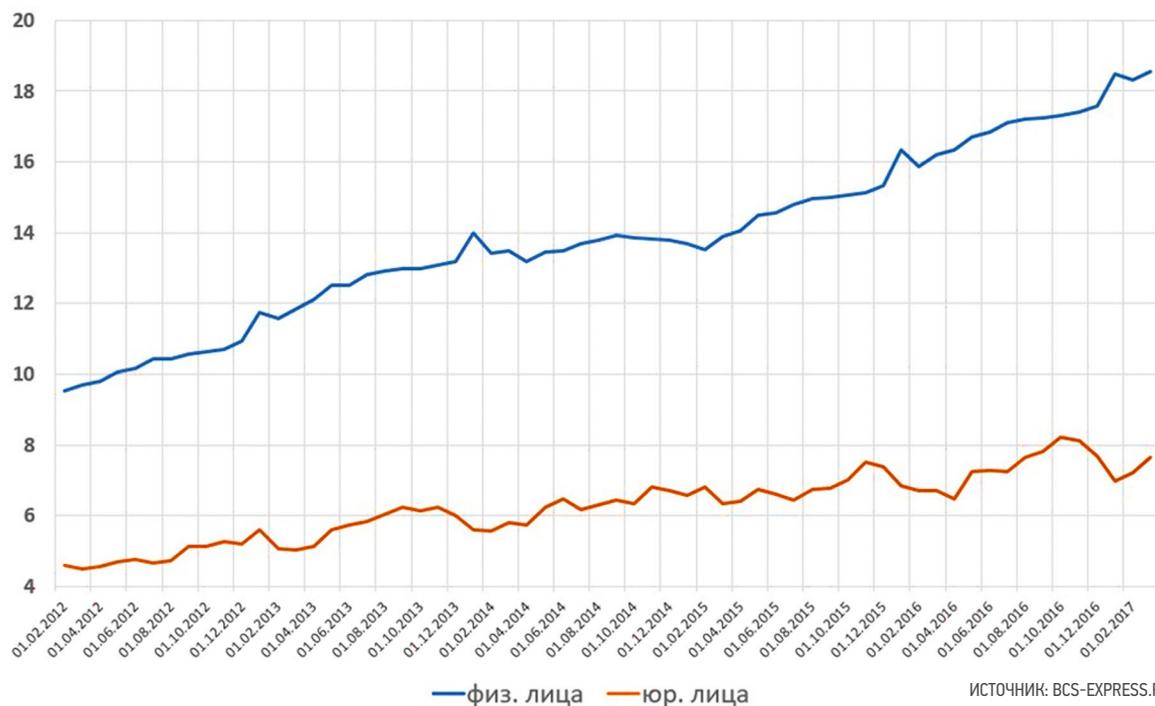
ДОЛЯ ВАЛЮТНЫХ ДЕПОЗИТОВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ СРЕДСТВ ГРАЖДАН В 2018 ГОДУ УВЕЛИЧИЛАСЬ С **20,6% ДО 21,5%**, ХОТЯ СТАВКИ ПО НИМ НЕВЫСОКИ И ИМЕЮТ ТЕНДЕНЦИЮ К СНИЖЕНИЮ. МЕЖДУ ТЕМ УРОВЕНЬ И РУБЛЕВЫХ ДЕПОЗИТНЫХ СТАВОК (**ДО 8% ГОДОВЫХ**) НЕ КОМПЕНСИРУЕТ ФАКТИЧЕСКУЮ ИНФЛЯЦИЮ.

СОГЛАСНО ОПРОСУ ROMIR, В 2018 ГОДУ

# 12%

РОССИЯН ПОСЧИТАЛИ НАДЕЖНЫМ СПОСОБОМ ИНВЕСТИЦИЙ ПОКУПКУ **ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ**: ЖИВУЧ СТЕРЕОТИП, ЧТО ЗОЛОТО НИКОГДА НЕ ПАДАЕТ В ЦЕНЕ. НА САМОМ ДЕЛЕ РЫНОК ВОЛАТИЛЕН, И ЦЕНА ДРАГМЕТАЛЛОВ МОЖЕТ СУЩЕСТВЕННО МЕНЯТЬСЯ. ЗА ПОСЛЕДНИЕ 20 ЛЕТ БЫЛИ ПЕРИОДЫ, КОГДА МЕТАЛЛЫ ОБЕСЦЕНИВАЛИСЬ В **1,5–2 РАЗА**, ТАК ЧТО НЕ СТОИТ ПИТАТЬ ИЛЛЮЗИЙ ПО ПОВОДУ ПОСТОЯНСТВА ИХ СТОИМОСТИ, ПРЕДУПРЕЖДАЮТ ЭКСПЕРТЫ.

Банковские вклады в рублях (трлн руб.)



ИСТОЧНИК: BCS-EXPRESS.RU

▶▶▶ ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 19



*Следить за хранением и тратами наличных денег довольно сложно, всегда есть риск кражи или необдуманных трат. В цифровом мире выгоднее вообще не снимать деньги с карты или накопительного счета. Сегодня наличные деньги сразу превращаются в расходы».*

**Катерина ЖИЖИНА, финансовый аналитик, автор телеграм-канала «Заработать и не потерять»**

Не отпугивает сторонников хранения денег «по старинке» и то, что держать крупные суммы дома опасно. По данным МВД РФ, хищения и грабежи составляют половину всех зарегистрированных преступлений в России. Куда безопаснее хранить наличные, например, в банковской ячейке.

По словам директора филиала СДМ-Банка в Санкт-Петербурге Игоря Борисова, повышенный спрос на аренду ячеек, как правило, возникает в период экономической нестабильности, когда часть клиентов предпочитает держать деньги не дома, не на банковских счетах, а в месте, где гарантирована безопасность и сохранность средств.

Как сообщили СМИ, последний пик популярности банковских ячеек в России пришелся на 2014 – начало 2015 года, период финансового кризиса и резкого падения курса рубля. Регулятор не ведет статистику по банковским ячейкам, однако, по данным Ассоциации региональных банков, с начала 2015 года популярность аренды сейфов с пиковых значений

сократилась в 1,5–2 раза. Сейчас, по словам Игоря Борисова, «спрос на банковские ячейки остается стабильным год от года и от сезона к сезону».

Для тех, кто хранит в сейфах крупные суммы денег, важно, что содержимое ячейки, в отличие от вклада, не включено в банковский баланс, и в случае отзыва лицензии у банка сбережения можно просто забрать.

Несмотря на современные системы охраны, банковские ячейки тоже оказываются под прицелом мошенников: последнее громкое преступление произошло в начале этого года в Москве (ценности похитил двойник арендатора). Ранее, в 2018 году, неизвестные вскрыли депозитарий московского банка, забрав 18 млн руб. А в 2017 году в столице произошла целая серия подобных преступлений. Петербург не исключение: одним из громких эпизодов стало вскрытие ячеек депозитарного центра товарной биржи, когда были похищены векселя на сумму более 3 млн долларов.

Депозиты в иностранной валюте и драгоценных металлах (трлн руб.)



ИСТОЧНИК: BCS-EXPRESS.RU

### Деньги уходят в цифру

Пожалуй, самым экзотичным и инновационным является перевод денег в цифровой формат. Инвесторов подкупают головокружительные взлеты курсов электронных денег. По данным CoinMarketCap, капитализация рынка криптовалют в 2018 году составила \$279,38 млрд. 40% рынка приходится на долю биткоина. Но инвестировать сбережения в модную криптовалюту – заведомый риск.

Впрочем, несмотря на то, что в 2018 году биткоин частично «просел», сторонники криптореволюции уверены, что за цифровыми деньгами будущее и опасаться их не стоит. На стороне криптоденег – полная анонимность и высокая скорость расчетов.

Электронный кошелек, как и сейф, не застрахован от взлома. Если его вскрыют хакеры, владелец криптоденег может обратиться в правоохранительные орга-

ны или в Ассоциацию криптовалют и блокчейна РАКИБ, где есть специальный отдел по борьбе с криптомошенниками, поясняет сооснователь компании BitCluster Сергей Арестов. Однако доказать сам факт мошенничества будет непросто. «Определить факт кражи криптовалюты, а также кошельков, куда она была переведена, в настоящее время довольно затратно и трудоемко. Именно поэтому хранить большие объемы криптовалюты целесообразно, например, в банковских криптохранилищах, которые в настоящее время предоставляют ведущие организации Европы», – поясняет Виктор Першиков.

Возможно, когда-нибудь экономисты придумают, как сохранить и приумножить деньги без риска. Но пока кошелек, который нельзя потерять, – это по-прежнему миф.



*Единственный риск, который сопровождает операции с криптовалютами в сети интернет, – это некорректность вводимых данных о кошельке отправителя и получателя валюты. Вместе с тем скорость перевода средств, а также минимальные комиссии, которые не сравнятся по величине с банковскими, делают переводы и покупки в криптовалюте удобным и надежным способом оплаты».*

Виктор ПЕРШИКОВ, ведущий аналитик Криптокорпорации Mine

НЕЛЬЗЯ ЗАБЫВАТЬ И О ТОМ, ЧТО ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ СЛИТКА ПРИДЕТСЯ ЗАПЛАТИТЬ НДС, ЧТО СРАЗУ УВЕЛИЧИТ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ СТОИМОСТЬ МЕТАЛЛА НА

**20%**

А ПРИ ОТКРЫТИИ ОБЕЗЛИЧЕННОГО МЕТАЛЛИЧЕСКОГО СЧЕТА НЕОБХОДИМО УЧИТЫВАТЬ БАНКОВСКИЙ СПРЕД (РАЗНИЦУ МЕЖДУ ЦЕНОЙ ПОКУПКИ И ПРОДАЖИ), КОТОРЫЙ В НЕКОТОРЫХ БАНКАХ МОЖЕТ ДОХОДИТЬ ДО 10%. ПО СЛОВАМ СПЕЦИАЛИСТОВ, ДРАГМЕТАЛЛЫ – ЭТО НЕ КРАТКОСРОЧНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ, А ДОЛГОСРОЧНЫЙ СТРАХОВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД, СВОЕГО РОДА НЕПРИКОСНОВЕННЫЙ ЗАПАС.

ЕЩЕ ОДИН РАСПРОСТРАНЕННЫЙ ВИД ВЛОЖЕНИЙ – ЦЕННЫЕ БУМАГИ И АКЦИИ.

РОСТ ИНТЕРЕСА ГРАЖДАН К ИНВЕСТИЦИЯМ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ ФИКСИРУЮТ В НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ УЧАСТНИКОВ ФОНДОВОГО РЫНКА (НАУФОР). ЭКСПЕРТЫ ПОДСЧИТАЛИ, ЧТО ЗА МИНУВШИЙ ГОД ОБЩАЯ СУММА РАЗМЕЩЕННЫХ НА РЫНКЕ СРЕДСТВ РОССИЯН ВЫРОСЛА ВДВОЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ПЕРИОДОМ И СОСТАВИЛА БОЛЕЕ

**2**  
ТРЛН РУБ.

МЕЖДУ ТЕМ ЦЕННЫЕ БУМАГИ, КАК И ДРАГМЕТАЛЛЫ, В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ МОГУТ ОБЕСЦЕНИВАТЬСЯ.

« ПО НАШИМ НАБЛЮДЕНИЯМ, В ПЕРВЫЙ ГОД РАБОТЫ НА ВЫСОКОРИСКОВЫХ РЫНКАХ ПОТЕРИ НЕСУТ 90–95% ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ. МНОГИЕ НОВИЧКИ РАССМАТРИВАЮТ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ КАК КРАТКОСРОЧНУЮ ИНВЕСТИЦИЮ, НАЧИНАЮТ СПЕКУЛИРОВАТЬ И ПРОИГРЫВАЮТ. ФОНДОВЫЙ РЫНОК – ЭТО АЛЬТЕРНАТИВА ПЕНСИОННОГО КАПИТАЛА, КОТОРЫЙ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ВЛОЖЕНИЯ НА ДЕСЯТИЛЕТИЯ, А НЕ СИЮМИНУТНУЮ ВЫГОДУ», – ГОВОРИТ ЭКСПЕРТ МАРАТ САФИУЛИН.



# БИЗНЕС- ЛЕДИ ИЗ Instagram

ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ СТОИТ  
ВКЛЮЧАТЬ СЕТЕВУЮ АКТИВНОСТЬ.

— ЛЮДМИЛА ЛЕВЧУК, ВИКТОРИЯ ГАВРИЛЮК, ЕЛЕНА ГОЛОЩАПОВА

— АНАСТАСИЯ ЯЛАНСКАЯ



## 1/ РАЗВИВАЕМ СЕМЕЙ- НЫЕ ОТНОШЕНИЯ

*Блогерская деятельность Людмилы Левчук началась несколько лет назад. Сегодня количество подписанных на ее страницу в Instagram достигает 1,8 млн, а рекламный пост там стоит не менее 300 тысяч руб.*



Все началось с того, что Людмиле пришлось приложить немало усилий, чтобы наладить отношения с мужем: для этого она изучила множество книг по психологии, из которых почерпнула знания о том, как спасти свое семейное счастье. Когда ей это удалось, девушке захотелось поделиться опытом с другими.

Поначалу она участвовала в обсуждениях на форумах, где раздавала советы отчаявшимся сверстницам, а потом последовала примеру подруги и завела собственный блог в Instagram. К тому же, подумала Людмила, ведение блога станет отличным занятием для домохозяйки в декрете.

То, что за плечами у нее были большой опыт в журналистике и педагогическое образование, позволило не только хорошо и грамотно писать статьи на тему семейных отношений, но и составить авторскую

методику на основе всего того материала, который она освоила.

По признанию Людмилы, изначально у нее не было мысли делать из блога бизнес. «Но поскольку не умею что-либо делать наполовину, я стала выкладываться. Вскоре заметила, что многие начали воспринимать мой блог не как развлечение, а как настоящий образовательный проект. Хотя я этого вовсе не планировала! И когда я больше не могла игнорировать вопросы в комментариях: «А у вас есть тренинг? Есть ли у вас какой-то курс, на который можно прийти послушать лекции? Есть ли у вас книга?» – я поняла, что нужно что-то сделать. И тогда я сделала свой онлайн-курс», – рассказывает она.

Так Людмила записала первые четыре лекции. Впоследствии их стало больше: семь на первой ступени, шесть – на второй, плюс два интенсива. Блогер отметила, что, судя по отзывам пользователей,



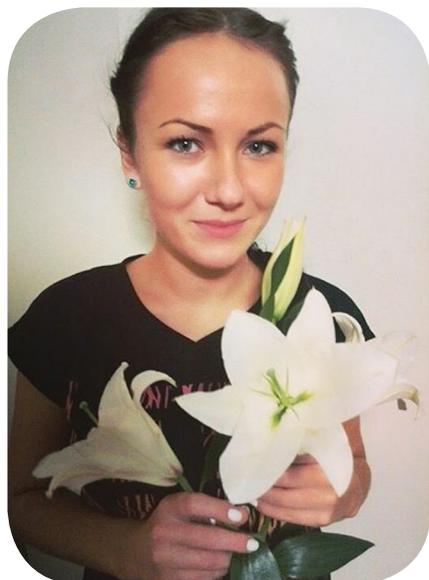
*Я углубилась в тему, изучала, как делать взаимные посты, что такое марафоны, какие существуют методики продвижения, у кого лучше рекламироваться, как повышать активность. В Instagram еще можно недорого выбиться в люди, он открыт для продвижения и постоянных коллабораций».*

ей «удалось рассказать людям то, чего они не знали, и то, что им помогло и открыло какую-то новую дверь в их жизни».

Затем она приступила к продвижению своего аккаунта.

По словам Людмилы, за первые полгода она набрала 40 тысяч подписчиков, не потратив на это ни копейки. В этом ей помогли другие блогеры, которые советовали на своих аккаунтах подписаться на «интересную страничку».

«Сейчас хорошо работает массовая реклама на небольших аккаунтах, у которых 200–300 тысяч подписчиков. Ты платишь 5–20 тысяч руб. блогеру семь раз в неделю, и к тебе приходит больше подписчиков, чем от одной рекламы у Бузовой», – говорит Людмила. Как оказалось, вопросы семейных отношений всегда актуальны и волнуют огромное количество людей. А если блогер к тому же интересно, легко, задорно и понятно об этом пишет, это точно будет иметь спрос, уверена она.



*Для начала можно попросить всех родных, друзей и знакомых разместить у себя ссылку на вашу страницу в Instagram: сарафанное радио – отличный помощник. Также есть недорогая реклама от самого Instagram всего за один-два доллара. Кроме того, можно найти магазины и предложить бартерные условия».*

## 2/ СОБИРАЕМ ОВОЩИ В БУКЕТ

*Идея зарабатывать в интернете у Виктории Гаврилюк возникла во время декрета. Но, создавая аккаунт в Instagram, она задумалась: а что продавать?*



не уступает зарплате, которую она получала бы, работая в офисе.

Набирающему популярность аккаунту, разумеется, помогла и реклама.

В настоящий момент Виктория получает ежедневно 5–10 заказов, а в праздники от клиентов отбоя нет. Помимо букетов, она вместе с мужем собирает подарочные коробки и ящики из дерева, а количество разного рода композиций в «каталоге» ее аккаунта увеличилось в разы. В целом на работу над страницей, заказами и на общение с клиентами уходит около пяти часов в день. По словам Виктории, работать на дому очень удобно: это позволяет и зарабатывать, и в то же время проводить большую часть времени с ребенком и мужем.

## БИЗНЕС-СОВЕТЫ

ОТ SMM-СПЕЦИАЛИСТА ЕЛЕНЬ ГОЛОЩАПОВОЙ

- 1 Instagram – это не просто социальная сеть, где делятся картинками, это действительно хорошая платформа для бизнеса. Он прост в использовании, у него небольшой набор функций, которые можно изучить и освоить за месяц-два – и начать зарабатывать удаленно. Чтобы открыть бизнес, вам всего лишь нужно создать аккаунт в Instagram, наполнить его фотографиями своих работ, и это уже можно запускать и продавать. К тому же владельцы и создатели Instagram постоянно совершенствуют его, делая площадку легкой и проще, чтобы в одно касание можно было купить продукт.
- 2 Многие полагают, что в Instagram особо делать ничего не надо, деньги сами потекут рекой. Во все нет: это такая же работа, порой на аккаунт приходится тратить по 6–8 часов в день. Если ты трудишься, ставишь себе цели, то результата обязательно достигнешь и получишь тот финансовый уровень, который хочешь обеспечить.
- 3 Если хочется много продавать, нужно вкладываться в таргетированную рекламу и рекламу у блогеров. Чем больше инвестируешь, тем больше будет отдача, но стоит разобраться, у кого покупать рекламу и как ее правильно настраивать. «Нарабатывать» подписчиков можно и другим способом: всех лайкать, подписывать, комментировать, увлекать в свой блог.
- 4 Прежде чем запускать проект, стоит изучить аккаунты конкурентов в этой нише. Выберите самые популярные из них и проведите анализ того, какие посты, фотографии и темы больше всего интересуют и цепляют их клиентов.



# ХОСТЕЛ: КАЗНИТЬ НЕЛЬЗЯ ПОМИЛОВАТЬ

МНОГОЛЕТНЯЯ ИСТОРИЯ ВВЕДЕНИЯ РАСПОЛОЖЕННЫХ В ЖИЛЫХ ДОМАХ ОБЪЕКТОВ РАЗМЕЩЕНИЯ В ЛОНО РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПОКА ТАК И НЕ ЗАВЕРШИЛАСЬ: В ГОСДУМЕ ДРУЖНО ПРОГОЛОСОВАЛИ ЗА ВАРИАНТ ИЗМЕНЕНИЙ, НО СОВЕТ ФЕДЕРАЦИИ ЕГО НЕ УТВЕРДИЛ. ОДНАКО ДАМОКЛОВ МЕЧ ИЗГНАНИЯ С «НАСИЖЕННЫХ» ПЛОЩАДЕЙ НАД ГОСТИНИЦАМИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВИСИТ. АНАЛИТИКИ ПОДЕЛИЛИСЬ С «БД» МНЕНИЯМИ НАСЧЕТ ТОГО, НАСКОЛЬКО «ПОЧЕРНЕЕТ» РЫНОК ГОСТЕПРИИМСТВА.

ИНТЕРПРЕСС / ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ



## Вне игры

Мартовские решения ГД и СФ стали лишь новым этапом в истории, которая тянется уже два десятка лет: появившиеся в Петербурге в конце 1990-х и в начале 2000-х годов гостиничные «малыши» с самого рождения оказались вне правового поля. Напомним: один из пиков популярности мини-отелей города пришелся на период накануне 300-летия Петербурга, когда малые объекты размещения появлялись десятками. И, несмотря на титанические усилия участников рынка как на региональном, так и на федеральном уровне, в течение полутора десятков лет предпринимательское сообщество так и не смогло достучаться до депутатов, чтобы узаконить хостелы.

## Уйдут в иные

Комментируя суть процесса, официальный представитель Российского союза туриндустрии Ирина Тюрина заявила: «Есть вероятность, что вместо большого «серого» рынка малых объектов размещения теперь мы получим огромный «черный»».

Согласно принятому депутатами ГД закону, объект размещения в жилом доме может работать только в том случае, если он расположен в нежилом помещении (или на втором этаже над таковым), а также обеспечен отдельным входом. «Жилое помещение в многоквартирном доме не может использоваться для предостав-



*Неизвестно, какую в конечном итоге нам дадут отсрочку до вступления закона в силу. Однако мы самостоятельно закрываться не планируем: работа продолжается, и многие номера уже забронированы на предстоящее лето».*

Сергей СОРОКИН, основатель хостела Soul Kitchen

По оценке Министерства культуры, которое до недавнего времени курировало туризм, в случае наиболее негативного сценария развития событий в целом по стране могут пострадать до

**100  
000**

СПЕЦИАЛИСТОВ,

так или иначе связанных с работой объектов размещения в жилом фонде.

При этом Петербург, где их больше всего, пострадает сильнее других регионов: в городе может закрыться до

**70%**

ГОСТИНИЧНЫХ «МАЛЫШЕЙ».

Потеряют работу

**13–14**

ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК.

Бюджет Северной столицы не досчитается

**1,4–  
1,5**

МЛРД РУБ. В ГОД.

По данным Knight Frank, малые объекты размещения (т.е. емкостью до 50 номеров), многие из которых как раз находятся в жилых домах, в количественном отношении занимают в Петербурге около

**80%**

РЫНКА,

а по числу номеров составляют примерно треть от имеющегося в городе фонда.

«Оценить выгоду больших отелей от закрытия малых сложно, поскольку на рынок влияет масса разных факторов, а с учетом длительности процесса эффект будет нивелирован. В конечном итоге дело не в том, в жилом или нежилом фонде находится гостиница, а в создании равных для всех возможностей работы на рынке: за ресурсы, к примеру (воду, электроэнергию и пр.), все должны платить одинаково. При этом, безусловно, интересы соседей объекта в жилом доме должны быть соблюдены на 100% и никак не ущемляться, а сам объект – иметь возможность выполнить требования законодательства».

**Алексей МУСАКИН, управляющий партнер Cronwell Hotels & Resorts, вице-президент Российской гостиничной ассоциации**

ления гостиничных услуг», – такова официальная формулировка из принятых сейчас поправок. Как она стыкуется с принятым еще в 2014 году ГОСТом (Р 56184-2014 «Услуги средств размещения. Общие требования к хостелам»), в котором размещение хостелов в многоквартирных домах (при условии соблюдения ряда требований) допускается, непонятно.

Понятно другое: до 80% малых средств размещения Петербурга, находящихся как раз в жилых домах, подпали под действие «закона Хованской». Речь идет примерно о каждом десятом гостиничном номере города, тысячах рабочих мест и сотнях миллионов дохода, поступающих в бюджет.

Однако в конечном итоге гора родила мышь: в тексте поправок есть положение о запрете на размещение гостиничных объектов, но отсутствует фраза о запрете на нахождение в жилом доме иных средств размещения. В результате, как считает представитель «Лиги хостелов» Наталья Петровская, «любое средство размещения, которое не перечислено в утверж-

«Сейчас рынок малых объектов размещения находится в состоянии тревожного ожидания того, как дальше развернутся события. Многие владельцы приостановили процесс строительства или ремонта, заключение договоров и подписание сделок. Те, кто выкупал коммуналки с целью их использования под малые средства размещения, теперь решают, что с ними делать дальше. Уже действующие объекты, скорее всего, ждет разное будущее: кто-то сможет выполнить новые требования, кто-то закроется, а кто-то уйдет в тень».

**Алена ЕНОВА, руководитель петербургского отделения НП «Лига хостелов», совладелица «Тайга Hostel & Hotel» и Hotelinstinct**



денном ранее правительством положения о классификации гостиниц, имеет право продолжить работу в жилом доме».

### Не купить, а продать

Статистика подтверждает, что в последнее время петербургские собственники начали массово избавляться от всевозможных гостиниц. И если пару лет назад количество предложений на этом рынке редко превышало сотню, сейчас только один из профильных интернет-ресурсов выдает сведения о более чем 400 объектах размещения, выставленных на торги: от простеньких хостелов на несколько номеров до «многозвездочных» отелей разного уровня.

Поскольку большая часть объектов относится к сфере малого бизнеса и расположена именно в жилом фонде,

«Перед чемпионатом мира по футболу в Петербурге пытались создать систему ранжирования МСР, которая позволяла подтвердить качество предоставляемой ими услуги. Увы, заработать она не успела. К сожалению, законодательные новинки затронут интересы предпринимателей, которые хотят работать легально и готовы соблюдать определенные правила. А вот «теневой» бизнес никакие законы не затронут: ночлежки, существующие без разрешений, так и останутся».

**Яна БАБИНА, президент петербургской Гильдии малых средств размещения (МСР)**

«Если с помощью законодательных новинок с рынка удастся «выдавить» малые объекты размещения, неспособные обеспечить нужное потребителю качество услуг, другие игроки рынка от этого только выиграют. Но, скорее всего, идти нужно другим путем: путем ужесточения требований к классификации отелей, которая должна быть обязательной для всех, а ее требования – неукоснительно выполняться. Причем надо сделать так, чтобы любая посредническая площадка, предлагающая бронирование гостиничных услуг, проверяла наличие «звезд» с помощью государственного реестра».

**Роман МАГАСЬ, управляющий арт-отеля «Рахманинов»**

тенденция очевидна: предприниматели, устав от бесконечных законодательных перипетий, стараются избавиться от проблемных активов. Чего стоит одна классификация, которую с таким трудом удалось завершить накануне ЧМ-2018!

Не успели честные отельеры погордиться официально присвоенными через аккредитующие организации «звездами», как получившее бразды правления в сфере туризма Минэкономразвития заявило, что классификация по новым, пока еще не разработанным правилам будет проведена заново. «Хорошо хоть то, что прежние свидетельства, полученные на три года, будут действительны до окончания этого срока», – говорят хозяева хостелов.



**ПОСЛЕДНЕЕ РЕШЕНИЕ СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ ОТСРОЧИТЬ ВВЕДЕНИЕ НОВОЙ НОРМЫ НЕ РЕШАЕТ В КОРНЕ ПРОБЛЕМУ ГОСТИНИЦ В ЖИЛОМ ФОНДЕ: ИМ ПРОСТО ДАЛИ ВРЕМЯ (РЕЧЬ ИДЕТ О ПЕРИОДЕ ДО 1 ЯНВАРЯ 2020 ГОДА) УЙТИ ПО-ТИХОМУ, НЕ ПОБЕСПОКОИВ СОСЕДЕЙ.**

НЕСМОТря НА ТЯГУ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ К ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ И СООТВЕТСТВУЮЩЕМУ ПИТАНИЮ, РЯД КАЛОРИЙНЫХ БЛЮД УВЕРЕННО СОХРАНЯЕТ ПОЗИЦИИ В РАЦИОНЕ. И ЧЕБУРЕКИ – ОДНО ИЗ НИХ: ПОДАВАЕМЫЙ С ПЫЛУ С ЖАРУ АРОМАТНЫЙ ПОЛУКРУГ ТЕСТА С ВКУСНЫМ СОДЕРЖИМЫМ НИКОГО НЕ ОСТАВЛЯЕТ РАВНОДУШНЫМ. КТО И КАК ЗАРАБАТЫВАЕТ НА ЖАРЕНОМ УДОВОЛЬСТВИИ?

ИНТЕРПРЕСС / ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

# ПОЛУКРУГ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

## КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ХРУСТЯЩЕЙ КОРОЧКЕ



### Знаковые места

Заведений «чисто чебуречного» формата в Петербурге осталось меньше десятка. При этом подают чебуреки более чем в 30, а некоторые производители предлагают их доставку.

Безусловным авторитетом на питерском чебуречном рынке обладают его всегдашние – три оставшихся еще с советских времен заведения во главе с флагманом, созданной около 60 лет назад Илларионом Абуладзе чебуречной «Салхино» на Вознесенском пр., 55.

«Именно ему принадлежит идея использовать для производства чебуреков оригинальные машины, а также рецептура фирменных блюд, которая является ви-

зитной карточкой заведения по сей день», – так описывают роль отца-основателя чебуречной. Что там говорить: по нынешнему адресу легенда общепита «прописана» с 1982 года, а вкус «чебуреков по-ленинградски», по отзывам посетителей, остался с той поры неизменным.

Еще два ветерана чебуречного производства – фирменное заведение на 6-й линии В. О., 19, а также на Большом пр. П. С., 4. С ними тоже связана история десятилетиями еще ленинградского общепита. Правда, с недавних пор интерьер чебуречной на Васильевском, наряду с портретом Иосифа Сталина, украшает фото Стаса Михайлова. А в заведении на Петроградской стороне,



ЧЕБУРЕК – ТРАДИЦИОННОЕ БЛЮДО ТЮРКСКИХ И МОНГОЛЬСКИХ НАРОДОВ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩЕЕ СОБОЙ ОБЖАРЕННЫЙ В РАСТИТЕЛЬНОМ МАСЛЕ ИЛИ ЖИВОТНОМ ЖИРЕ ПИРОГ ИЗ ПРЕСНОГО ТЕСТА С НАЧИНКОЙ.



кроме чебуреков, в меню можно найти традиционные советские салаты, а раковина для мытья рук расположена прямо в зале. Ориентир – те, кому чувство ностальгии не дает покоя и просит советского. Вкусно и по-столовски колоритно.

Впрочем, сегодня чебурек предлагают и в новых форматах общепита, включая сетевые. Большое их разнообразие

“ Производить чебуреки несложно – трудно делать их такими, которые постоянно пользуются спросом. Поэтому используются не только классические рецепты, но и многочисленные варианты, отвечающие современным вкусам потребителей. Остаться экономически устойчивым исключительно за счет чебуреков – задача для заведения вряд ли выполнимая».

**Александр СЕРГЕЕВ,**  
индивидуальный предприниматель,  
владелец чебуречной



представлено в меню «Брынзы», в сети кафе «ЧебуRoom», ряде ресторанов группы Ginza и других.

Петербургская сеть «Брынза», управляемая ресторанной группой «Брынза PRODUCTION», появилась в городе еще в 2000 году и сейчас включает в себя больше десятка кафе (продается и их франшиза), расположенных в разных, в т.ч. «спальных», районах города. Одних только видов чебурека там предлагают 15. Меню мультиформатное, включает популярные и эксклюзивные блюда современной европейской, русской, узбекской, грузинской и кавказской кухонь. В свою очередь, «ЧебуRoom» (в сеть входят два кафе формата fast casual с открытой кухней, типичное кафе и семейный ресторан) также предлагает большой ассортимент блюд, которые производят под девизом «готовим то, что любим сами».

Эпоха ЗОЖ внесла коррективы в рецептуру: нынче чебуреки готовят не только с мясом, но и с... яблоком. Производители стремятся к оригинальности, предлагая «китайские чебуреки» с говядиной, имбирем и перцем чили, а также десертные – с орехами.

А вот появление позиции «чебурек» в меню компаний, работающих с доставкой, ресторанные критики восприняли неоднозначно. «Чебурек после отсадки из фритюра живет от трех до пяти минут и

поэтому является самым неподходящим для доставки товаром», – считает известный ресторанный критик Борис.

### Как заработать на чебуреке

Почему этот пирог неизменно пользуется спросом? Ответ прост: чебурек сытен и относительно дешев. Даже в заведениях высокого уровня порция (а в нее входит

“ На рынке общественного питания рестораны с моноконцепцией, кроме самых ярких единиц, практически все работают с отрицательной динамикой. Посетители испытывают потребность в появлении заведений, в которых, кроме еды, есть алкоголь и полноценная посадка. То есть требуются места, где можно с комфортом провести время, а не просто поесть».

**Денис ШАПИРО,**  
совладелец сети Food Store

Первоначальные затраты на мобильную торговую точку начинаются со

# 100

ТЫСЯЧ РУБ.,

а в случае открытия быстро – с миллиона, оценивают вложения эксперты. При этом основные средства пойдут на оплату помещения и оборудования, рекламу и зарплату персонала.

По оценкам специалистов, при грамотном управлении и удачном расположении чебуречной бизнес может окупиться за два-три года, после чего начнет стабильно приносить прибыль. Причем всегда есть вариант не начинать с «абсолютного нуля»: при желании в Петербурге можно купить уже налаженный бизнес этого профиля.

до четырех штук) обходится посетителю не дороже 350 руб. Для предпринимателя бизнес на чебуреках привлекателен, поскольку их приготовление не требует особых ингредиентов, сложного оборудования и высокой квалификации персонала, а себестоимость производства довольно низка. По словам экспертов, для старта в сфере питания при ограниченных финансах чебуречная – один из привлекательных вариантов.

Еще один плюс, на который указывают специалисты, – подобный фастфуд может реализовываться с помощью нестационарных объектов торговли, позволяющих менять локацию в зависимости от времени суток и проходимости, чтобы продавать чебуреки там, где других заведений общепита не хватает.

Более продвинутый вариант стартапа – открытие стационарного киоска и расширение ассортимента за счет самсы, пиццы, гамбургеров и прочей продукции.

“ В неудачах концепции одного блюда “виноват” менталитет: потребителю всегда хочется иметь большой выбор – даже тогда, когда интерес есть к чему-то конкретному. Увы, но эксперименты в моноформате обычно плохо заканчиваются...»

**Михаил ОРЛОВ,**  
совладелец ряда ресторанов

### В пользу многогранности

Эксперты сходятся в одном: при всей потенциальной прибыльности изготовления и продажи чебуречных заработать исключительно на них удастся вряд ли. Ведь даже в культовых питерских чебуречных, кроме их разновидностей, посетителям предлагают супы, салаты и напитки.

Что продается «в нагрузку»? Это зависит от формата заведения. В «Мамалыге» это будут различные блюда традиционной кавказской кухни. В «Зеленой комнате» в «Этажах» – борщ, лагман и греческий салат. А в «Гарсоне» добавляют другие популярные блюда кавказской и средиземноморской кухонь. Моноформат выглядит предпочтительнее, но экономика вынуждает организаторов значительно расширять ассортимент. Их можно понять: выжить, производя лишь один, пусть очень качественный и востребованный продукт, сейчас крайне сложно. А когда выбор блюд ограничивается одним-двумя наименованиями, владелец бизнеса сильно рискует.



СОДЕРЖИМОЕ ЧЕБУРЕКА МОЖЕТ БЫТЬ РАЗНЫМ: ОТ МЯСНОГО ФАРША ИЛИ МЕЛКО НАРЕЗАННОГО МЯСА ДО СЫРА, ЗЕЛЕНИ, ПОМИДОРОВ, ГРИБОВ И Т.Д.

# ТЕАТРАЛЬНЫЙ КАЛЬКУЛЯТОР

БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКОМУ ТЕАТРУ НЕ ВЫЖИТЬ, ОТМЕЧАЮТ ОПРОШЕННЫЕ «БД» ЭКСПЕРТЫ. НА ПРИМЕРЕ ОПЕРНОГО ТЕАТРА КОРРЕСПОНДЕНТ ИЗДАНИЯ ПРОАНАЛИЗИРОВАЛ ЭКОНОМИКУ КУЛЬТУРНОГО ПРОЕКТА. РАЗОБРАТЬСЯ В ТЕАТРАЛЬНОЙ БУХГАЛТЕРИИ ПОМОГЛИ РУКОВОДИТЕЛИ «САНКТЪ-ПЕТЕРБУРГЪ ОПЕРА» – ДИРЕКТОР **ЕВГЕНИЙ МАЛЫГИН** И РЕЖИССЕР **ЮРИЙ АЛЕКСАНДРОВ**, ОСНОВАВШИЙ ТЕАТР В 1987 ГОДУ.

ИНТЕРПРЕСС, «САНКТЪ-ПЕТЕРБУРГЪ ОПЕРА» / ВАЛЕНТИНА КАРЕЛОВА

## На детях не заработать

Недавно «Санктъ-Петербургъ Опера» пошла на эксперимент и впервые за свою творческую историю поставила два детских спектакля: «Кот в сапогах» и «Красная шапочка». Это были мировые премьеры, так как театр первым открыл для зрителей забытые оперы талантливого русского композитора начала XIX века Цезаря Кюи. В театре подчеркивают, что это не коммерческий проект, а работа на будущего зрителя, ведь стоимость билетов на детские спектакли, если они не премьерные, колеблется от 300 до 700 руб., а мест в театре всего 172. К примеру, на взрослые постановки самый дорогой билет стоит 3 тысячи руб.

«Мы видим в детских постановках будущее театра, – отмечает Евгений Малы-

гин. – Сейчас ощущается демографический провал 90-х, это сказывается не только на заполняемости залов (кстати, заполняемость зрительного зала у нас на всех спектаклях – 100%), а в первую очередь на отсутствии театрального воспитания, которое было прежде. Чтобы восполнить этот пробел, еще до выпуска детских спектаклей мы придумали специальные концертные программы, например, “От А до Я”, “Музыкальная азбука детям”. Они были ориентированы также на малообеспеченные семьи и на детей с ограниченными возможностями. По этим социальным программам мы приглашали ребят бесплатно в наш театр и объезжали с концертными и образовательными программами школы, детские дома и интернаты. В общей слож-



ности в программе приняли участие 8 тысяч детей, и многие из них теперь приходят на наши спектакли уже по билетам».

Ценового ограничения на детские постановки нет, но есть негласные правила, говорят эксперты. Во-первых, билеты невозможно сделать дорогими, поскольку на спектакль никто не пойдет. Во-вторых, детские спектакли могут идти только в выходные, причем в утреннее или дневное время, ведь детей сопровождают родители. В-третьих, если раньше взаимодействие театров со школами было налажено, то сегодня в этом направлении работать очень непросто: руководство учебных заведений от коллективных походов отстранилось, и это полностью легло на плечи родителей. В результате доля продаж билетов детям и школьникам сегодня незначительна.

Зато билеты на спектакли теперь можно приобрести не только в кассах те-



атра и города, но и онлайн на сайтах театров или билетных операторов. Соотношение продаж, по мнению специалистов, составляет примерно 50 на 50, но тенденция покупать онлайн начинает преобладать, что, несомненно, удобнее и зрителю, и театру.

### Романс про финансы

Если несколько лет назад «Санктъ-Петербургъ Опера» зарабатывала ежегодно 35 млн руб., то сейчас прибыль выросла до 47 млн: спрос на спектакли заметно увеличился. Кроме репертуарных постановок, здесь начали устраивать закрытые показы (когда спектакли выкупают компании для своих сотрудников). А еще два года назад театр открыл экскурсионные программы по зданию, в котором находится (особняку барона фон Дервиза), что также приносит небольшой, но регулярный доход.

Финансирование премьерных постановок, как детских, так и взрослых, со слов директора театра, сопоставимо. В среднем у «Санктъ-Петербургъ Опера» затраты на них составляют около 8 млн руб. А вот в федеральных государственных театрах эта сумма может быть в 10 раз выше. «Пару лет назад по просьбе зрителей мы посчитали, во сколько обойдется поход в наш театр без государственной субсидии. Выяснилось, что без такой поддержки билет встанет зрителю в 35 тысяч руб.», – поясняет Евгений Малыгин. Расходы «Санктъ-Петербургъ Опера» на содержание здания и заработный фонд составляют не менее 300 млн руб. в год, из которых продажа билетов покрывает шестую часть, остальное субсидирует государство. «Конечно, таким федеральным гигантам, как Большой или Мариинский театры, выделяются значительные субсидии и гранты. Мы же, как и большинство петербургских театров, получаем финансовую поддержку от городского Комитета по культуре. Кроме того, театр дважды выигрывал Грант президента России на постановки уникальных спектаклей», – рассказал Евгений Малыгин.



*Я задумал театр абсолютно один, не было ничего, кроме идеи и азарта. Первые 15 лет просто выживали. Помню, как понадобился контрабас, и я отправился в Комитет по культуре просить субсидию на его приобретение. Прихожу в кабинет к чиновнику, а он мне говорит: “Мы вас не просили открывать театр, выкручивайтесь сами”. Разстроенный, я пошел на репетицию в здание на Галерной, где уже шел ремонт. Мы стали разбирать оркестровую яму, а в ней нашли... контрабас, брошенный много лет назад. И тогда я понял, что Божий промысел существует».*

**Юрий АЛЕКСАНДРОВ, режиссер «Санктъ-Петербургъ Опера»**

## Уральское золото

Командированный из Петербурга на уральские заводы для изучения металлургического производства поручик Русилович в марте 1858 года прислал начальству восторженный отзыв о работах Обухова. «Относительно отливки орудий большого калибра из Обуховской стали можно утвердительно сказать, что и в этом Подполковник Обухов успеет наравне с Круппом, а в дешевизне превзойдет последнего, — писал офицер. — И если до настоящего времени мы не видим ни бомбовых, ни шестидесятифунтовых пушек, отлитых из Обуховской стали, то все-таки не можем винить ни изобретателя, ни его изобретение, когда мы знаем те микроскопические денежные средства, которыми вправе располагать Златоустовская стальная фабрика».

Столь же высоки были оценки другой продукции: «Превосходные качества холодного оружия и кирас, приготовляемых из Обуховской стали, и их дешевизна ясно убеждают нас в том, что Русское Правительство в этом деле не имеет надобности прибегать ни к Круппу, ни к другим иностранным фабрикантам стальных изделий». И далее: «Испытанные ружейные стволы из Обуховской стали указывают, что и на это дело найдется материал у нас, ни в каком случае не хуже Крупповской стали».

Высокое начальство, правда, встретило рапорт с изрядным скепсисом. Высокие чины из Военно-ученого комитета, обсудив его, заключили, что «при всем своем уважении к занятиям Подполковника Обухова по приготовлению литой стали» они никак не могут разделить «мнения Поручика Русиловича насчет превосходных качеств холодного оружия и кирас из Обуховской стали и насчет уверенности в возможности отливки из нея орудий большого калибра, не уступающих Крупповским». Весомых аргументов, впрочем, в подтверждение столь прохладного отзыва не было высказано: ссылались в основном на то, что изобретения Обухова еще недостаточно изучены и испытаны.

Первое 12-фунтовое орудие из обуховской стали появилось в 1860 году. В ноябре его привезли в Петербург для сравнительного испытания с пушками иностранных заводов. Опыт продолжались несколько месяцев, в марте 1861 года присутствовать на них пожелал император Александр II.

**ОЧЕВИДЦЫ ТАК ОПИСЫВАЛИ ВСТРЕЧУ ЦАРЯ И МЕТАЛЛУРГА. ВЫЙДЯ ИЗ ЭКИПАЖА, АЛЕКСАНДР II ОСМОТРЕЛ ОРУДИЕ И СПРОСИЛ СТОЯВШЕГО РЯДОМ ОБУХОВА: «УВЕРЕН ЛИ, ЧТО ТВОЯ ПУШКА ВЫДЕРЖИТ ИСПЫТАНИЕ?» «ВПОЛНЕ, ВАШЕ ВЕЛИЧЕСТВО, — ГЛАЗОМ НЕ МОРГНУВ ОТВЕТИЛ ОБУХОВ. — МОГУ, ЕСЛИ ПРИКАЖЕТЕ, СЕСТЬ ВО ВРЕМЯ СТРЕЛЬБЫ НА СТВОЛ». ОТ ПРЕДЛОЖЕННОЙ «ГАРАНТИИ» ЦАРЬ ОТКАЗАЛСЯ, НО И БЕЗ ЭФФЕКТНОГО ТРЮКА ОПЫТЫ ЗАКОНЧИЛИСЬ ПОЛНЫМ УСПЕХОМ. СУММАРНО ОБУХОВСКАЯ ПУШКА ВЫДЕРЖАЛА ВДВОЕ БОЛЬШЕ ВЫСТРЕЛОВ, ЧЕМ ИНОСТРАННЫЕ КОНКУРЕНТКИ, И ГОДОМ ПОЗЖЕ НА ВСЕМИРНОЙ ВЫСТАВКЕ В ЛОНДОНЕ ПОЛУЧИЛА ЗОЛОТУЮ МЕДАЛЬ КАК ЛУЧШЕЕ В СВОЕМ РОДЕ ИЗДЕЛИЕ.**

# ЛОВУШКА ДЛЯ СТАЛЬНОГО КОРОЛЯ

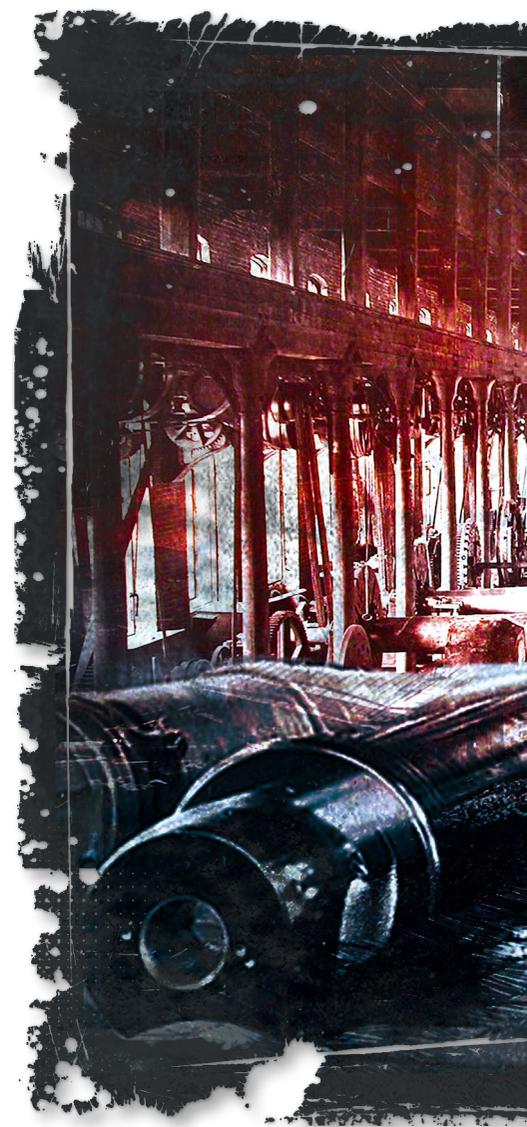
*Впервые об опытах управляющего Златоустовской оружейной фабрикой подполковника **Павла Матвеевича Обухова** в Петербурге узнали вскоре после Крымской войны. Тогда Россия начала закупать стальные орудия у прусского металлурга **Круппа**, уже имевшего репутацию «стального короля» Европы, и примерно в то же время в столицу стали поступать доношения об опытах, которые по собственной инициативе проводил на Урале офицер-металлург.*

 КОЛЛАЖ МАРИНА КАМИНСКАЯ /  ВЛАДИМИР ХОЗИНОВ

## Три товарища

Теперь об Обухове знали, кажется, все, и можно было внедрять технологию — строить на ее основе крупное предприятие. Обосновавшись в Петербурге, металлург вскоре нашел союзника — Николая Путилова, предпринимателя, также занимавшегося литейным производством, который, правда, не имел собственного капитала, зато располагал обширными связями в Морском министерстве. В мае 1862 года вопрос о новом пушечном производстве обсуждался в Адмиралтействе на заседании специального комитета, в который, наряду с флотскими чинами, вошли представители военного и горного ведомств. В итоге было принято решение поддержать строительство орудийного завода.

Для Обухова это был момент триумфа: труд всей его жизни наконец получил достойную награду, его поддержали на самом верху, он был знаменит, а дальше открывались грандиозные перспективы, ведь армии и флоту требовались тысячи пушек. Простой офицер получил возможность быстро стать состо-





ятельным человеком: за изобретение ему полагалось денежное вознаграждение в виде 35 коп. с каждого пуда отлитой по его технологии стали – при том, что даже самые маленькие пушки весили больше 100 пудов.

Выбранная схема организации предприятия выглядела надежной. Государство обещало поддержку не только заказами, с самого начала сулившими несколько миллионов руб., но и земельным участком в окрестностях столицы для возведения цехов. Поскольку деньги еще только предстояло заработать, Обухов и Путилов привлекли к делу компаньона, купца первой гильдии Сергея Григорьевича Кудрявцева, более 10 лет зарабатывавшего строительством военных кораблей. В то время кораблестроение стремительно становилось из деревянного железным, и Кудрявцеву в мире новых технологий места не было. Зато у него имелся солидный капитал, который можно было выгодно разместить.

В мае 1863 года на выделенной под производство территории появились первые рабо-

чие. «Товарищество Обуховского сталелитейного завода» было основано.

### Технология «на вырост»

Опытных сталеваров в Петербурге того времени не было, поэтому Обухов организовал переезд в столицу опытных мастеров с Урала. Приехало около 50 литейщиков. На новом месте им обеспечили особые условия: квартиры в новых каменных домах, жалование почти втрое выше, чем у обычных рабочих.

15 апреля 1864 года после молебна и освящения мастерской на территории завода была произведена первая отливка стали. Работа пошла и развивалась успешно, однако вскоре выяснилось, что создатели предприятия еще на стадии планирования допустили крупный просчет, на который, скорее всего, в эйфории от первых достижений не обратили внимания.

Проблема была в том, что технология, созданная Обуховым, обогнала развитие российской промышленности. Чтобы превратить отливки из первоклассной – возможно, лучшей

на тот момент в мире – стали в пушки, требовалось металлообрабатывающее производство, для которого в России просто не было оборудования. Заказ станков за рубежом требовал громадных вложений и, что в тех обстоятельствах было не менее затруднительно, многомесячного ожидания поставок.

Болванки, отлитые в течение первого года работы завода, нечем было отковывать. 35-тонный паровой молот, заказанный в Англии, прибыл в Кронштадтский порт спустя два с половиной месяца после первой плавки, а на его установку и запуск потребовалось еще около полутора лет. За это время предприятие выпустило всего несколько пушек малого калибра, а принципиально важный заказ Морского министерства не выполнялся вообще.

Что еще хуже – развитие потребовало куда больше денег, чем было у компаньонов. А контрактные сроки поджимали. Уже к концу 1864 года завод должен был освоить новую технологию – производство пушек, заряжающихся с казенной части. Начальник Ижорского завода полковник Зарубин поехал к Обухову – обсудить, можно ли силами нового предприятия изготавливать такие орудия. Результат совещания оказался неутешительным. Металлург скрупулезно перебрал возможности имевшихся у него станков, и оказалось, что одну из трех необходимых базовых операций они выполнить все-таки не смогут. Так всего через два года после основания завод оказался на грани банкротства.

### Государственный «переворот»

Выручить смогла государственная ссуда, вопрос о выделении которой положительно решил император. Однако, вкладывая новые средства в развитие частного предприятия, правительство поставило условием передачи ему контрольного пакета паев товарищества. Выбора не было, поэтому Обухов, Путилов и Кудрявцев согласились с предложенным вариантом: власть на заводе переходила в руки назначаемого Морским министерством начальника, а трое основателей превращались в его советников, получая при этом три из пяти мест в новом правлении.

Первым государственным управляющим завода стал капитан-лейтенант Александр Александрович Колокольцев, уже имевший немалый опыт работы с промышленными предприятиями (в течение нескольких лет он курировал исполнение российских военных заказов на английских заводах). Обухов, избавленный от организационных неурядиц, вскоре отошел от дел. Говорили, что «железного человека» с Урала утомили не столько трудности, к которым он привык, сколько невыносимо промозглый климат «северной Пальмиры». Впервые за многолетнюю службу он мог позволить себе продолжительный отпуск и путешествие на юг. В дороге, в крохотном молдавском селе Петро, он и умер – ровно 150 лет тому назад. Основанный же им завод по-прежнему является одним из лучших оружейных производств России и носит имя своего основателя.

# ЛЕКАРСТВО ПРОТИВ СТРАХА

GOULD FROM PIXABAY, RU.123RF.COM, GRAND MOOKSTER ON VISUALHUNT / АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ

КАК ИЗВЕСТНО, ПЕРВЫЕ КРЕПКИЕ НАПИТКИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ КОНТИНЕНТЕ СОЗДАВАЛИСЬ КАК ЛЕКАРСТВА. ПРЕЖДЕ ВСЕГО, АКВАВИТ, ВИНОГРАДНЫЙ ДИСТИЛЛЯТ, ОПИСАННЫЙ ВЕЛИКИМ ВРАЧОМ И АЛХИМИКОМ АРНО ДЕ ВИЛЬНЕВЫМ (ИСПАНЦЫ НАЗЫВАЛИ ЕГО АРНАЛЬДО ВИЛЛАНУЭВОЙ) В КОНЦЕ XIII СТОЛЕТИЯ. ПЕРЕВОД ОЧЕВИДЕН: «ВОДА ЖИЗНИ». РОВНО ТАК ЖЕ ПЕРЕВОДИЛОСЬ СО СТАРОИРЛАНДСКОГО СЛОВО «ВИСКИ» (UISCE BEATHA), А С ФРАНЦУЗСКОГО – «О-ДЕ-ВИ» (EAU DE VIE). ТО ЕСТЬ ЛЕКАРСТВО, ЛЕКАРСТВО И ЕЩЕ РАЗ ЛЕКАРСТВО!

## Эликсир храбрости

Крепкие напитки недаром включали и в рацион воинов, чтобы те храбрее вели себя на поле боя. Особую боевую славу в Средние века снискал голландский жenever (от jeneverbes – можжевельник) – напиток, со временем трансформировавшийся в то, что мы сегодня знаем под именем «джин». А тогда его именовали ни много ни мало «голландская доблесть»...

Датой рождения женевера, по мнению исследователя Ричарда Барнетта, можно считать 1552 год: именно тогда на свет появился трактат Филиппуса Херманни Constelyc Distilleerboces с рецептом можжевеловой «о-де-ви». При этом до сих пор распространено мнение, что предок джина был изобретен выдающимся лейденским химиком и врачом, профессором Франциском Сильвием (он же Франц де ле Боз). Однако тот родился много позже появления трактата Херманни, лишь в 1614 году. Впрочем, жenever он тоже производил. Как и другие дистилляты – с добавлением, скажем, мяты или лакричника.

Зачем же нужны были ягоды можжевельника для этого напитка? В те времена перегонные аппараты (равно как и методы их использования) были далеки от совершенства. И дистилляты благоухали отнюдь не розами, так что ароматные ягоды можжевельника выступали в роли отдушки. Данный напиток, кстати, употребляли не только вовнутрь – от почечных колик (действительно помогало) – но и, так сказать, наружно. В ваннах с женевером, приправленным еще кое-какими «специями», бальзамировали усопших. Но не будем о грустном.

## Победа над Британией

Британцы распробовали этот напиток после первых двух англо-голландских войн,

когда захватили множество торговых кораблей. А когда весной 1689 года после Славной революции британский трон занял уроженец Гааги Вильгельм Оранский (ставший по этому поводу для англичан Уильямом Третьим, а для шотландцев – Вторым), жenever и вовсе стал на островах необычайно модным напитком.

Надо сказать, «жидкий трофей» отомстил британцам довольно скоро и жестоко. Местные винокуры максимально удешевили его производство (чем только не ароматизировали этот «крепыш», даже скипидаром), и джин-жenever превратился в напиток простолюдинов (публика побогаче продолжала употреблять завезенный с континента, из Испании или Франции, виноградный бренди). Так Англия наполовину спилась. В период с 1695 по 1750 годы, названный историками «Джинеманией» (Gin Craze), в Лондоне и других портовых городах открылись не сотни даже, а тысячи заведений, где в розлив за сущие гроши (точнее, пенсы) продавали крепкое, калорийное, дезинфицирующее и согревающее пойло.

## В стиле джина

Сегодня джин – напиток, как правило, для продвинутой публики. В чистом виде его пьют не так уж часто, а вот в коктейлях – за милую душу (и не только мартини и джин-тоник, как сотню лет назад). Благо, стилей джина нынче множество. Варьируются и перегонные аппараты, и наборы ароматизаторов (цедра лимона, горького апельсина, лайма и грейпфрута, корица, миндаль, анис, шафран, кориандр, перец кубеба, etc.). Да и география производства сейчас не ограничивается Голландией и Британскими островами. В Словакии делают свою версию джина – боровичку.



## КАК ИЗГОТОВЛИВАЛИ ЖЕНЕВЕР В ТЕ ВРЕМЕНА?

Первый этап в точности соответствовал технологии производства виски. Сложенный ячмень, пшеницу и рожь сначала с помощью дрожжей превращали в пиво, а затем перегоняли в довольно слабый спирт, имевший выраженный хлебный запах (его еще называли «солодовым вином»).

Дальше наступал черед ключевой процедуры – второй перегонки с добавлением можжевельника и других ароматизаторов.

После этого жenever фильтровали, разбавляли водой до нужной крепости и отправляли в бочки во все концы света на кораблях Объединенной Ост-Индской компании.

В Словении – бриневец. В Сербии – клековачу (в качестве спиртовой основы здесь используется сливовица). Да и Россия не отстает: в том же Великом Новгороде производят джин по всем голландским канонам, с добавлением не только ягод можжевельника, но и кориандра, тмина, мяты, укропа, имбиря, сосновых почек, бадьяна, а также апельсинового и лимонного масел.

## Морской дьявол

Если джин в старину считался «помощником солдат», то ром – напитком мореплавателей (и, разумеется, пиратов). В немалой степени это было обусловлено «карелом обитания» этого продукта. А производили его по большей части в голландских, британских, французских и испанских колониях на Карибском море. То есть там, где в больших количествах произрастал привезенный командой Колумба сахарный тростник – главное сырье для рома. Вернее, сырьем выступал и выступает, прежде всего, побочный продукт производства сахара – патока или меласса. Есть версия, что перегонять перебродившую патоку додумались рабы, работавшие на тростниковых плантациях Барба-



доса. И дело было в середине XVII века...

Очень быстро мода на новый напиток дошла до сегодняшних США. В 1664 году появилась первая североамериканская винокурня – аккурат на территории нынешнего Нью-Йорка. Чуть позже аналогичное производство было организовано и в Бостоне, причем качество и популярность напитка были такими, что он использовался в виде платежного средства почти наравне с золотом: на ром в Африке выменивали рабов, которые, в свою очередь, отправлялись затем на острова Карибского моря, чтобы собирать там сахарный тростник и производить сырье для рома. Такой вот круговорот...

Ром, смешанный с лимонным соком, был вполне действенным лекарством от цинги, сильно донимавшей путешественников во время долгих плаваний. Надо ли удивляться, что англичане, лучше многих знавшие толк в крепких напитках, официально включили его в рацион своих военных моряков. Что впоследствии вызвало появление на свет «коктейля» под названием грог – смеси рома с водой (и нередко с цитрусовым соком): поить матросов чистым ромом оказалось чревато беспорядками на корабле.

### Кто ищет, тот...

Российские версии джина легко можно добыть даже в бюджетных супермаркетах. Цена за стандартную бутылку колеблется от 300 до 600 руб.

Импортные варианты (прежде всего, британские, но есть и джины, произведенные в Испании и Италии) стоят втрое-вчетверо дороже. И искать их нужно уже в гипермаркетах, дорогих супермаркетах и винных бутиках.

Дешевый импортный ром – белый и черный – сегодня представлен почти повсеместно. К примеру, в любой «Пятерочке» – по цене 700 руб. за бутылку. Серьезные, выдержанные образцы обойдутся вам дороже 3 000 целковых (но в большинстве случаев они стоят своих денег). Их правильнее искать в специализированных магазинах.

Кашаса в свою очередь, редкость у нас на полках. Но не из-за сложностей логистики, а скорее от непонимания напитка потребителями: пока что он воспринимается как барный продукт, ингредиент для коктейлей. Если потратить время на поиски, можно купить кашасу в одном из гурмэ-магазинов за 1 500 – 2 000 руб. за 0,7 литра.



### BLACK & WHITE

*Существует несколько основных разновидностей рома.*

Хронологически первая из них – темный ром на основе патоки. Чуть более поздняя альтернатива – светлый («карибский») ром с более деликатной перегонкой (посредством аппарата Коффи для непрерывной дистилляции), тщательной фильтрацией и выдержкой в бочках из американского дуба. Такой ром производят на испаноговорящих островах Карибского бассейна. «Франкофоны» же (Мартиника и Гваделупа) предпочитают использовать в качестве сырья не патоку, а чистый тростниковый сок. На этикетке в таком случае будет надпись: **RHUM AGRICOLE**.

Ближайшая родня «французского» рома обитает в Бразилии под именем **КАШАСА**. Здесь тоже перегоняют именно перебродивший сок сахарного тростника (часто с добавлением зерновой муки). «Артизанальную» (или «темную») кашасу гонят дедовским способом, в медных перегонных кубах с последующей выдержкой в дубовых бочках (временами получается не хуже коньяка). «Промышленную» получают посредством ректификационных колонн. Выходит чистенько, но не так богато в плане ароматов, так что ей прямая дорога в коктейль под названием «кайпиринья».

Аналоги рома и кашасы есть и в других латиноамериканских странах. В Коста-Рике, например, делают **ГУАРО (GUARO)** – фактически кашасу, но с более низким содержанием алкоголя. В него, кстати, принято добавлять перец чили и нередко томатный сок (чем не «Кровавая Мэри»? ). В Колумбии же на основе тростникового дистиллята изготавливают **АГУАРДЬЕНТЕ (AGUARDIENTE)** – его главное отличие от рома заключается в добавлении аниса. Строго говоря, термин **AGUARDIENTE** зачастую применяют абсолютно ко всем крепким напиткам, производимым в испаноязычных странах, – не только из сахарного тростника, но и, скажем, виноградных выжимок. Так что, если отправитесь в те края, будьте внимательны.

Делают ром и в старушке-Европе. Не повсеместно, конечно же. Но, например, в Австрии на полках супермаркетов вы без труда найдете бутылки с надписью **STRON**, которые нередко в разговоре именуют «соломенным ромом». Существует три варианта его крепости: 40%, 60%, 80%. Понятно, что последний редко употребляется в чистом виде, а чаще используется в кулинарных рецептах и в популярном австрийском горячем коктейле «Охотничий чай» (Jagertee). Сегодня его очень любят горнолыжники, а сотню-другую лет назад почитали горные егеря. Стало быть, вот вам еще один «милитаристский» напиток...



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

# ПОМОЖЕМ НАШИМ СТАРИКАМ!

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

**Владимиру Анатольевичу ЯКОВЕШИНУ** передан двухгодичный запас жизненно необходимого лекарства. **Виктору Степановичу ШИРОКШИНУ** переданы многоканальные цифровые слуховые аппараты. **Ольге Дмитриевне КОСТЮК** передан инфузионный насос для длительного, дозированного, контролируемого введения лекарственных препаратов и питательных веществ, а также комплект расходных материалов к нему.

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

**ОРДИН Николай Ильич, 84 года.**

**НУЖНА ПОМОЩЬ:**  
**многоканальные цифровые слуховые аппараты.**

Стоимость: **82 600 руб.**



Во время войны отца Николая Ильича вместе с другими деревенскими мужчинами бросили на защиту Тихвина, там они все и погибли. Мать осталась одна с четырьмя детьми. Отслужив в Витебской десантной дивизии, Николай Ильич подался в Ленинград: надо было помогать матери и сестре. Отработал почти без отпусков до 75 лет. Трудился в ГАИ, в пожарной части, в гараже администрации. У Николая Ильича статус ветерана труда, многочисленные грамоты, благодарственные записки в трудовой и... пенсия 23 тысячи руб. Более 5 тысяч ежемесячно уходит на лекарства, остальное – на помощь сестре, коммуналку и еду. Несколько лет назад пенсионер стал терять слух, он не может толком смотреть новости и общаться с друзьями. Бесплатные аппараты мужчине от государства не полагаются, так как потеря слуха не фатальна, хотя причиняет дискомфорт. Накопить на современные приборы не получается, дочери помочь не могут (по состоянию здоровья они сами нуждаются в поддержке), супруги нет.

**САВИНА Надежда Алексеевна, 75 лет.**

**НУЖНА ПОМОЩЬ:**  
**препарат «Форстео» для курсового лечения тяжелого остеопороза, осложненного множественными переломами.**

Стоимость: **249 500 руб.**



«Мама выносила меня в блокаду, эвакуировалась только перед родами. Неужели я с такой закалкой не одержу победу над этим остеопорозом?!» – говорит Надежда Алексеевна. По образованию она провизор, всю жизнь проработала в аптеке. В одиночку вырастила и выучила двоих детей (муж нашей героини трагически погиб). После выхода на пенсию здоровье буквально посыпалось, начались множественные переломы. К своим 75 годам Надежда Алексеевна пережила четыре операции по установке и коррекции металлической конструкции для поддержки позвоночника. Пенсионерке рекомендовали пройти курсовое лечение эффективным препаратом, который должен не только остановить остеопороз, но и нарастить утраченную костную ткань, снять болевой синдром и позволить двигаться без костылей, но на пенсию в 21 тысячу руб. лекарство не купишь. Дети помогают, но на них и так лежит покупка всех препаратов, рекомендованных к приему на постоянной основе, оплата реабилитации и санаторного лечения.

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

• АО «АЛАДУШКИН Групп» • Благотворительный фонд «БлагоДаря» • Благотворительный фонд «Нужна помощь» • ООО «Спасибо!» • ЧОУ ДПО «Лингвозксперт» • ООО «КОНЦЕПТ ЛАЙН ПРО» • ООО «Энергия Плюс» • ООО «ГЕРМЕС» • ООО «Аплинк Телеком» • ООО «Фирма КАСКАД» • ООО «Стройконтроль-С» • ООО «Союз Эксперт» • ООО «НСК ХРИЗОЛИТ»

**ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ:** • Гафурова Наиля Римовича • Кутыркина Владимира Алексеевича • Яловича Андрея Геннадиевича • Присяжнюк Марию Владимировну • Жукова Антона Леонидовича • Хашуева Увайса Абдулхакимовича • Янак Татьяну Ивановну

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

**БИЗНЕС ДНЕВНИК**  
петербургское деловое обозрение

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

www.businessdnevnik.ru

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

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

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

Генеральный директор  
и главный редактор Яковлева Л.В.

Отпечатано в ООО «Типографский комплекс «Девиз»:  
195027, СПб, ул. Якорная, д. 10, лит. А, пом. 44. Заявка № ТД-1561

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.  
Дата выхода в свет 31.03.2019

## 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



**ПЕТРОЦЕНТР**

Информационно-издательский центр  
Правительства Санкт-Петербурга



# ПОЮЩИЕ МОСТЫ

*#филармония под открытым небом*



## УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

*Если вы заинтересованы в повышении узнаваемости  
и лояльности к вашему бренду в России и за рубежом,  
если вы хотите поддержать красивый, истинно  
петербургский, масштабный и резонансный проект,  
приглашаем вас стать партнером шоу  
«Поющие мосты – 2019».*



\* РЕКЛАМА

 **Russ Outdoor**

ЭКСПЕРТ ВИЗУАЛЬНЫХ  
КОММУНИКАЦИЙ

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

ООО «ОММ»