

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

АВГУСТ 2018 | № 39 |

ИНТЕРПРЕСС

КТО
ОСИЛИТ
ГОСЗАКАЗ?
|→| стр. 10

КАК ЗАРАБОТАТЬ
НА ДАРАХ
ПРИРОДЫ?
|→| стр. 14

С ЧЕГО
НАЧАЛИСЬ
ПЕТЕРБУРГСКИЕ
ДАЧИ?
|→| стр. 18

НЕДЕТСКИЕ СПОСОБНОСТИ

ЧТО ТРЕБУЕТСЯ ОТ ОРГАНИЗАТОРОВ
ЛЕТНИХ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ ЛАГЕРЕЙ? |→| стр. 16

18⁺



При поддержке Комитета по печати и взаимодействию со средствами массовой информации



ПЕТРОЦЕНТР

Информационно-издательский центр
Правительства Санкт-Петербурга



ЗВУКОВОЕ ШОУ ПОЮЩИЕ МОСТЫ

ЕЖЕДНЕВНО

**В 01:10
до 2 сентября**

0+

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

ДНЕВНИК

SPB DNEVNIK.RU



АФИША НА АВГУСТ*

1 – 3 августа

- С. Прокофьев.** Концерт для фортепиано с оркестром № 1, часть I
- А. Лядов.** Полонез ре-мажор
- М. Глинка.** Вальс-фантазия
- М. Мусоргский.** «Картинки с выставки: Тюльери»
- Н. Римский-Корсаков.** «Шехеразада». Тема моря из I части
- П. Чайковский.** Полонез из балета «Лебединое озеро»
- С. Рахманинов.** Вокализ
- Г. Свиридов.** «Отзвуки вальса» из музыки к драме «Метель»
- Д. Шостакович.** Увертюра из музыки к к/ф «Овод»
- С. Рахманинов.** Концерт для фортепиано с оркестром № 2
- Р. Глиэр.** Гимн Великому городу

4 – 10 августа

- П. Чайковский.** Концерт для фортепиано с оркестром № 1, часть I
- Н. Римский-Корсаков.** Увертюра к опере «Царская невеста»
- П. Чайковский.** Симфония № 3, часть I
- Н. Римский-Корсаков.** Увертюра к опере «Царская невеста»
- П. Чайковский.** Симфония № 5, часть II
- Г. Свиридов.** Вальс из музыки к драме Пушкина «Метель»
- С. Прокофьев.** Симфония № 1, часть III
- П. Чайковский.** Па-де-де из балета «Щелкунчик»
- Р. Глиэр.** Гимн Великому городу

11 – 17 августа

НЕДЕЛЯ МУЗЫКИ ИСААКА ШВАРЦА

18 – 24 августа

- А. Глазунов.** Фанфары из балета «Раймонда»
- А. Лядов.** Полонез до-мажор «Памяти Пушкина»
- А. Глазунов.** Танец арабских мальчиков из балета «Раймонда»
- А. Бородин.** Половецкие пляски из оперы «Князь Игорь»
- П. Чайковский.** Вальс из балета «Лебединое озеро»
- М. Мусоргский.** «Ночь на Лысой горе»
- Д. Шостакович.** Романс из музыки к к/ф «Овод»
- А. Грибоедов.** Вальс ля-бемоль мажор
- А. Аренский.** Вальс из сюиты № 3
- С. Прокофьев.** Марш из оперы «Любовь к трем апельсинам»
- Р. Глиэр.** Гимн Великому городу

**25 августа –
2 сентября**

НЕДЕЛЯ МУЗЫКИ АНДРЕЯ ПЕТРОВА

- «Дождь»** из к/ф «Служебный роман»
- Марш** из к/ф «Жестокий романс»
- Пьеса** из к/ф «Осенний марафон»
- Полька-галоп** из к/ф «О бедном гусаре замолвите слово»
- Вальс** из к/ф «Петербургские тайны»
- «Поезд»** из к/ф «Белый Бим Черное ухо»
- «Осень»** из к/ф «Служебный роман»
- Увертюра** из к/ф «Укрощение огня»
- «Аве, Ева»**

* Программа шоу – это компиляция из отрывков представленных произведений. Время звучания – 20–25 минут.

СОДЕРЖАНИЕ:

- БИЗНЕС** | **КАК СЫГРАЛ БИЗНЕС НА ЧЕМПИОНАТЕ**
После отгремевшего футбольного чемпионата мира самое время подвести его итоги, в том числе и финансовые. **4**
- РЫНКИ** | **ФУТБОЛ НАМ СТРОИТЬ И ЖИТЬ ПОМОГАЕТ**
В этом году День строителя отмечается 12 августа. «Бизнес Дневник» присоединяется к поздравлениям с профессиональным праздником всей отрасли, а заодно напоминает, сколько инфраструктурных объектов было возведено в Петербурге за последнее время, и подсчитывает вложенные средства. **6**
- ФИНАНСЫ** | **ТОРГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОГОВОРА, А НЕ СГОВОРА**
Доля малых предпринимателей в ВВП России составляет порядка 20% и по планам правительства должна за десять лет вырасти вдвое. А что на практике? **10**
- БИЗНЕС** | **ДИКОРАСТУЩИЙ РЫНОК, ИЛИ ГРИБЫ – В РУБЛИ!**
Рынок дикорастущих грибов и ягод находится накануне большого передела. У государства наконец-то дошли руки до его регулирования и, что самое главное, легализации закупок дикоросов у населения. **14**
- ТУРИЗМ** | **НЕДЕТСКИЕ СПОСОБНОСТИ**
Организация отдыха детей – бизнес весьма специфический, по признанию экспертов. Это неудивительно, ведь дети требуют к себе повышенного внимания и нуждаются в особых мерах безопасности. **16**
- ЭПОХА** | **УДАЧНАЯ СУДЬБА ПРИГОРОДОВ ПЕТЕРБУРГА**
Дачи не назовешь чисто петербургским феноменом, но для Северной столицы в силу целого ряда обстоятельств он оказался чрезвычайно характерен. **18**
- БИЗНЕС** | **СОЗДАМ СЕМЬЮ. НЕДОРОГО**
Если набрать в поисковике «брачное агентство в Петербурге», система выдаст десятки адресов. Как устроен этот рынок услуг? **20**
- ВИНОДЕЛИЕ** | **БРОЖЕНИЕ – В МАССЫ!**
Вся прогрессивная общественность веками ломала голову, чего бы такого изобрести, чтобы и хмельное было, и некрепкое, и нау-тро не было мучительно больно за последствия доброй пирушки. Изобрела, разумеется. **22**
- ПУТЕШЕСТВИЯ** | **МАКАО. ЗАТЕРЯННЫЙ ВО ВРЕМЕНИ**
Лет 500 назад на этом месте была малозначимая рыбацкая деревня, о существовании которой не подозревали не только в стенах китайского императорского дворца, но даже в ближайшем Гуанчжоу – столице южнокитайской провинции Гуандун. **24**
- СОЦИУМ** | **ПОМОГАЕМ НАШИМ СТАРИКАМ!**
Давайте вместе с фондом «Жить долго и счастливо» поддержать пожилых людей. **26**

афиша событий

9.08

СЕМИНАР «ОСОБЕННОСТИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА. КАК НАЙТИ "ИДЕАЛЬНОГО" СОТРУДНИКА»

Мероприятие будет полезно всем руководителям и собственникам бизнеса, ведущим деятельность на территории России, а также HR-специалистам.

➔ ЕДИННЫЙ ЦЕНТР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА,
ПОЛЮСТРОВСКИЙ ПР., 61

9–12.08

ВЫСТАВКА «ИППОСФЕРА»

Крупнейший в Северо-Западном регионе форум коннозаводчиков, владельцев лошадей и представителей конной индустрии – удобная образовательная площадка для обмена опытом и обсуждения новейших тенденций отрасли. На мероприятии соберутся представители всех научных и образовательных центров конной России. Выставка является ведущей как по числу представленных лошадей, так и по популярности среди ежегодных выставок региона и России. Форум проходит при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ, правительства Санкт-Петербурга, правительства Ленобласти, ВНИИ коневодства, Федерации конного спорта Санкт-Петербурга, Федерации конного спорта Ленобласти, ассоциаций заводчиков и конных клубов.

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

16.08

СЕМИНАР «ОСНОВЫ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Семинар Школы экспорта РЭЦ предназначен для начинающих экспортеров, а также будет интересен компаниям, только планирующим экспортную деятельность.

16.08

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КУРС «ШКОЛА ПОСТАВЩИКА»

Предприниматели бесплатно получают системные знания в области действующего законодательства, регламентирующего закупки товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

➔ ЕДИННЫЙ ЦЕНТР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА,
ПОЛЮСТРОВСКИЙ ПР., 61

21–24.08

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «АГРОРУСЬ»

В рамках мероприятия посетители смогут ознакомиться со специализированными экспозициями, а для специалистов разработана деловая программа. Организатор выставки – ярмарки – Министерство сельского хозяйства РФ. Мероприятие проходит при официальной поддержке правительства Санкт-Петербурга и правительства Ленинградской области. В рамках выставки с 18 по 26 августа будет работать ярмарка региональных продуктов «АГРОРУСЬ. 2018».

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

31.08–2.09

КУРС «ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Образовательно-деловой курс рассчитан на три дня, участие и проживание в пансионате в п. Репино – бесплатные. Курс проводится в соответствии с международным стандартом ИСО 21500:2012 «Руководство по проектному менеджменту». В программу включены семинары и практические занятия в командах. Принять участие могут только предприниматели, у которых есть юридическое лицо (ИП или ООО). Ознакомиться с деталями и заполнить анкету можно по ссылке <https://goo.gl/kt8K6l>.

**ОБЩИЕ РАСХОДЫ ИНОСТРАНЦЕВ
В ЕВРОПЕЙСКОЙ ЧАСТИ РОССИИ ЗА ВРЕМЯ
ЧЕМПИОНАТА СОСТАВИЛИ, ПО ОЦЕНКЕ
СПЕЦИАЛИСТОВ СБЕРБАНКА, БОЛЕЕ**

> 100
млрд руб.

ОТГРЕМЕЛ ВЕСЕЛЫЙ КАРНАВАЛ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ – И ТЕПЕРЬ САМОЕ ВРЕМЯ ПОДВЕСТИ ЕГО ИТОГИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ФИНАНСОВЫЕ. ПЕТЕРБУРГ БЫЛ ОДНИМ ИЗ ГОРОДОВ, ПРИНИМАВШИХ МУНДИАЛЬ, ПОЭТОМУ ВЛИЯНИЕ НА НАШУ РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ ОН ОКАЗАЛ, ЧТО НАЗЫВАЕТСЯ, НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ.

ИНТЕРПРЕСС / ВИКТОР НИКОЛАЕВ

КАК СЫГРАЛ БИЗНЕС НА ЧЕМПИОНАТЕ

ЗАРАБОТАЛИ ГОСТИНИЦЫ

Основная статья расходов иностранных болельщиков – гостиницы, на них было потрачено около 5 млрд руб. по всей России. Правда, тут все зависело от уровня доходов гостей. Так, доля затрат на проживание у тех, кто приехал из США, Великобритании, Германии и Австрии, превысила 20% от их общих расходов: они были готовы заплатить за комфорт и селились в «звездных» отелях. Для сравнения, в четыре раза меньше потратили на жилье болельщики из Латвии, Белоруссии, Эстонии и Украины. Они выбирали недорогие хостелы, а существенная доля их трат пришлась на супермаркеты, то есть еду они готовили в основном сами.



Из расчета по всем городам – участникам чемпионата, болельщики оставили в ресторанах 4,3 млрд руб. и еще 1,8 млрд – в фастфуде. Одежды они накупили на 3,6 млрд руб. При этом владельцы банковских карт из Китая и Катара потратили на одежду 26% и 45% соответственно, а из Европы и США – 10% и 15%.

Гости из Китая приобрели довольно много ювелирных изделий и часов – на 404,2 млн руб., по данным Сбербанка, а также косметики – на 451,27 млн руб.

Всего на ювелирные изделия и часы интуристы потратили

1,2
млрд руб.,

а в сувенирных магазинах оставили

920
млн руб.



БОЛЬШЕ ВСЕГО ДЕНЕГ ПОТРАТИЛИ
В МОСКВЕ – 96,6 МЛРД РУБ.

ПЕТЕРБУРГ ДЕРЖИТСЯ
НА ВТОРОМ МЕСТЕ – 20 МЛРД РУБ.

НА ТРЕТЬЕМ МЕСТЕ – КРАСНОДАРСКИЙ
КРАЙ (В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СОЧИ)
С 2,6 МЛРД РУБ.

TAX FREE И СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

Стоит отметить, что покупку одежды и сувениров, по всей видимости, дополнительно подхлестнуло введение в России в качестве эксперимента налогового освобождения для интуристов – как раз в канун чемпионата и в 11 городах, где он проходил.

Всего за время мундиаля иностранцы оформили tax free (налоговый возврат) на общую сумму более

943
млн руб.

При этом 71,69% всех оформленных чеков tax free пришлось на туристов из Китая, за ними с большим отрывом идут гости из Мексики – 2,59% и Германии – 1,44%.

Сами же бизнесмены связывают рост продаж именно с проведением ЧМ-2018.



«Рост продаж определенно был связан именно с увеличением трафика в наших магазинах в городах проведения чемпионата. Все вложения и энергия, направленные на маркетинговые активности, приуроченные к мундиалу, показали себя отлично, – говорит Андрей Баркалов, директор розничной сети «Яркий фотомаркет». – Символика ЧМ-18 действительно заинтересовала покупателей и побудила к совершению дополнительных покупок. Рост акционных продаж был ощутим и стабилен до его завершения. Во время чемпионата мы активно поддерживали маркетинговую активность наших партнеров. У наших клиентов была возможность получить подарочный сертификат на продукцию Canon, а так-

же атрибутику для стадиона от компаний Instax и Fujifilm. Дополнительно было увеличено анонсирование интересных моделей компаний Sony и DJI. Что касается нашего направления фотопечати, мы дарили подарочные сертификаты на стенде Fujifilm в ТЦ «Невский Центр»».

АВТОМОБИЛИ И КОФЕ

Мундиаль оживил и относительно новую для Петербурга сферу бизнеса – аренду автомобилей, в том числе работу онлайн-сервисов по схеме «peer-to-peer» (от частного лица – частному лицу). Однако наиболее активная аренда автомобилей наблюдалась в четырех городах: Москве, Казани, Сочи и Петербурге.

В период проведения чемпионата количество запросов на аренду по всем городам-участникам выросло с традиционных для июня-июля 2 500 обращений в месяц до 7 500, а оборот по итогам ЧМ-2018 может превысить

10
млн руб.



«Фанаты и болельщики в основном передвигались компаниями, что, конечно, сказывалось на их транспортных затратах. Не секрет, что авиа- и железнодорожные билеты до городов проведения ЧМ были раскуплены или забронированы заранее, а текущие цены, прямо скажем, кусались. При этом места проведения матчей находились в пределах одного дня поездки за рулем. Например, поездка от Москвы до Казани занимает в среднем не более 11

часов, до Северной столицы, Саранска, а уж тем более до Нижнего Новгорода ехать еще ближе. Таким образом, аренда минивэна, кроссовера или универсала позволяла передвигаться достаточно комфортно и выгодно», – комментирует Александр Ладыгин, генеральный директор компании Rent A Ride.



«Мы считаем, что основной рост числа гостей в нашей сети в эти дни был связан не только с мундиалем, но и с хорошей погодой. Тем не менее болельщиков было много, среди них очень колоритные люди, и мы, и гости выкладывали фотографии в Instagram, правда, рекламный эффект от этого еще не оценивали, – рассказывает Михаил Гусеинов, генеральный директор сети кофеен «Чайникофф». – Мы также создали импровизированные фан-зоны, причем не внутри помещений, а в летних кафе, поставили большие телеэкраны. В результате во время значимых матчей рядом с нашим кафе на Сенной собиралось чуть ли не полплощади болельщиков. Бывали, конечно, и казусы. Так, когда летнее кафе было переполнено, гости попросили поставить у экрана дополнительный столик. Мы пошли им навстречу, но столик тут же увезли городские службы, поскольку он оказался за официальной территорией летнего кафе, людям пришлось стоять».

ОТ АРГЕНТИНЫ ДО АВСТРАЛИИ

Больше всего покупок по банковским картам в дни ЧМ-2018 в Петербурге совершили туристы из США, Великобритании и Аргентины, отмечают эксперты банка «Открытие». При этом, по их подсчетам, количество трат аргентинцев выросло по сравнению с неде-

лями, предшествовавшими чемпионату, в 26 раз, а их совокупный объем – почти в пять раз. Но больше всех потратились у нас туристы из США – 34% всего объема иностранных транзакций в Петербурге, а также из Великобритании и Германии – по 8%. Доля аргентинцев составила 7%, мексиканцев – 5%. Объем транзакций туристов из Бразилии в Петербурге в дни чемпионата (с 14 июня по 5 июля) по сравнению с тремя предшествующими неделями (с 24 мая по 13 июня) вырос в 4,9 раза, из Египта – в 16,7 раза, из Швеции – в 2,2 раза.

Сбербанк отмечает неожиданно высокую долю наличных в тратах гостей из Скандинавии: порядка 15% потраченных сумм болельщики из Норвегии и Швеции обналичили в банкоматах.

Кроме них наличные по-прежнему предпочитают представители стран СНГ и Африки.

При этом граждане Евросоюза заплатили по картам за 70% покупок, стран Северной и Южной Америки – за 90%, Китая – за 94%.



«Нельзя не отметить динамику количества и объема транзакций жителей Австралии, которые выросли в 3,5 и 1,8 раза соответственно. Даже несмотря на то, что сборная этой страны играла в других городах, – говорит старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие» Михаил Иоффе. – Это позволило Австралии сохранить пятое место в рейтинге по числу транзакций и остаться в топ-10 по объему трат, тогда как ее соседи по этому рейтингу уступили свои места Мексике и Бразилии».

ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ В ПЕТЕРБУРГЕ, БЕЗУСЛОВНО, ПОВЛИЯЛИ НА ГОРОДСКОЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ. НО ВОТ НАСКОЛЬКО СУЩЕСТВЕННО? КАК-НИКАК, ВСЕ ЭТО ВРЕМЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ СКОРЕЕ ПЕРЕЖИВАЛА СВОИ ВНУТРЕННИЕ ПРОБЛЕМЫ, ЧЕМ ТУРНИРНЫЕ. ОДНАКО, КАК ВЫЯСНИЛ «БИЗНЕС ДНЕВНИК», ПОСЛЕДСТВИЯ МУНДИАЛЯ ВСЕ-ТАКИ ОКАЖУТ ВЛИЯНИЕ НА ВСЕХ ЗАСТРОЙЩИКОВ. НАКАНУНЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРАЗДНИКА, ДНЯ СТРОИТЕЛЯ, МОЖНО ПОДВЕСТИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ.

ФУТБОЛ НАМ СТРОИТЬ И ЖИТЬ ПОМОГАЕТ

ИНТЕРПРЕСС / ИГОРЬ ФЕДОРОВ

Цифры и факты

Итак, чемпионат мира по футболу, к которому город вместе со всей страной готовился четыре года, завершен. Если заглянуть в программу подготовки Петербурга на 2014–2018 годы, то выяснится, что общий объем финансирования всех мероприятий превысил 145 млрд руб. Из них свыше 104 млрд – средства Петербурга. Стоит отметить, что эта цифра относится к огромному комплексу мероприятий: от связанных с улучшением имиджа и инвестиционной привлекательности города до призванных создать предпосылки для комфортного проживания петербуржцев. Потрачены и частные компании: например, модернизация пяти городских вокзалов к чемпионату мира обошлась «Октябрьской Железной Дороге» почти в 3,5 млрд руб. А сколько еще было проектов? Все вместе это значительно улучшило привлекательность ряда городских территорий.

Соцобеспечение

Пока город возводил глобальные инфраструктурные объекты, росли и жилые массивы. Высокие темпы строительства – несомненный плюс региональным властям. Однако есть и обратная сторона медали: главной проблемой остается низкий темп возведения социальной инфраструктуры. Городские власти давно стремятся переломить ситуацию – и похоже, что по-старому больше не будет.

На июльской встрече вице-губернатора Игоря Албина и руководителя Комитета по строительству Леонида Кулакова с петербургскими застройщиками была озвучена печальная статистика. «Дефицит по финансированию объектов социальной сферы превышает 140 млрд руб. Потребность есть, источников мы пока не видим», – посетовал Игорь Албин. Из слов вице-губернатора следовало, что в полном объеме социальную нагрузку несут только средние и мелкие застройщики. А вот крупные компании прибегают ко всевозможным уловкам, чтобы ускользнуть от обязанностей и ответственности. Игорь Албин настоятельно порекомендовал застройщикам под термином «комфортная среда проживания» понимать не только возводимые ими квадратные метры,



ДЕНЬ СТРОИТЕЛЯ – профессиональный праздник работников строительной отрасли. Отмечается ежегодно во второе воскресенье августа в России, Армении, Белоруссии, Киргизии, Украине, Казахстане.

но и наличие социальной инфраструктуры вблизи новостроек.

Городской администрацией был предпринят ряд шагов, которые должны исправить дисбаланс, существующий между строительством жилья и социальной инфраструктуры. Последним шагом стало составление «температурной» карты, на которой можно увидеть дефицит социальных объектов в том или ином месте. Теперь, подготавливая к торгам земельный участок, в инвестиционных условиях будет необходимо прописать обязательства застройщика по строительству социальной инфраструктуры.

Для строительства на земельных участках, находящихся в частной собственности, создан другой инструмент – «Фонд социальных обязательств». Его наполнением займутся сами застройщики. По информации комстроа, они начнут платить по 6 тысяч руб. с каждого построенного квадратного метра. По словам профильного вице-губернатора, фонд заработает до конца года, а значит, правила игры скоро станут известны.

Справедливости ради заметим, что по итогам 2017 года за счет средств инвесторов были введены в эксплуатацию 25 объектов социальной инфраструктуры на сумму примерно в 8,5 млрд руб. – значительно больше, чем годом ранее.

Инвестиционные страдания

К мировому первенству сегмент гостиничной недвижимости подходил по-особому. По данным аналитических отчетов петербургского офиса международной консалтинговой компании «Knight Frank», в 2017 году в городе открылись пять четырехзвездочных отелей и один пятизвездочный. В этом году к ним добавятся еще пять высококлассных объектов. Как считают аналитики компании «IPG.Estate», чемпионат мира лишь повысил заполняемость гостиниц до рекордных показателей. Во всем остальном этот сегмент живет своей неспешной жизнью. По сведениям местного офиса консалтинговой компании «Colliers Int», в общем объеме инвестиций в петербургскую недвижимость на долю гостиничного сектора приходится не больше 3%.

Возможно, уже в скором будущем ситуацию исправит очередная инициатива местных властей. Как сообщили «БД» в КГИОП, уже разработана программа для привлечения инвесторов к реконструкции и последующей эксплуатации исторических зданий. Именно такие объекты зачастую используются под гостиницы. Изучив опыт разных регионов, в Петербурге выбрали столичный путь. В результате была запущена программа «Рубль за квадратный метр», которая позволяет инвесторам арендовать на 49 лет объекты культурного наследия за символическую плату при условии проведения реставрационных работ. Из более чем 30 объектов КГИОП совместно с Комитетом имущественных отношений Петербурга отобрали 6 первоочередных, которые предполагается выставить на торги до конца 2018 года.

Пока же для поддержания в порядке исторических объектов КГИОП использует старые схемы финансирования. По словам председателя комитета Сергея Макарова, в прошлом году был поставлен рекорд по выделению средств на реставрацию объектов в Петербурге из разных источников – городского и федерального бюджетов, а также вкладов

▶▶▶ ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 8





СОГЛАСНО ДАННЫМ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ ГОРОДА К ЧЕМПИОНАТУ, МУНДИАЛЬ ПОМОГ ПРИВЛЕЧЬ В ПЕТЕРБУРГ ПОЧТИ

40

МЛРД РУБ. ФЕДЕРАЛЬНЫХ И ВНЕБЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ.

К НАЧАЛУ ЧЕМПИОНАТА БЫЛИ ЗАКУПЛЕНЫ



125
автобусов



19
трамваев



354
вагона метрополитена

Своим появлением праздник обязан Первому секретарю ЦК КПСС Никите Хрущеву, который был восхищен строительством Жигулевской ГЭС, что в итоге и привело к Указу Президиума ВС СССР «Об установлении ежегодного праздника "Дня строителя"», который вышел 6 сентября 1955 года.

12 августа 1956 года работники строительной отрасли Советского Союза впервые отметили свой профессиональный праздник.

В 2011 году решением Министерства регионального развития День строителя в России объявлен федеральным праздником.

СДАНЫ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ СТАНЦИИ МЕТРОПОЛИТЕНА



«Беговая»
«Новокрестовская»

ПОСТРОЕНЫ

Яхтенный мост



мост Бетанкура



РЕКОНСТРУИРОВАН

Тучков мост



СОЗДАНЫ НЕСКОЛЬКО КРУПНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ РАЗВЯЗОК,



в том числе на пересечении Пулковского шоссе и Дунайского проспекта.

Также пробит участок магистрали на набережной Макарова, от ЗСД к мосту Бетанкура.

►►► ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 6

частных инвесторов. Суммарно на эти цели было направлено почти 15 млрд руб. Для сравнения: в 2016 году этот показатель составил 11 млрд руб.

Жилищное строительство

Как сообщили «БД» в Комитете по строительству, по итогам прошлого года Петербург вошел в тройку лидеров по вводу жилья в России. В эксплуатацию введено почти 3,5 млн квадратных метров. За первое полугодие в городе было сдано 877,35 тысяч квадратных метров жилья. По итогам текущего

года запланировано ввести 3,2 млн квадратных метров, план на 2019 год – 3,4 млн. По данным Службы Госстройнадзора Петербурга, застройщикам выдано разрешений на строительство 20,7 млн квадратных метров – это 1 190 домов, которые должны быть сданы в ближайшие 7 лет.

Таким образом, у города сохраняется потенциал для строительства жилья в период 2019–2024 годов со вводом не менее 3,5 млн квадратных метров ежегодно. Нервозности застройщикам добавили изменения в отраслевом законодательстве: с июля вступил в силу 218-ФЗ, внесший корректировки в положение о долевом строительстве.



НОВЫЕ ПРАВИЛА

В этом году основным фактором, который влияет на рынок недвижимости, стали изменения в федеральном законе № 214. По новым правилам строители начали жить с 1 июля.

Требования к застройщикам не просто ужесточились: была введена обновленная схема продажи жилья в новостройках. Особо стоит отметить, что строительное сообщество совместно с профильными ведомствами оперативно внесли в нее свои

предложения. В результате появилась новая редакция 214-ФЗ, которая уже не так страшит застройщиков.

В частности, была смягчена позиция в отношении принципа «один застройщик – одно разрешение на строительство», что позволяет инвестору строить социальные объекты, а также объекты иной инфраструктуры по нескольким разрешениям на строительство в пределах утвержденного проек-

та планировки территории или градостроительного плана земельного участка.

Кроме того, застройщику разрешили получать финансирование от головного предприятия, чего не допускала изначальная редакция документа. Предоставление этой возможности, безусловно, будет способствовать финансовой устойчивости застройщиков, а также снижению их зависимости от банковских структур.

Принципиальной позицией Петербурга была необходимость предоставления застройщику возможности исполнения гарантийных обязательств по ранее построенным объектам, что напрямую затрагивает интересы значительного числа граждан. Новая редакция такую возможность предусмотрела. Это говорит о том, что ранее введенные в эксплуатацию дома не будут оставлены застройщиками без должного внимания.

ПО ГРАДПЛАНУ

ГОВОРЯ о строительной отрасли, нельзя забывать о правках, вносимых в градостроительные документы. Как сообщили «БД» в Комитете по градостроительству и архитектуре, корректировка была необходима в том числе для реализации на территории города крупных транспортно-инфраструктурных проектов. Среди них – организация железнодорожного сообщения между Витебским вокзалом и аэропортом Пулковское, создание магистрали скоростного движения с мостом через реку Неву в створе Фаянсовой и Зольной улиц, создание транспортного обхода Красного Села, пробивка Гранитной улицы, обеспечивающей подключение комплекса «Ладожский вокзал» к городской улично-дорожной сети, изменение планировочных решений транспортных подходов к Орловскому тоннелю для создания музейно-выставочного комплекса «Оборона и блокада Ленинграда» и пр.

ОДНОВРЕМЕННО была проведена работа по корректировке Правил землепользования и застройки города с целью приведения их в соответствие с федеральным и региональным законодательством в области охраны объектов культурного наследия. В рамках принятых изменений были актуализированы границы объединенных зон охраны памятников и их защитных зон, сформулированы новые требования к апарт-отелям, а также расширен перечень территорий, предназначенных под комплексное устойчивое развитие.

УЖЕ В ЭТОМ ГОДУ КГА продолжил работу над изменениями в ПЗЗ для приведения их в соответствие с новой редакцией Генерального плана. Добавим, что новый Генеральный план будет рассчитан на 2019–2028 годы с перспективой до 2048 года. В основу этого документа ляжет и Концепция агломерации – совместного градостроительного развития Петербурга и территорий Ленинградской области на период до 2030 года с перспективой до 2050 года.

КАК СООБЩИЛИ В КГА, за минувший год комитетом было подготовлено 321 заключение о согласовании архитектурно-градостроительного облика объекта в сфере жилищного строительства. В частности, на заседаниях Градсовета рассматривались эскизный проект МФЦ «Невский Дворец бракосочетания», эскизный проект реконструкции наземного вестибюля станции метрополитена «Парк Победы», концепция застройки ЖК «Цветной город» и эскизный проект памятника «Мужеству ленинградцев».

В СФЕРЕ развития коммунальной и транспортной инфраструктуры города были подготовлены заключения по проекту создания легкорельсового трамвая по маршруту «Петергоф – станция метро “Кировский завод”». Проект будет реализовываться на основе государственно-частного партнерства. Строительство объекта улучшит качество транспортного обслуживания Красносельского, Петродворцового и Кировского районов.

ОТДЕЛЬНО можно отметить новое для Петербурга направление – «пешеходных пространств и непрерывных пешеходных маршрутов». Эта концепция учитывает создание специальных площадок для людей с ограниченными возможностями. В прошлом году было разработано 36 проектных решений и 4 проекта площадок. В течение 2018 года планируется выполнить разработку проектов по 15 объектам.

Серия «Neon Drive» **

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



Если вы оптимистичны, жизнерадостны и любознательны...

Если вы предпочитаете неформальный стиль общения...

Если вы ведете активный образ жизни...,

...стремитесь к самореализации,

... и цените комфорт.

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

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

Тетради



Ручки



Конверты на кнопке



Плановики



Папки на резинке



Папки с механизмами и каталоги



Папки-уголоки



** Неон Драйв реклама

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (МСП) – ОДИН ИЗ ПУНКТОВ МАРТОВСКОГО ПОСЛАНИЯ ВЛАДИМИРА ПУТИНА. «К СЕРЕДИНЕ СЛЕДУЮЩЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ ВКЛАД МАЛОГО БИЗНЕСА В ВВП СТРАНЫ ДОЛЖЕН ПРИБЛИЗИТЬСЯ К 40%, А ЧИСЛО ЗАНЯТЫХ ЗДЕСЬ – ВЫРАСТИ С 19 МЛН ДО 25 МЛН ЧЕЛОВЕК», – ПОСТАВИЛ ЗАДАЧУ ПРЕЗИДЕНТ. СЕЙЧАС ДОЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ВВП РОССИИ СОСТАВЛЯЕТ ПОРЯДКА 20%. ВЫХОД НОВОГО МАЙСКОГО УКАЗА ГЛАВЫ ГОСУДАРСТВА НАПРАВЛЕН НА ПЕРЕЗАПУСК МЕР ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО БИЗНЕСА. А ЧТО НА ПРАКТИКЕ? КОРРЕСПОНДЕНТ «БД» ВЫЯСНЯЛ, КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ГОСЗАКАЗАХ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ.

ТОРГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОГОВОРА, А НЕ СГОВОРА

ИНТЕРПРЕСС / МАРИНА ХУТОРОВА



Спасительный субподряд

Одному из векторов развития в этой сфере был посвящен семинар, прошедший на площадке «Центра развития и поддержки предпринимательства» («ЦРПП»). На нем представители АО «Федеральная корпорация развития малого и среднего предпринимательства» рассказали о доступе бизнеса к заказам крупных предприятий и использованию финансовых инструментов (в том числе по увеличению оборотных средств).

Необходимость привлечь внимание представителей органов власти и государственных предприятий к проблемам предпринимателей действительно назрела. В преддверии обсуждения вопросом доступности госзаказов в строительстве для субъектов малого предпринимательства озаботились парламентарии Петербурга. Круглый стол «Государственный заказ для субъектов малого и среднего предпринимательства. Проблемы поэтапной приемки и оплаты выполненных работ» был инициирован депутатом Законодательного Собрания города Ириной Ивановой. В мероприятии приняли участие субъекты малого предпринимательства в сфере строительства, представители комитетов экономического блока правительства Петербурга, Уполномоченный по защите прав предпринимателей Александр Абросимов, депутаты ЗакСа, представители ведущих петербургских госпредприятий, а также общественного объединения «Опора России».

«Государственные заказы для малого бизнеса по-прежнему остаются недоступными, – задала тон предельно откровенному разговору заместитель директора Союза строительных компаний «Союзпестрой» Ирина Толдова. – Большое сожаление в предпринимательском сообществе вызывает то, что среди некоторых заказчиков все еще велик соблазн привлечь к работам “придворную” компанию, под которую изначально все “заточено”».



“Крупные инвестиционно-строительные компании создают свои “дочки” под видом малого бизнеса, которые и участвуют в закупках. Зачастую техзадание пишется под конкретную фирму, и выполнить их условия на практике невозможно. Существует недоверие к честности процедур закупок.”

Ирина ТОЛДОВА,
заместитель директора
Союза строительных
компаний
«Союзпестрой»

Предприниматели не спешат связываться с системой государственных закупок еще и потому, что им не хватает собственных средств для выполнения крупного лота при отсутствии аванса на материалы. «В один лот заказчик может объединить сразу несколько объектов, в том числе расположенных по разным адресам и с разными сроками исполнения работ. Кроме того, проблемы с кредитованием не благоприятствуют поддержке малого предпринимательства. Банки отказываются давать кредиты без обеспечения, а обеспечить столь внушительную сумму малому бизнесу нечем», – добавила спикер.

Она также подчеркнула, что в контрактах отсутствует условие поэтапной (пообъектной) приемки и оплаты выполненных работ (услуг). Оплата только после выполнения всех работ по контракту приводит к тому, что значительные собственные (и заемные) оборотные денежные средства замораживаются на длительный срок, что негативно влияет на финансовое состояние предприятия. «В результате малый и средний бизнес в строительстве вытеснен в сферу субподрядных работ. Зачастую генподрядчики затягивают сроки оплаты выполненных работ либо выплачивают субподрядчикам лишь компенсацию за материалы. Представители микробизнеса, как правило, не хотят пор-

тить отношения с генподрядчиком и предпочитают терпеливо ждать оплаты в нарушение сроков и в убыток себе, что ведет к невозможности участия в других тендерах и даже к банкротству», – объяснила Ирина Толдова. Все это, по ее мнению, подрывает доверие к предпринимательской деятельности в строительной сфере.

Без ущерба для бюджета

Актуальность проблемы подчеркнула депутат ЗакСа Ирина Иванова: в последнее время к ней часто обращались предприниматели из-за недоступности госзаказа. «Необходимо выразить консолидированную позицию предпринимательского сообщества», – высказалась она, добавив, что предложения будут направлены профильному вице-губернатору – Игорю Албину.

Следует отметить, что требования ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в части обеспечения обязательной доли участия малого бизнеса в выполнении работ по госзаказу профильными комитетами и госпредприятиями выполняются в полном объеме.

Вместе с тем начальник отдела организации и проведения торгов НО «Фонд – региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартир-

ных домах» Виталий Мухутдинов подчеркнул, что, учитывая специфику работ, в первую очередь оцениваются опыт и квалификация специалистов, а также наличие исполненных договоров с непрерывными технологическими циклами, где возможен только один этап – готовый результат. В 95% проводимых торгов договоры заключаются с субъектами малого предпринимательства, а значительную часть работ выполняют микропредприятия.

Он также отметил, что для разработки проектно-сметной документации авансирование не предусмотрено, а при строительно-монтажных работах выплачивается аванс в размере 30% от цены договора. Заключаемые договоры предусматривают поэтапную оплату, где этапом является выполненный капитальный ремонт одной инженерной системы или конструктивного элемента здания (например, системы горячего водоснабжения или фасада). Дробление же заказчиком лотов на меньшие приводит к росту количества закупок в разы, что при действующей штатной численности специалистов контрактной службы означает ухудшение качества тендерной документации и, как следствие, ущерб для заказчика, а значит, и для бюджета Петербурга.

»»» ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 12



“ Для микропредприятий необходимо определить преференции – принимать участие в торгах в отдельных отраслях, где риски некачественного ремонта или услуг не будут столь катастрофичны.”

Виталий МУХУТДИНОВ,
начальник отдела организации и проведения торгов НО «Фонд – региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах»

РЕКЛАМА

**Быть успешным -
ВАШЕ ПРАВО!**

Информационный центр Сети КонсультантПлюс
Ваше Право

v-pravo.spb.ru (812) 680-20-00 КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

СОГЛАСНО ИНФОРМАЦИИ КОМИТЕТА ПО ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЗАКАЗУ ПЕТЕРБУРГА, ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЗАКУПОК КОНКУРЕНТНЫМИ СПОСОБАМИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСТАВЩИКОВ (ПОДРЯДЧИКОВ, ИСПОЛНИТЕЛЕЙ)

в 2017 году заказчиками было заключено

100 285

госконтрактов

на общую сумму

197,3

млрд руб.

Из них

86 972

контракта

на 94,8 млрд руб. (или 86,7% от общего количества контрактов и 50% от общей суммы) заключено с предприятиями малого и среднего бизнеса, в том числе 683 контракта, предусматривающих выплату аванса на выполнение работ. Это позволяет сделать вывод о доступности государственных закупок города.

Объем закупок для субъектов малого предпринимательства, признанных несостоявшимися, составил почти

9

млрд руб.

»»» ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 11

По словам эксперта, если, например, разделить капитальный ремонт инженерных систем холодного и горячего водоснабжения, водоотведения и системы теплоснабжения, расположенных в одном многоквартирном доме, на четыре разных лота, то четыре разных подрядных организации одновременно будут пытаться сделать капитальный ремонт соответствующих систем в каждой квартире. Это неминуемо вызовет недовольство собственников жилья и приведет к срыву сроков, так как технологически невозможно работать на одних и тех же узлах большому количеству специалистов сразу. В итоге это выльется в низкое качество производимого ремонта и дорогостоящие последствия.

Этапы или сроки?

Вопросы целесообразности заключения договоров с субъектами малого бизнеса с поэтапной оплатой выполненных работ, а также дробления крупного лота на меньшие оказались дискуссионными.

«Сроки и этапы выполнения работ, оказания услуг, поставки товаров должны формироваться, исходя из технологий выполнения работ и услуг, финансовых возможностей заказчика, а также наличия у заказчика складских помещений, – считает начальник отдела закупок ГУП «Петербургский метрополитен» Вячеслав Родионов. – Основным критерием объединения в лот является взаимосвязь технологических и функциональных характеристик (товаров, работ, услуг) в соответствии с действующим законодательством. При формировании лотов метрополитен исходит из возможности участия в закупке наибольшего количества участников, в том числе и субъектов малого предпринимательства. Внесение изменений в действующее законодательство нецелесообразно».

Наталья Пугачева, главный юрисконсульт по правовому сопровождению закупок Департамента финансов ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», отмечает, что заключаемые предприятием контракты на выполнение работ в большинстве случаев содержат условия о поэтапной или ежеме-

сячной оплате выполненной работы: «При формировании лотов предприятие исходит из баланса двух задач: усиления конкуренции, в том числе за счет расширения возможности участия в закупках субъектов малого предпринимательства, и повышения качества оказываемых услуг».

«При наличии возможности выделения логических этапов либо выполнения работ с установленной периодичностью поэтапная форма оплаты применима, но авансирование не предусмотрено, – добавляет Наталья Зеленчук, начальник департамента по снабжению и закупкам ГУП «ТЭК СПб». – Данный вопрос дополнительного регулирования в сфере строительства не требует».

Представители профильных комитетов не согласны с мнением предпринимателей: законодательного запрета на поэтапную оплату госконтрактов нет, однако нет и обязанности подрядчика заключать договоры с поэтапной приемкой. Так, начальник отдела Управления методологического сопровождения Комитета по государственному заказу Петербурга Дмитрий Каблуков пояснил, что Федеральный закон не содержит понятия «отдельный этап»: «Возможность выделения отдельных этапов исполнения контракта зависит от характера закупаемых товаров, работ, услуг и находится в компетенции заказчика в соответствии с законодательством. В Государственную Думу РФ направлено предложение дать определение «этап исполнения контракта» в целях корректного исполнения заказчиками требований Закона № 44-ФЗ. Кроме того, выделение отдельных этапов сопряжено с финансовыми рисками для поставщика (подрядчика, исполнителя), поскольку в случае несоблюдения сроков, а также за неисполнение или ненадлежащее исполнение поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств по контракту законодательством предусмотрено начисление пеней и штрафов».

«В соответствии с законодательством предприятия с оборотом почти миллиард рублей тоже попадают под льготную категорию малого и среднего бизнеса, – обратила внимание депутат Ирина Иванова. – При этом закон не трактует, что 15-процентный объем закупок должен испол-

няться с выделением «строительства» в отдельный блок. Такие критерии не отражают реального положения дел и не обеспечивают права и интересы большого количества компаний с небольшим оборотом. Поэтому должна быть установлена обязательная доля участия микропредприятий в госзаказе, а также снижение максимальной стоимости лотов для этой категории бизнеса».

А что омбудсмен?

По мнению Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге Александра Абросимова, зачастую участие в конкурсных процедурах является невыгодным для представителей малого бизнеса, так как исполнение государственного контракта требует наличия существенного объема оборотных средств, а авансирование остается на усмотрении заказчика. При этом малый и средний бизнес активно участвует в выполнении госконтрактов в качестве субподрядчика, поскольку это не требует аккумуляции значительных финансовых средств.

Если же у предпринимателей имеются подтверждения коррупционной составляющей в государственных закупках, то им необходимо обратиться с жалобой в антимонопольную службу и в органы прокуратуры, наделенные законодательством полномочиями по противодействию коррупции, а также в аппарат омбудсмена.

Особое внимание было уделено неплатежам генподрядчика за выполненные работы в строительстве. По информации прокуратуры города, направленной Уполномоченному, только на 30 января 2018 года со стороны заказчиков имелась текущая задолженность перед предпринимателями в размере порядка 500 млн руб. Но ситуация с просроченной кредиторской задолженностью по оплате контрактов меняется и имеет положительную динамику.

«Вопрос разделения крупного лота на меньшие неоднозначен, но в целом, при законном и обоснованном разделении крупного лота на более мелкие, отношусь к этому положительно, и в ряде случаев заказчики так и поступают», – поделился своим мнением Александр Абросимов.



«Что касается разделения крупного лота на меньшие, одним из основных принципов работы контрактной системы является принцип эффективности осуществления закупок. Заказчик должен исходить из необходимости исполнения собственных производственных программ с учетом рационального использования ресурсов, а не из возможностей потенциальных участников закупки. Как показывает практика, в каждой третьей крупной закупке (более 20 млн руб.) побеждают представители малого бизнеса. Соответственно, размер лота не является сдерживающим фактором при участии в закупках».

Наталья ЗЕЛЕНЧУК,
начальник
департамента по
снабжению и закупкам
ГУП «ТЭК СПб»



АФИША ДК ИМ. ЛЕНСОВЕТА

июнь — ноябрь

24/06
12:00

ПРЕМЬЕРА!
**МЭРИ ПОППИНС,
ДО СВИДАНИЯ!**

мюзикл для семейного
просмотра 6+

16/09
20:00

ШОУ
**ООМРН!
С СИМФОНИЧЕСКИМ
ОРКЕСТРОМ** 12+

25/07
19:00

**БУДЬТЕ ЗДОРОВЫ,
МЕСЬЕ**
спектакль 12+

7/10
20:00

**МАКС РААБЕ
(MAX RAABE)**
концерт 6+

28/07
19:30

ШОУ
**УРАЛЬСКИЕ
ПЕЛЬМЕНИ**
традиционный
летний концерт 16+

2/11
19:30

**ВЛАДИМИР
СОЛОВЬЁВ**
творческий вечер 16+

20/08
19:00

ЖЕНИХИ
спектакль 12+

9/11
20:00

**MEIN HERZ BRENNT.
RAMMSTEIN OPERA***
* ГОРИТ МОЁ СЕРДЦЕ. РАММШТАЙН ОПЕРА
концерт 16+

РЕКЛАМА

ДК им. Ленсовета, Каменноостровский пр., 42

РЫНОК ДИКОРАСТУЩИХ ГРИБОВ И ЯГОД НАХОДИТСЯ НАКАНУНЕ БОЛЬШОГО ПЕРЕДЕЛА. У ГОСУДАРСТВА НАКОНЕЦ-ТО ДОШЛИ РУКИ ДО ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И, ЧТО САМОЕ ГЛАВНОЕ, ЛЕГАЛИЗАЦИИ ЗАКУПОК ДИКОРОСОВ У НАСЕЛЕНИЯ. НЕ СЕКРЕТ, ЧТО СЕГОДНЯ ЭТОТ РЫНОК ВЫНУЖДЕН ВО МНОГОМ РАБОТАТЬ ПО «СЕРЫМ» СХЕМАМ, А СБОРЩИКИ ГРИБОВ И ЯГОД ИЗ-ЗА НЕДОСТАТОЧНОЙ ПРОРАБОТКИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОФИЦИАЛЬНО ВООБЩЕ НЕ ИМЕЮТ ПРАВА СДАВАТЬ ИХ ЗА ДЕНЬГИ В ЗАГОТПУНКТЫ.

ИНТЕРПРЕСС / ВЛАДИМИР СМИРНОВ

ДИКО- РАСТУЩИЙ РЫНОК, ИЛИ ГРИБЫ – В РУБЛИ!

Накануне передела

Сезон 2018 года еще предстоит отработать по старым правилам. Дело в том, что принципиально важный для рынка законопроект, по словам главы Комитета Госдумы по природным ресурсам Николая Николаева, будет внесен на рассмотрение палаты только в сентябре. Но уже сейчас новые игроки готовятся выйти на этот непростой рынок, крупные компании расширяют бизнес, а кое-кто и сворачивает свою деятельность, понимая, что по новому закону работать не сможет. Эти процессы сейчас идут практически во всех регионах Северо-Запада.





В основном мы покупаем у населения ягоды, в последние годы с грибами у нас не очень. Нам нигде грибы перерабатывать и замораживать, нет соответствующего оборудования. Поэтому мы уже пять лет не занимаемся грибами. Покупаем морошку, чернику, бруснику и клюкву – именно в такой последовательности».

Надежда ВЛАДИМИРОВА, председатель совета Карелреспотребсоюза

Сезон сбора ягод обычно длится с середины июля до конца сентября (клюквы – до ноября), но год от года случаются и колебания – в зависимости от погоды.

Первоначальные цены могут быть сравнительно небольшими:

150–
200

руб.

за килограмм морошки или черники.

Но если ягод мало (к примеру, неурожайный год), то расценки могут довольно быстро вырасти до

300–
400

руб.

«На данный момент наша компания меняет вид деятельности в связи с нерентабельностью и высокими издержками. От дальнейших комментариев воздержимся. Мы не хотели бы, чтобы вы упоминали нашу фирму», – подобных «комментариев» корреспонденту «Бизнес Дневника» в процессе подготовки статьи пришлось выслушать немало. И это при том, что бизнес по сбору и продаже лесных грибов и ягод всегда считался одним из наиболее интересных и привлекательных.

«Конкуренентов много, и мы очень ждем нового законодательства, чтобы рынок был наконец упорядочен, – говорит Надежда Владимирова, председатель совета Карелреспотребсоюза. – Дело в том, что многие не соблюдают требования даже действующего законодательства: нанимают людей нелегально, не платят налоги, не проходят сертификацию. И в этом, конечно, их конкурентное преимущество перед нами, ведь мы все требования закона выполняем».

Кто принимает дикоросы

Скупка грибов и ягод у населения в основном находится в руках небольших компаний и индивидуальных предпринимателей. Многие из них вынуждены в отсутствие четких правил игры использовать «серые» схемы, поэтому не любят распространяться о расценках и условиях закупки дикоросов непосредственно у сборщиков. Да и вообще «человеку с улицы» подработать на сборе грибов и ягод не так-то просто: зачастую неясно, куда и кому сдавать собранные в лесу дары природы. Многим кажется, что быстрее (товар-то

скоропортящийся), да и выгоднее продать свой урожай у обочины.

Ну а скупленные у сборщиков ягоды и грибы после первичной обработки (или без таковой) продаются компаниям-производителям различных полуфабрикатов и заморозок, соков и варений (в случае грибов – солений и маринадов). На этом рынке также работает немало посредников. К примеру, на вопрос, покупают ли они грибы, в одном из районных потребсоюзов, «не работающих с населением», нашему корреспонденту сразу предложили переключить звонок на коммерческий отдел – «если у вас большая партия».

В преддверии принятия регулирующего законопроекта Центральный союз потребительских обществ (Москва) совместно с компанией «РусБиоАльянс» начал создавать всероссийскую сеть заготовительных пунктов. Об этом корреспонденту «Бизнес Дневника» сообщили в пресс-службе Центросоюза. В конце июня первый такой пункт (по приему опять-таки дикорастущих ягод) открылся в Великом Новгороде. Его проектная мощность – до тысячи тонн черники и клюквы за сезон. Но и собственные пункты приема у того же «РусБиоАльянса» есть далеко не во всех регионах Северо-Запада: так, пока отсутствуют таковые в Ленинградской области.

Где и кому продать

Проблемы со сбытом и сложности с попаданием в крупные торговые сети вытеснили сборщиков дикорастущих грибов и ягод в интернет-торговлю. В Петербурге, как и во многих крупных городах, можно

заказать дары природы с доставкой. Многие предпочитают покупать продукт непосредственно у сборщиков – друг друга они находят в соцсетях и на профильных форумах. Поскольку речь, как правило, идет о небольших объемах, «индивидуалов» профессиональные заготовители конкурентами не считают. Во всяком случае, пока.

«Я изучал спрос на дикорастущие грибы и ягоды в Германии, когда собирался открыть свой бизнес, и спрос обнаружился. При этом многие российские фирмы, торгующие дикоросами, готовы предоставить все необходимые сертификаты, в том числе и экспортные, – рассказывает Герман Мойжес, петербургский юрист и предприниматель. – Но затем я пришел к выводу, что правильнее включить в цепочку переработку. Для ягод и яблок это в первую очередь производство соков, в том числе концентрированных. Пусть они будут дороже тех, которые продаются в крупных сетях, своего покупателя они все равно найдут».

К необходимости производства собственной глубокой переработки постепенно приходят многие участники рынка. Преимущество таких продуктов – в возможности их длительного хранения без потери качества, причем без рефрижераторов и другого дорогостоящего и недешевого в эксплуатации складского оборудования. Кроме того, их можно сбывать и государственным структурам. Так, северодвинская компания «Гелиос» поставляет свои концентраты для нужд армии, ФСБ и МЧС, а также для включения в рацион космонавтов.



Мы грибами и ягодами вообще не занимаемся, заготавливаем только лекарственное сырье: чагу, липовый цвет, березовый лист. Может, разве что к 2020 году начнем сбор грибов и ягод, не раньше. А еще заготавливаем иван-чай, да и то небольшими партиями. Все необходимые сертификаты у нас есть. Сами его упаковываем и реализуем через свои магазины: в крупные торговые сети сложно пробиться со своей продукцией».

Василий ЧУМАКОВ, председатель совета Гдовского РАЙПО

НЕДЕТСКИЕ СПОСОБНОСТИ

ВОТ, ЧТО ТРЕБУЕТСЯ ОТ ОРГАНИЗАТОРОВ ЛЕТНИХ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ ЛАГЕРЕЙ

ОРГАНИЗАЦИЯ ОТДЫХА ДЕТЕЙ (В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ В ЛЕТНИХ ЛАГЕРЯХ, КАК ОДНА ИЗ ОТРАСЛЕЙ ТУРИЗМА) – БИЗНЕС ВЕСЬМА СПЕЦИФИЧЕСКИЙ, ПО ПРИЗНАНИЮ ЭКСПЕРТОВ. ПОМИМО ТОГО, ЧТО ОН ПОДРАЗУМЕВАЕТ УМЕНИЕ РАБОТАТЬ С ДЕТЬМИ (И, ЧТО НЕМАЛО ВАЖНО, С ИХ РОДИТЕЛЯМИ), ЕГО ВО МНОГИХ АСПЕКТАХ РЕГУЛИРУЕТ ГОСУДАРСТВО. ЭТО НЕУДИВИТЕЛЬНО, ВЕДЬ ДЕТИ ТРЕБУЮТ К СЕБЕ ПОВЫШЕННОГО ВНИМАНИЯ И НУЖДАЮТСЯ В ОСОБЫХ МЕРАХ БЕЗОПАСНОСТИ.



ИЛЛЮСТРАЦИЯ: ИНТЕРПРЕСС / БОРИС НИКОНОВ

ПОМИМО государственных учреждений, на рынке тем не менее работает немало частных детских лагерей. И это не только новые предприятия, созданные энтузиастами своего дела. По факту даже ведомственные лагеря, существующие с советских времен, сегодня являются частными предприятиями.

Конкуренция за детей

«На рынке очень высокая конкуренция, но мы справляемся, так как существуем сравнительно давно и предоставляем достойное качество услуг. При этом соблюдать существующие нормативы работы достаточно сложно, в том числе потому, что законодательство в сфере организации детского отдыха частными компаниями у нас пока не очень развито. Это одна из причин создания Ассоциации программных лагерей в Петербурге, которая сейчас как раз пытается наладить диалог между организаторами детского отдыха и надзорными органами», – говорит Иван Куркин, руководитель детского лагеря «Нить Ариадны».

ПРИЧИНА ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА ЭТОМ РЫНКЕ ТРАДИЦИОННА. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ДЕЛО В СНИЖЕНИИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НА ПУТЕВКИ. ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ ПУТЕВКИ НА ОДНУ СМЕНУ (21 ДЕНЬ) СТАРУЕТ ОТ **45–50 ТЫСЯЧ РУБ.** И С УЧЕТОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОМПЕНСАЦИИ СОСТАВЛЯЕТ **25–30 ТЫСЯЧ.** ДАЛЕКО НЕ ВСЕ РОДИТЕЛИ СПОСОБНЫ НАЙТИ ТАКИЕ СРЕДСТВА, ЧТОБЫ ОТПРАВИТЬ РЕБЕНКА ОТДЫХАТЬ (ДА И САМИМ ЗАОДНО НЕМНОГО ОТДОХНУТЬ В ЕГО ОТСУТСТВИЕ).

С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ПОСТОЯННО РАСТЕТ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПУТЕВОК – В ТОМ ЧИСЛЕ И ПОТОМУ, ЧТО ГОСУДАРСТВО ТРЕБУЕТ (И ЗАЧАСТУЮ СПРАВЕДЛИВО) ВЫПОЛНЯТЬ НОРМАТИВЫ ПО КАЧЕСТВУ ПРОЖИВАНИЯ, ПИТАНИЯ И БЕЗОПАСНОСТИ.

Рынок сокращается, но стоимость путевок растет. В нашем объединении – три детских лагеря, можно сказать, на каждый кошелек. И именно это во многом позволяет нам вести хозяйственную деятельность. Потому что одна из главных проблем – с конкурсными процедурами. Так, по условиям конкурса необходимо предварительно внести средства для обеспечения контракта, а оплата за оказанные услуги поступает через 40 дней после окончания смены».

Галина КУЗНЕЧЕНКОВА,
генеральный директор ООО «ДОЛ «Волна»»

«Цены растут, – комментирует Виктория Красильщикова, руководитель проектов KidsReview.ru и FamilyWithKids.com. – Развивается и пользуется большим спросом формат “городской лагерь”, в рамках которого дети не живут в лагере, а приходят в него днем, а вечера и выходные про-

водят с родителями. В программах выездных и городских лагерей все чаще звучат две темы: “профорентация” и “программирование + робототехника”. Популярны смены, сценарий которых построен вокруг какой-то компьютерной игры или фильма. Однако целый ряд городских программ, рабо-

Летом 2018 года за счет средств петербургского бюджета (в том числе софинансирования) будет обеспечен отдых и оздоровление около

135

тысяч детей

Петербургу подчинены

205

детских оздоровительных лагерей,

из них 41 – «выездные», они находятся на территории Ленинградской области, 164 – городские лагеря дневного пребывания.

Всего в Ленинградской области работает

619

детских оздоровительных лагерей

(включая подчиненные Петербургу), из них 92 – стационарные загородные лагеря.

тающих на базе детских центров, был отменен летом 2018 года из-за претензий Роспотребнадзора. Некоторым пришлось кардинально менять свои названия и описания профиля работы для того, чтобы в них не упоминалось слово «лагерь». В последние два года предлагается большее количество элитных, очень дорогих смен в Сочи. Традиционно популярны языковые и танцевальные лагеря, а также с уклоном в кино и телевидение».

Под полным контролем

С апреля 2018 года по всей территории РФ специалисты МЧС выявили 600 учреждений с нарушениями требований безопасности. Правда, Петербург и Ленинградская область не вошли в список «проблемных» регионов (лидерами по количеству нарушений оказались Хабаровский и Ставропольский края, а также Архангельская и Кемеровская области). По данным Роспотребнадзора, нарушения санитарно-эпидемиологических норм были выявлены в 80% детских оздоровительных учреждений, общая сумма штрафов превысила 22,3 млн руб.

При этом только в относительно благополучной Ленинградской области сумма штрафов, выставленных управлением Роспотребнадзора за нарушения санитарного законодательства, превысила 2,4 млн руб.

Иногда бывает достаточно уйти с детьми и палатками в лес, чтобы надзорные органы не смогли найти такое «оздоровительное учреждение», но этот выход возможен тогда, когда у руководства лагеря имеется полное взаимопонимание с родителями. Последнее бывает не так уж часто: на всей территории РФ Роспотребнадзор выявил 13 несанкционированных оздоровительных учреждений. А ведь помимо государственного контроля существует еще и общественный, который государством всячески поощряется. Так, по новому закону, региональные власти должны сделать реестр детских лагерей публичным – равно как и жалобы

родителей на конкретные учреждения (в обезличенном виде, разумеется).

«Мы довольно быстро смогли адаптироваться к новому законодательству, как и большинство детских лагерей, которые работают уже давно и имеют соответствующий опыт. И тем не менее нам пришлось целый год разбираться с новым законодательством и нормативами. Зато теперь мы даже консультируем других участников рынка. Ведь многим пришлось закрыться, а кто-то «ушел в подполье», то есть фактически работает нелегально. Вообще, по нашим оценкам, рынок сократился в прошлом году на 10–15%, и в этом году мы также ожидаем его падения», – рассказывает Валерий Астанчук, генеральный директор детского лагеря «Хаглар».

Легально – значит, официально

Серьезная проблема, с которой столкнулись давние участники рынка – необходимость неукоснительного выполнения всех новых законов, иногда даже не связанных напрямую с детскими лагерями. И это касается не только таких требований, как наличие искусственного освещения в туалетах и проблесковых маячков на автобусах для перевозки детей.

К примеру, нужно соблюдать все новые правила по обработке персональных данных. Кроме того, пришлось сделать «прозрачными» все туристические маршруты, по которым будут передвигаться дети, причем не только для родителей («по запросу»), но и для всех посетителей официального сайта организации.

Взрослый объем требований налагает и дополнительную нагрузку на персонал: понятно, что нанятые для работы с детьми педагоги и вожатые не должны заниматься подготовкой документов. Как результат – нужда в новых специалистах, профильных юристах, способных разобраться в законодательной базе, подготовить необходимые пакеты документов

и объяснить сотрудникам, «что теперь можно, а что нельзя». Не говоря уже о непосредственном получении разрешений в различных инстанциях, которые, к сожалению, пока не работают в режиме «одного окна». Усиление штата такими специалистами опять же ведет к росту себестоимости организации детского отдыха.

Упорядочить проверки

«Мы стараемся всегда соблюдать все существующие нормативы, но порой одни нормативы конфликтуют с другими. Это очень сложная и бюрократически запутанная история, которая съедает много внимания и сил. Того внимания и сил, которые можно было бы потратить на работу с детьми.

Новым игрокам я бы не рекомендовал сейчас выходить на рынок: он сегодня переполнен, а контроль со стороны государства становится все более жестким», – делится мнением Иван Куркин.

С ним согласна и Галина Кузнеценкова: «У нас прекрасная купальня на озере, но нам надо получать на нее все необходимые разрешения. Мы, конечно, не против, а один только анализ воды перед каждой сменой стоит 38 тысяч руб. (смен – четыре). Хорошо, что «Роспотребнадзор» выдает свое разрешение теперь один раз в год. Проверки, конечно, проводит чаще, но получение разрешения – это совсем другая процедура. Так вот, для сравнения: у МЧС надо получать разрешение четыре раза в год».

Менять ситуацию необходимо, но для того чтобы внести поправки в действующий закон, необходимо проанализировать все проблемные зоны этой сферы и получить отклик от властей субъектов РФ, поскольку именно нашим региональным коллегам приходится сталкиваться с проблемами и решать их. Сейчас в Совете Федерации идет работа именно в этом направлении».

Андрей КУТЕПОВ, председатель комитета Совета Федерации по регламенту и организации парламентской деятельности

КРУИЗЫ ASTRA MARINE -

ВСЕ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ
И НИ ГРАММА УСТАЛОСТИ!



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

Билеты со скидкой:

BoatTrip.ru

ИП Кузнецов Андрей Петрович, Санкт-Петербург, Бестужевская, 36 – 48 Свидетельство № 304780432800167

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

Причал «Музей Фаберже»
Реки Фонтанки наб., 21

+7 (812) 426-17-17

ДАЧИ НЕ НАЗОВЕШЬ ЧИСТО ПЕТЕРБУРГСКИМ ФЕНОМЕНОМ, НО ДЛЯ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ В СИЛУ ЦЕЛОГО РЯДА ОБСТОЯТЕЛЬСТВ ОН ОКАЗАЛСЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНО ХАРАКТЕРЕН.

УДАЧНАЯ СУДЬБА ПРИГОРОДОВ ПЕТЕРБУРГА

даже существовать, в пригородах, наоборот, выглядели достаточно привлекательно, давая возможность заниматься огородничеством и сбывать в город зелень и ягоды – либо сдавать дом и участок как дачу. Часть крестьян, конечно, разорялась, теряла свои участки и присоединялась к растущему классу пролетариата, но некоторые достигали успеха именно за счет сдачи домов внаем.

Автору известна история одного крестьянина, жившего в районе Шувалово (фамилия его, к сожалению, утрачена) и к 1861 году уже обладавшего небольшим капиталом. Как только появилась возможность, на нескольких выкупленных участках он построил пять двухэтажных деревянных домов на четыре семьи каждый. Два из них прекрасно сохранились, как и дом самого крестьянина – двухэтажный, каменный, с большой конюшней. Этакая дачная история успеха.

КОллаж МАРИНА КАМИНСКАЯ, PUBLIC DOMAIN / ВСЕВОЛОД ПЕЖЕМСКИЙ

СВОЙ взлет дачная культура начала переживать со второй половины XIX – начала XX веков, и связан он был с вхождением в эпоху капитализма (в классическом марксистском понимании этого слова). Именно тогда россияне, имеющие деловую хватку, пришли к заключению, что дачный бизнес в разных его ипостасях может стать... источником хорошего дохода.

Усадьбы нового времени

Нельзя сказать, что потребности в дачах не возникло раньше: все знатные вельможи испокон веков имели не по одному загородному дому, усадьбе или поместью. Особенностью Петербурга было то, что дачные участки стали использовать не как земельные наделы, приносящие доход, а именно под постройку домов для отдыха на природе. С появлением новых социальных групп горожан – предпринимателей, клерков, чиновников, преподавателей, людей творческих профессий – выросла и потребность в разных видах отдыха, в том числе в арендованных или собственных домах за городом.

После великих реформ в России число представителей таких групп умножилось, и многие из них накопили достаточно средств для нового типа времяпровождения. В этой социальной среде и возникла мода на загородные дачи, которые снимали или строили, исходя из собственного достатка.

Причины и следствия

Петербург той поры был чрезвычайно некомфортным городом для летнего проживания из-за жары и пыли. Навоз тысяч лошадей превращался в особую желтую пыль, которая окутывала улицы. При этом уровень заболеваемости болезнями легких и горла (например, ложным крупом) был особенно высок у детей. Считалось, что пребывание за городом избавит их от хворей и сделает жизнь здоровее. Все вело к тому, чтобы у горожан возник спрос на кратковременный отдых в пригородах. Дело оставалось за предложением.

Началось все с мелкого предпринимательства: для крестьян, проживавших в окрестностях города, освободившая их реформа 1861 года стала стимулом к развитию. Условия выкупа государственных земель были относительно либеральными, и те наделы, которые в средней России не позволили бы



Железная дорога к загородной мечте

Важнейшим этапом в развитии дачного строительства, уже переживавшего бум, стала прокладка железных дорог. Причем с самой знаменитой из них – Николаевской – это связано в меньшей степени. В первую очередь имела значение Петергофская железная дорога, построенная бароном Штиглицем и позже продленная веткой до Красного Села. И, конечно, Финляндская железная дорога, идущая по направлению к финскому взморью, ставшему благодаря ей «Северной Ривьерой».

Развитие получили не только ближние пригороды: семимильными шагами стали осваиваться приграничные территории Финляндии (которая хоть и входила в состав империи, но имела все атрибуты государственности). А некогда удаленные от столицы поселки Куоккала, Келломаяки, Териоки, Вамелсу и Тюрисевя вдруг стали чрезвычайно популярными у петербургской публики. Ныне эти притягательные для отдыха места нам известны как Репино, Комарово, Зеленогорск, Серово и Ушково.

Экономика застройки

В связи с растущей потребностью в дачном отдыхе в новый сектор экономики хлынули большие деньги. Крупные бизнесмены поставили дачное строительство на поток. Одной из наиболее приметных фигур среди дачных застройщиков стал Матвей Эдуардович Сегаль, купец 2-й гильдии, вложивший в дело серьезные средства. Действовал он вполне современно: покупал крупные земельные участки, дробил их, строил на них небольшие домики и продавал в кредит. Многие загородные поселки появились с его подачи, и в них обязательно была улица его имени: и в Лигово, и в Мурино, и в Озерках, где название сохранилось по сей день.

Подобный бизнес процветал и на территории Финляндии, где его также вели в основном петербургские предприниматели, выкупавшие у финских крестьян землю и строившие дома под аренду и на продажу.

Что касается цен на аренду, то предложения имелись на любой кошелек: от самых экономичных вариантов до исключительно дорогих. Дом финского крестьянина (который на лето переезжал в амбар или в другую хозяйственную постройку на участке) можно было снять за несколько десятков рублей, а самые шикарные и популярные дачи – за сотни.

Приведем характерный пример. Самым дорогим направлением, как ни странно, было не северное: наиболее роскошные дачи были в Дудергофе и его окрестностях. Причина простая – рядом проходили маневры российской гвардии, и дачи тут снимали командиры полков и титулованные лица, иногда принадлежавшие к императорской фамилии. Так, Константин Романов (известный как поэт под псевдонимом «К.Р.») снимал в Дудергофе дачу за 700 рублей за сезон – это было исключительно дорого.

Размеры участков редко бывали значительными, ведь хозяйственной деятельности на них не велось. А если кто и становился владельцем большого участка – как, например, инженер Полежаев, купивший на рубеже веков усадьбу Лигово, – он тут же стремился его разделить и продать или сдать в аренду.

В возникающих поселках формировалась особая, «легкая» культура отдыха, которая привнесла в жизнь дачников нехитрые развлечения: катание на

лодках, купание, посещение парков, где легкие мелодии зачастую исполнялись не профессиональными оркестрами, а, например, командой ближайшей пожарной части. Это беззаботное времяпровождение



ДАЧИ И МИФЫ

Одним из характерных образцов загородной застройки начала XX века может по праву считаться дошедшее до наших дней творение финского архитектора Элиэля Сааринена – дача доктора Винтера.

Здание, возведенное на берегу Ладоги с использованием природных материалов – дерева и камня – в 1909 году, известно не только благодаря имени хозяина. На участке, окружавшем дачу, были высажены различные сорта деревьев, проложены дорожки, оборудованы беседки – в общем, сделано все, чтобы обеспечить обитателям приятный летний отдых.

Тихими теплыми вечерами здесь поистине расцветала культура загородного рая с прогулками, пикниками, катанием на лодках и музыкальными салонами. Одним из частых гостей знаменитого доктора был художник Николай Рерих, создавший в окрестностях дачи немало известных работ.

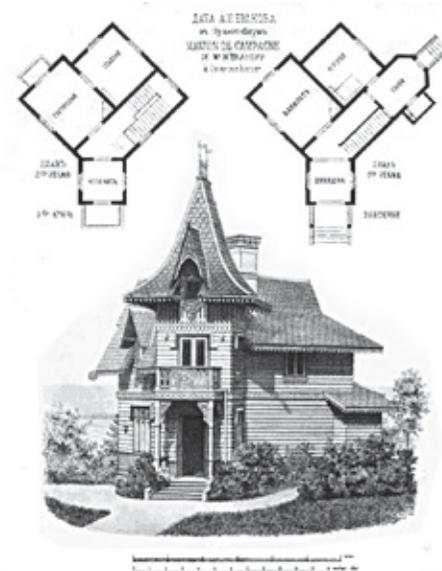
А вот «дача» Маннергейма, наоборот, так и осталась не более чем мифом. Возможно, будущий главнокомандующий Финляндии русский офицер Густав Маннергейм и бывал в гостях на Карельском перешейке, но его личную дачу краеведам обнаружить так и не удалось. При этом чуть ли не в каждом втором поселке на части территории Финляндии, отошедшей к СССР в 1940 году после «зимней войны», ходили легенды о «дачах» маршала.



добавляло очарования и человеческим отношениям: дачные романы, окружающие их слухи, негд безделья во всем... Дачный образ жизни даже стал объектом критики в сатирических журналах того времени.

Архитектура малых форм

Дачные дома, построенные «для себя» состоятельными людьми, сформировали особое направление в архитектуре модерна, захватившей умы в конце XIX – начале XX века. Дешевый и, как считалось, здоровый материал – дерево – давал массу возможностей, но и накладывал свои ограничения. Отдых как главная цель предопределял планировку пространства: требовались уютные веранды, просторные террасы, особый ландшафт участков. А мода на изыски модерна привнесла в этот стиль башенки, растительные орнаменты, окна необычной формы. К сожалению, дерево – материал недолговечный, поэтому лишь небольшое число памятников дошло до наших дней в хорошем состоянии.



Мода на дачи со временем переросла в полноценную загородную культуру со своими особенностями и кругом смыслов. Ее, как и петербургскую культуру в целом, ждали тяжелые времена войн и революций, потери и – отчасти – трансформации в новых условиях послереволюционной действительности. Удивительно, но несмотря на годы борьбы с частной собственностью и доходами от владения недвижимостью, такой вид дополнительного заработка, как сдача дома в аренду на лето, оставался для многих жителей городских окраин актуальным все советское время. Современный бизнес по строительству дачных поселков – как на продажу, так и в аренду – идет примерно тем же путем, каким шли предприниматели Петербурга во второй половине XIX века. А у горожан по-прежнему есть потребность в летнем загородном отдыхе.

КОГДА МЫ СЛЫШИМ СЛОВА «БРАЧНОЕ АГЕНТСТВО», В ПАМЯТИ ВСПЛЫВАЮТ КАДРЫ ИЗ «МОСКВА СЛЕЗАМ НЕ ВЕРИТ» С ЖАЛОБАМИ НА ТО, ЧТО «ЛЮДИ ПЕРЕСТАЛИ ОБЩАТЬСЯ, СИДЯТ ПО КВАРТИРАМ, СМОТРЯТ ТЕЛЕВИЗОР И НЕ ЗНАЮТ, КАК ЗОВУТ СОСЕДА». «ПРОСТО УРБАНИЗАЦИЯ КАКАЯ-ТО!» – КАТЕГОРИЧНО ВОСКЛИЦАЕТ ГЕРОИНЯ ЛИИ АХЕДЖАКОВОЙ. ЗА ПРОШЕДШИЕ С ПРЕМЬЕРЫ ФИЛЬМА 39 ЛЕТ МНОГОЕ ИЗМЕНИЛОСЬ – В ТОМ ЧИСЛЕ И МЕТОДЫ РАБОТЫ БРАЧНОГО БИЗНЕСА. КОРРЕСПОНДЕНТ «БД» ИЗУЧИЛ РАБОТУ БРАЧНЫХ АГЕНТСТВ.

СОЗДАМ СЕМЬЮ. НЕДОРОГО

ИНТЕРПРЕСС / ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ



Что за вывеской?

«Не знаю, где познакомиться. Может, найду “половинку” в брачном агентстве? – спрашивает дама на одном из женских сайтов. – Да никак не решусь: не знаю, как там все устроено». Другая тут же отзывается фразой о том, что «мужчины в брачных агентствах – полный неликвид» и «все “лакомые кусочки” разбирают среди своих». Зато третья взахлеб рассказывает, как ее 55-летняя тетьа удачно вышла замуж за богатого итальянца и сейчас не нарадуется комфортной жизни среди виноградников Тосканы...

Если набрать в поисковике «брачное агентство в Петербурге», система выдаст десятки адресов. Однако, как поясняет основатель агентства «Синяя Птица» Максим Рыбников, это изобилие не должно вводить в заблуждение.

«В России, в отличие от других стран, деятельность брачных агентств отдельно законом не определена: де-юре у нас нет даже границы между работой свахи и сводницы, – констатирует Максим Рыбников. – Поэтому под шапкой “брачных” агентств зачастую существуют и картотеки девочек для встреч, и клубы секс-общения, и организаторы флирт-пати».

Ольга Бычкова, директор агентства «Романтика», с этим согласна.

«Под вывеской “брачного агентства” как в офлайне, так и в Интернете зачастую

работает кто угодно, – говорит она. – Чаще всего эти “конторы” никаких профильных услуг не оказывают, а вот имидж настоящих агентств основательно портят».

Систематизировать агентства по причине деликатности и конфиденциальности рабочего процесса довольно сложно. Первый критерий – зона поиска клиентов, которая может ограничиваться территорией России, определенным набором зарубежных стран, а то и включать в себя весь мир. Второй – способ взаимодействия с заказчиком: от банального предоставления контактов претендентов на руку и сердце до работы «под ключ», предполагающей ведение клиента до «победного конца», то есть венца. Однако понять, какого вида агентство перед вами, непросто, ведь с полной уверенностью утверждать, что оно работает только с холостяками и не заносит в базу девушек для встреч, порой крайне трудно. Чаще встречаются агентства «для всех», но есть и работающие только с отобранными заранее кандидатами, которым долго и тщательно подбирают пару.

В Петербурге большая часть брачных агентств ориентирована на организацию

По оценкам специалистов, агентств знакомств в Петербурге насчитывается около

20,

а чисто брачных – не более

5



Анатолий АЛТУХОВ,
ГЛАВА АГЕНТСТВА
«ОТ АНАТОЛИЯ ИВАНОВИЧА»:

«Если бы на моем месте сидела женщина, у нее были бы всего две цели – заработать деньги и устроить личную жизнь. Многие брачные агентства создаются людьми, которые в первую очередь хотят решить собственную проблему. Труд тяжкий, а вот быстрых и больших денег в этой сфере деятельности заработать нельзя. И если вы хотите стать долларовым миллионером, лучше сразу выберите другое, более прибыльное направление бизнеса».

международных знакомств, а часть из них совмещает услуги на местном рынке с работой на международном. И лишь некоторые агентства специализируются на местных клиентах. Дело в том, что реализация контактов потенциальных зарубежных женихов и организация встреч с ними более финансово интересна.

Войти просто. Остаться трудно...

Поскольку законодательно эта сфера практически не урегулирована, войти на рынок организации браков не составляет проблем. Как же лучше стартовать?

Максим Рыбников, к примеру, считает, что организация международного брачного агентства выйдет дешевле: достаточно знать иностранный язык, договориться с сайтами знакомств и сделать собственный ресурс в Интернете, а также набрать под сотню анкет для платной переписки. «Поначалу даже офис не обязателен, – уверяет он. – Но если вы захотите расширяться за счет местных знакомств, все равно придется обзаводиться помещением, чтобы организовывать работу с клиентами, получать средства, приходить к ним и т.д.»

Другой вариант начала брачного бизнеса – организация местных знакомств, ориентированных на создание семьи. В этом случае все начинается с клиентской базы из порядка 300 анкет. Однако организаторы вполне успешных агентств признают: для честного старта придется изрядно «вложиться», а надеяться на быстрый возврат денег и большие барыши не стоит. В Петербурге новичку придется демпинговать и от полугода до несколь-

ких лет вообще работать в убыток, считают эксперты. Получается, что войти на этот рынок при наличии желания и возможностей получится, но вот остаться на нем – затруднительно.

«Зарегистрировать бизнес несложно – это обычная процедура, – подтверждает глава агентства «от Анатолия Ивановича» Анатолий Алтухов. – Но, если вы не располагаете базой клиентов, в течение минимум полугода вам придется ежемесячно вкладывать в дело около 200 тысяч руб., не получая ни копейки прибыли». Он честно признается, что если бы целью было исключительно получение денег, он давно уже ушел бы из этого сложного бизнеса. «Это ведь не товарно-денежные, а сложные человеческие отношения, в которых клиенту надо помогать разбираться, не считаясь со временем», – говорит Анатолий Алтухов. И добавляет, что занимается этим делом не ради денег, а чтобы оставить свой след в истории благодаря созданию науки о любви...

Свои правила

Почему отзывы о деятельности брачных агентств столь противоречивы? Кажется, что достоверных критериев оценки их эффективности не существует, но в действительности таким критерием можно считать число состоявшихся пар. Вот только как его узнать и сравнить с другими? Ясно одно: ни в коем случае не стоит ориентироваться на многочисленные отзывы, которые пишут в Сети, ведь на 99% это дело рук PR-компаний.

Не стоит забывать, что сами соискатели порой ставят перед агентством цель,

Максим РЫБНИКОВ,
ОСНОВАТЕЛЬ АГЕНТСТВА
«СИНЯЯ ПТИЦА»:

«В Петербурге рынок брачных агентств куда более плотный, чем в Москве. Это заметно хотя бы по тому, что условно считавшиеся брачными и входившие сюда с деньгами "Магазин знакомств" и "Планета знакомств" "схлопнулись" уже через год-два. Мы конкурируем с виртуальной реальностью сотен тысяч фейковых объявлений и, чтобы выделиться на их фоне, должны предлагать более зримое и достоверное представление клиентов».

Ольга БЫЧКОВА,
ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА
«РОМАНТИКА»:

«Если у организатора брачного агентства нет никакой другой цели, кроме как зарабатывать деньги, ни к чему хорошему это не приводит – примеры нам известны. По большому счету это даже не бизнес, а способ помочь людям. И это вовсе не высокие слова: выжить и развиваться в нашей сфере можно только в том случае, если это дело нравится тебе самому и тем, кто работает с тобой рука об руку».

достичь которой невозможно в принципе. Например, если женщина «забалзовского возраста» ищет красивого, высокого и обеспеченного мужчину намного моложе себя, успех этого предприятия под большим вопросом. К тому же для агентства важен не только результат, но и процесс, а у клиента и исполнителя отношение к ним может быть диаметрально противоположным.

«Никакие деньги не сделают ножку маленькой, а сердце – большим»: «принцип Золушки» никто не отменял. И если кандидат в женихи или невесты готов заплатить, но не хочет меняться таким образом, чтобы его выбрали, даже самое лучшее брачное агентство едва ли поможет. Поэтому правила игры в основном определяют условия конкретного договора между клиентом и агентством, а последнее никогда не обещает 100-процентного результата.

«Заметили, что написано при входе в мой кабинет? Что "у нас не рынок: клиент не всегда прав. Всегда прав Анатолий Иванович", – с улыбкой говорит по этому поводу Анатолий Алтухов. – И по-другому нельзя: если я буду потакать желаниям клиента, вообще ничего не получится». Он уверен: подобрать идеальную «половинку» ввиду объективных отличий одного человека от другого почти невозможно – шанс один на миллион. «Мы расширяем возможности клиента, учим его понимать свои и чужие потребности, помогаем ему меняться и формировать отношения, – объясняет Анатолий Алтухов. – Но если он меняться и учиться не может и не хочет, любые усилия могут быть напрасными».

С 2010 года
12 февраля официально
считается Международным
днем брачных агентств.

Распространено мнение,
что первое в мире брачное
агентство («Бюро встреч
и адресов») открылось
в Лондоне 29 сентября
1650 года, а его основате-
лем был писатель и биз-
неспесмен Генри Робинсон.

Кроме информации
о невестах и женихах,
бюро активно распростра-
няло данные о вакансиях,
недвижимости и торговых
сделках.

Вся прогрессивная общественность веками ломала голову, чего бы такого изобрести, чтобы и хмельное было, и некрепкое, и нау-тро не было мучительно больно за употребленное в азарте доброй пирушки. Изобрела, разумеется. Причем много всего.

Малютки-медовары

Старейшим хмельным напитком, не требующим «участия» злаков, является мед. Точнее – результат алкогольного брожения растворенного в воде меда. Придумали эту тему настолько давно, что историки до сих пор не могут прийти к единому мнению, где и когда сие произошло. Забродивший медовый напиток употребляли и в Древнем Китае, и в Древнем Риме, и в Индии, и на Руси... Вариантов существовало множество: брожение на «диких» (то есть залетных) или специально внесенных в сусло дрожжах, с добавлением фруктов и специй, с короткой или длительной выдержкой по окончании брожения...

Популярен питьевой мед и сегодня. В России мы его знаем прежде всего как медовуху (очень интересные «крафтовые» варианты можно найти в провинции – например, во Владимире, Суздале или Великом Новгороде). В Финляндии есть свой аналог – Sima, слегка игристый напиток с добавлением изюма и лимонной цедры (последнее время,

правда, некоторые производители начали подменять мед тростниковым сахаром). И потребляют его просто в невероятных количествах в ходе праздника Vappu, известного также как Вальпургиева ночь, с 30 апреля на 1 мая. Заедать принято десертом Tippaleipä («типпалейпя») – местным вариантом торта «Муравейник».

В Эфиопии напиток на основе меда называют Теј («теж»). Важное отличие: в сусло здесь добавляют экстракт листьев и корней растения гешо, разновидности облепихи. В результате питье получается именно такого, насыщенного облепихового цвета. У словаков медовый напиток называют Medovina, у бретонцев – Chouchen (крепость его нередко достигает 14%). Интересна латиноамериканская разновидность, известная еще племенам майя – Balché. Напиток использовался прежде всего в ритуальных целях. Для его изготовления в смесь воды и меда добавляют кору лонхокарпуса (разновидность бобового дерева).

БРОЖЕНИЕ – В МАССЫ!

Древние греки, как известно, решали проблему просто: разбавляли вино водой – и дело с концом. Но не все же греки. У разных народов – разные вкусы. Да и сырье для напитков разное. Ну не было в древности виноградников на Британских островах, так что ж теперь – совсем не пить благородным эсквайрам? Есть ячмень, есть рожь? Вперед, к экспериментам! Впрочем, пиво и его производные – это совсем отдельная тема, и ее мы коснемся в одном из следующих материалов.



Чрезвычайно серьезно к производству питного меда относятся в Польше. Здесь официально признаны четыре категории, напрямую связанные с пропорцией меда и воды в сусле: *czwórnjak*, *trójniak*, *dwójniak*, *rółtorak*. Первый напиток (пропорция «один к трем») – сухой, выдержанный 9 месяцев. Последний (пропорция «два к одному») – сладкий, выдержанный минимум три года. Нередко польские производители приправляют мед разнообразными фруктовыми соками: виноградным, вишневым, сливовым, земляничным, шелковичным, черничным, малиновым, клюквенным... Есть и довольно экстремальные добавки: сельдерей, розовое масло, имбирь.

А вот воспетый Стивенсоном вересковый мед – и не мед вовсе, а разновидность пива. По-английски название этого напитка звучит вполне однозначно: *Heather Ale*. И если Николай Чуковский перевел это словосочетание точно: «Вересковое пиво», то Самуил Маршак, чей перевод является самым знаменитым, позволил себе поэтическую вольность...

КВАС НЕ КОЛА

Квас – также один из древнейших напитков. Его принципиальное отличие от пива заключается в том, что, наряду с алкогольным брожением, в нем происходит молочное (которое и является преобладающим!). Не всем известно, что, помимо ржи и пшеницы, квас делают и из гречки, овса, ячменя, а также с добавлением свеклы, яблок и облепихи. А вместо дрожжей в разведенный кипяченой водой затор (смесь солода и муки, заваренная кипятком и хорошо настоявшаяся) порой добавляли закваску из ферментированного ржаного хлеба.

В старину в России существовал, кстати, напиток, являвшийся чем-то средним между медом и квасом (делали его из меда с солодом). Именовался он... «кислые щи». В XIX веке его разливали в толстенные бутылки – чтобы не разорвало. Поскольку в бутилируемом напитке оставался сахар, происходило дображивание, вызывавшее сильную газацию. Именно отсюда и пошло выражение «профессор кислых щей». А квашеная капуста тут ни при чем.

Комбинация кисломолочного и спиртового брожения рождает и другие напитки. Тот же кефир, например, или кумыс. Здесь уже в качестве сырья используются, соответственно, коровье и кобылье молоко.



Секреты сидра

Но вернемся к чистому и незамутненному спиртовому брожению. Двухтысячелетнюю историю имеет сидр – результат алкогольной ферментации яблочного сока (напиток этот упоминал в своих записях еще Плиний Старший). Придумали его, по всей видимости, племена, жившие на территории современной Франции. Своим сидр считают и нормандцы, и бретонцы, и даже гасконцы. В Нормандии и Бретани производство сидра имеет сегодня особый смысл, с учетом того, что виноделие в этих регионах практически отсутствует: из-за холода виноград плохо вызревает.

Технология производства сидра достаточно проста: яблоки перетирают посредством специальной мельницы с каменным желобом (*gadage*), после чего нефильтрованный яблочный сок начинает бродить на диких дрожжах (традиционный способ). Главную роль в ферментации играет грибок *Saccharomycetes uvaum* – именно он и придает сидру его типичный аромат и вкус.



Подобным же образом сидр делают в Германии, Бельгии, Ирландии, Испании, Дании, Италии, Великобритании и даже в Непале. А в Канаде додумались изготовить «ледяной» сидр – по аналогии с айсвайном. Впрочем, чему удивляться, если данный напиток решил создать профессиональный винодел Кристиан Бартомёф (*Christian Bartheleuf*). Дело было в 1989 году... Сегодня у Кристиана – шесть десятков последователей по всему свету. Более того, появление на свет ледяного сидра подвигло селекционеров вывести специальные морозостойкие сорта яблок с необычайно поздним сроком созревания яблок.

Сидр, кстати, делают не только из яблок, но и из груш, коих в той же Нормандии более чем достаточно. Такой напиток именуется во Франции «пуаре» (*poiré*), а в англоязычных странах – «перри» (*perry*). Любопытно, что для пуаре подходят далеко не всякие сорта груш. Нужны те, что обладают довольно высокой кислотностью и вяжущими свойствами (танинностью). В отличие от яблочного сидра, грушевый кажется чуть слаще за счет более высокого содержания сорбита (дрожжи не в состоянии переработать его в этанол).

И вот еще одна важная деталь. Что сидр, что пуаре делятся на «традиционные» и «коммерческие». Первые, как правило, не фильтруются и обходятся без внесенных консервантов (и по этой причине хранятся не слишком долго). Вторые же проходят серьезную предпродажную обработку: осветление, консервацию, газацию, добавление кукурузного сиропа или инвертного сахара... Смотрится ярко, пьется легко. Но витаминов и других полезных веществ – куда меньше.

ВОСТОЧНЫЙ СЛЕД

Еще один интересный слабоалкогольный напиток делают на основе риса. Это саке, которое нередко – и совершенно необоснованно – называют рисовой водкой. Рисовая японская водка – это сёю, честный крепкий дистиллят. Саке же по своей сути куда ближе к вину и крепкому пиву. Впрочем, сильно отличаясь и от того, и от другого. Дело в том, что главную роль в производстве саке играет плесневая ферментация: вместо обычных дрожжей японцы используют особый грибок «кодзи» (в рисе, в отличие от того же солода, нет необходимых ферментов, превращающих крахмал в сахар, поэтому требуется другой подход к сбраживанию; в старину, когда «волшебные» свойства кодзи еще не были обнаружены, его роль выполняла... человеческая слюна).



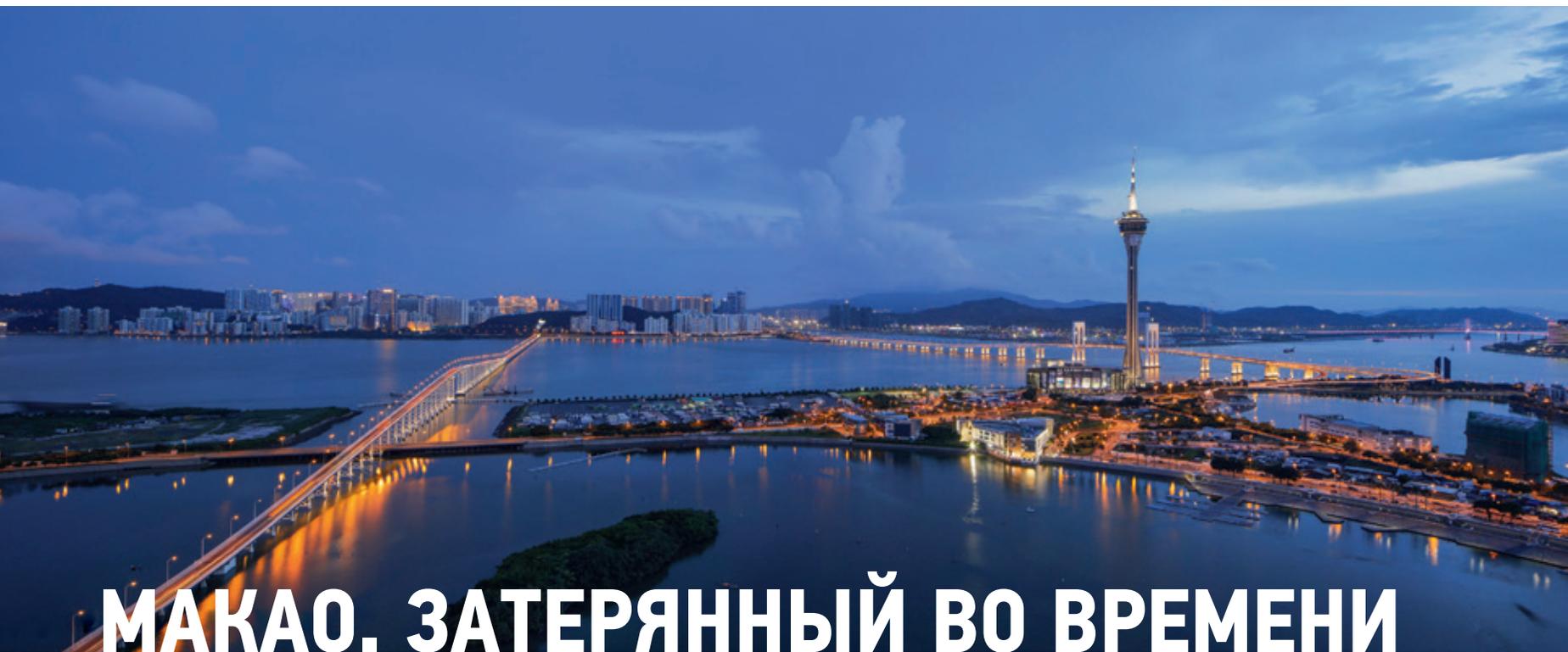
«Фрукдово-выгодные» напитки

Отдельная категория – фруктовые вина (в советской классификации – «фрукдово-ягодные»). Сегодня в нашей стране эта тема представлена слабо, а вот за рубежом можно найти немало интересного. В том числе вино из одуванчиков, известное нам по великолепной повести Рэя Брэдбери. Делают его – правда, в не самых больших объемах – в Англии, Канаде и США.



В Китае и Японии популярно сливовое вино. В странах Африки, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки – ананасовое (в Мексике его коммерческая версия именуется *Терасхе*), в Дании и Хорватии – вишневое, в Англии – клюквенное. В Прибалтике давно и удачно экспериментируют с ревенем, крыжовником, а также черной и красной смородиной.

Впрочем, сахар в немыслимых количествах содержится и в овощах – моркови, томатах (которые считаются овощами лишь вследствие ботанической ошибки испанских конкистадоров), паприке, брюкве, кабачке, зеленом горошке и т.п. Почему бы не сделать вино из такого сырья? Совсем недавно об успешном эксперименте сообщили московские шеф-повара. Уже нынешним летом можно будет попробовать аж пять видов овощного вина. Похоже, назревает сенсация...



МАКАО. ЗАТЕРЯННЫЙ ВО ВРЕМЕНИ

ИСТОРИЯ ОБЛАДАЕТ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫМ СВОЙСТВОМ: ПОРОЙ ОНА ОЧЕНЬ ДОЛГО СЖИМАЕТСЯ, СЛОВНО ПРУЖИНА, ЧТОБЫ ПОТОМ ВНЕЗАПНО РАЗЖАТЬСЯ ЗА ДОЛИ СЕКУНДЫ. ЭТА АЛЛЕГОРИЯ ВПОЛНЕ ПРИМЕНИМА К МАКАО. О ТОМ, КАК ПРОВЕСТИ С ПОЛЬЗОЙ ВРЕМЯ В ЭТОМ УГОЛКЕ МИРА, «БД» РАССКАЗАЛ СЕРГЕЙ АКУЛИНИН, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ «АЗИЯ» ИЗВЕСТНОГО ПЕТЕРБУРГСКОГО ТУРОПЕРАТОРА.

МИНИСТЕРСТВО ПО ТУРИЗМУ ПРАВИТЕЛЬСТВА МАКАО / НИКОЛАЙ КОРОТКОВ

Калейдоскоп времен

Лет 500 назад тут была малозначимая рыбацкая деревня, о существовании которой не подозревали не только в стенах китайского императорского дворца, но даже в ближайшем Гуанчжоу – столице южнокитайской провинции Гуандун. Что уж говорить про Европу!

Впрочем, не прошло и нескольких десятилетий, и о Макао заговорили не только в Пекине, но и на другом конце света – в Лиссабоне, стоило тут пришвартоваться первым португальским каравеллам. Потом были почти 450 лет медленной и вялой колониальной истории, торговля шелками, специями и серебром, долгая голландская осада начала XVII века (никак не могли голландцы смириться с тем, что на этом лакомом кусочке южнокитайского побережья хозяйничали их соперники португальцы) и, наконец, полное забвение со второй половины XIX века, когда вся торговля переместилась в соседний Гонконг.

И вдруг, уже в самом конце 90-х годов прошлого века, Макао возвращается в лоно Китая на правах Специального Административного Района КНР и за какие-то 20 лет переживает столько изменений, сколько местные жители не видели на протяжении последних пяти веков.

Фабрика грез по-китайски

А все почему? Потеряв надежду вер-

нуть себе статус самого бойкого торгового перекрестка Азии, Макао «возместил убытки» за счет совсем иной славы, превратившись в подлинную азиатскую столицу развлечений.

Ну и пусть соседи в Гонконге считают доходы от торговых операций, биржевых спекуляций и удачных инвестиций. А мы тут, в Макао, будем подсчитывать прибыль от игорных заведений, фантастических шоу и интегрированных отельных комплексов с десятками бескрайних бассейнов, сотнями ресторанов, тысячами бутиков и десятками тысяч гостиничных номеров.

Все это – в районе Cotai: некогда тут был пролив между двумя практически незаселенными островами, а с 2003 года началась «стройка века». Появилось сразу несколько отельно-развлекательных комплексов по 2 500 – 4 000 номеров в каждом. Тут есть и своя Венеция (отель «Venetian Macau»), и Париж (отель «Parisien Macau»), и Голливуд («Studio City»). А в недалеком будущем появятся Лондон и Лиссабон, а также много чего еще.



Да, это стилизация. Да, китч. Но он производит впечатление! Масштаб, размах, скорость строительства поражают: сжимавшаяся 500 лет пружина вдруг разжалась в какие-то 15 лет и открыла взору посетителей совершенно новый город. Вскоре пяточок земли на месте узкого пролива с бороздившими его рыбацкими джонками облюбовали миллионы туристов: каждую ночь тут одновременно засыпают примерно 50 тысяч постояльцев отелей. Плюс в самом Макао, на полуострове (то бишь в старой части города), останавливаются еще порядка 25–30 тысяч туристов в день. Вот и набегают порядка 30 миллионов гостей за год! И это – при населении в 650 тысяч человек.

На что обратить внимание

Приезжать в Макао удобнее всего через Гонконг: сразу в аэропорту, не проходя паспортный контроль и не получая багаж, вы пересаживаетесь на скоростной огромный катамаран, который доставит вас в Макао за час с небольшим. Хотите совместить Макао с Гонконгом – тоже нет проблем. Катамара-

ны курсируют между городскими парковыми терминалами каждые 20–30 минут.

А уж сколько дней провести в этих городах и в какой последовательности их посетить, зависит лишь от ваших пожеланий и интересов. В Макао люди едут за острыми ощущениями, но не только. На миниатюрном полуострове – в так называемой старой части Макао – сосредоточено более трех десятков объектов исторического и культурного наследия ЮНЕСКО. Расстояние между ними – от 2 до 15 минут пешком. То есть за пару дней можно обойти практически все, к тому же еще и помедитировать в одном из двух потрясающих городских садов. Например, в тенистом гроте в саду Луиса де Камозенса, великого португальского поэта XVI века, сосланного в Макао за неудачную дуэль: автор всемирно известной поэмы «Лузиады» обладал весьма вздорным характером, особенно когда дело касалось прекрасного пола, вот и нарвался на неприятности. Впрочем, именно в ссылке в Макао он написал, как считается, свои лучшие строки. Попробуйте посидеть в тени его любимого грота – быть может, и на вас снизойдет вдохновение?

Потом можно спуститься к площади Сенаду – главной точке города, чтобы влиться в пеструю толпу, плывущую вверх в сторону главной местной достопримечательности – фасада разрушенного собора Св. Павла. По пути вас наверняка угостят знаменитым миндальным печеньем, а если вы окажетесь в Макао в дни какого-нибудь праздника или фестиваля (а тут каждый месяц обязательно проходит какой-нибудь праздник: местные жи-

тели чтут и португальский, и китайский календари), то наверняка станете свидетелем оригинального и ярко-го действа.

Город-праздник

То весь город дружно изгоняет пьяного дракона, то по улицам идет театрализованное шествие, то дают открытые представления мастера китайских боевых искусств, то с шумом проносятся гоночные болиды, рвущиеся к финишу знаменитой гонки Macau Grand Prix, то вдоль узких улиц колониальных кварталов начинают жарить португальские сардины в честь веселого португальского праздника Св. Иоанна... И так – почти каждый месяц.

Кстати, о сардинах. Вернее – о еде. В Макао она воистину возведена в культ. Особенно в этом году, который объявлен Годом Гастрономии Макао. Здесь любят поесть и знают толк в еде. Между прочим, кухня Макао считается первым в мире образцом фьюжн-кухни: в ее основе лежат классические португальские рецепты, щедро приправленные специями из Африки, Индии, Китая, Малайзии... Но все блюда непременно подаются в сопровождении превосходного португальского вина и портвейна. И, конечно же, португальского фаду – одновременно веселого и грустного романса о любви, о море, о дальних странствиях и ожидании встречи.

Иногда это ожидание кажется вечным, но в какой-то момент время вдруг разжимается, словно сдавленная пружина, чтобы преподнести самые невероятные сюрпризы. И затерянный в пятивековой истории город тут же становится близким и понятным.



А знаете, зачем наши туристы едут в Макао? Макао не даром называют "Фейерверк развлечений", тут постоянно проводится что-то интересное: бесчисленные фестивали, концерты, шоу, музыкальные праздники и другие мероприятия. Те, кто посетил шоу "Дом танцующей воды" в центре City of Dreams на острове Cotai, говорят, что это незабываемо. Кроме того, здесь проводится один из этапов Grand Prix! Здесь же – лучшие отели и казино, интереснейшая архитектура, родившаяся от смешения двух культур, китайской и португальской.

2018 год объявлен годом гастрономии в Макао. Не забудьте заглянуть как минимум в три ресторана: китайский, португальский и тот, где подают блюда местной кухни, которая является результатом смешения ингредиентов и рецептов из Китая, Португалии, Африки, Индии и Юго-Восточной Азии. Кстати, в конце 2017 года Макао вошел в Сеть творческих городов ЮНЕСКО в категории "Гастрономия", став шестым таким городом в Азии. Благодаря своему географическому положению Макао прекрасно подходит для организации комбинированных туров с Гонконгом, Пекином, Пхукетом, Сингапуром и Токио».



Ирина ЛЕБЕДЕВА,
генеральный директор туроператора
«Метеорс Трэвел»

Незабываемые моменты в Макао... смотри больше на сайте → www.macao-tourism.ru



1, 8, 15, 24 сентября и 1 октября

29-й Международный конкурс фейерверков в Макао



19-21 октября

21-й Фестиваль культуры народов португальского языка Lusofonia Festival



9-25 ноября

18-й Гастрономический фестиваль



15-18 ноября

65-й Гран-При Макао

РЕКЛАМА



«Метеорс Трэвел» ❖ +7 (812) 240-47-05 ❖ ул. Марата, 9 ❖ www.meteors.ru

ПОМОГАЕМ НАШИМ СТАРИКАМ!

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

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

Анне Васильевне КУРЛОВОЙ передан годовой запас необходимых лекарств для реабилитации после острого нарушения мозгового кровообращения. Всю жизнь женщина в одиночку воспитывала сына с синдромом Дауна. Недавно она попала в больницу с острым нарушением мозгового кровообращения, перед этим долго пролежав в забытии в квартире. Благодаря вашей помощи, у женщины есть все необходимое для активного восстановления сил и здоровья.

Диане Николаевне ШЛЫКОВОЙ переданы первые пять упаковок дорогостоящего препарата «Форстео». К сожалению, в последнее время ее самочувствие значительно ухудшилось, женщина страдает от сильных болей и с трудом передвигается по квартире. Переданное лекарство позволит немедленно приступить к лечению и, на-

деяем, поможет справиться с болями и укрепить кости ног и спины.

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

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

- АО «АЛАДУШКИН Групп»
- ЧОУ ДПО «Лингвоэксперт»
- Благотворительный фонд «БлагоДаря»
- Благотворительный фонд «Нужна помощь»
- ООО «Спасибо!»
- ООО «Страховая компания «Капитал-полис»»
- ООО «ПРОД-СТ»
- ООО «Союз Эксперт»
- Индивидуального предпринимателя Тулину А.А.

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



КОНОВАЛОВА
Антонина Ивановна,
77 лет.

Нужна помощь:
лекарственные препараты для лечения атеросклеротического и постинфарктного кардиосклероза и хронического эрозивного гастрита.

Стоимость: **51 970 руб.**

Большую часть своей жизни Антонина Ивановна много работала. Получить высшее образование было не на что и некогда. Однако ей всегда хотелось большего, поэтому, используя малейшую возможность, Антонина Ивановна ходила на курсы и каждую свободную минуту училась. В Ленинграде она вышла замуж, родила сына, окончила курсы мастеров газовых котельных, работала в «Центральном конструкторском бюро машиностроения». Антонина Ивановна – ветеран труда и заслуженный работник атомной отрасли. Работа на вредном производстве сильно отразилась на ее здоровье: серьезные скачки давления, многочисленные операции на позвоночнике, диабет, проблемные суставы – всего и не перечислишь. Большая часть пенсии уходит на лекарства. Хорошо, что есть супруг, на его пенсию семейная пара и живет. Антонине Ивановне хотелось бы сохранить хотя бы небольшую возможность движения и не стать лежачей больной.



ПАВЛОВА
Вера Федоровна,
91 год.

Нужна помощь:
мощные многоканальные цифровые слуховые аппараты.

Стоимость: **82 600 руб.**

Наша героиня родилась в Чудово, перед войной ее родители – железнодорожники – построили дом неподалеку от Красного Села, откуда перед самым приходом немцев чудом удалось добраться до Ленинграда. В 1942 году семью эвакуировали на Урал. Старшие братья Веры ушли на фронт добровольцами и погибли. Послевоенная жизнь оказалась непростой: своего жилья больше не было. Сестры нашли работу с общежитием, сама Вера Федоровна поступила в сварочный техникум, где давали жилье. Сразу же после его окончания она начала трудиться на Кировском заводе. Там и проработала до пенсии. Стаж Веры Федоровны – более 40 лет, она ветеран труда. Для того, чтобы радоваться жизни как прежде, Вере Федоровне необходимы мощные слуховые аппараты. Получить их бесплатно от государства невозможно, поскольку потеря слуха все-таки не полная. Однако общаться, ориентироваться на улице, смотреть телевизор и слушать радио очень и очень сложно.

БИЗНЕС ДНЕВНИК

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

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

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

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

Генеральный директор и главный редактор Людмила Яковлева
Коммерческий директор Алексей Турченко
Дизайнер Марина Каминская

Отпечатано в ООО «Типографский комплекс «Девиз»:
195027, СПб, ул. Якорная, д. 10, лит. А, пом. 44. Заказ № ТД-4093
Перепечатка, использование материалов частично или полностью без разрешения редакции запрещены. Точка зрения обозревателей не обязательно совпадает с мнением редакции. Все рекламируемые товары и услуги имеют необходимые лицензии и сертификаты. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях и материалах.
Номер подписан в печать 30.07.2018

МЕСТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

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

• НАС ЧИТАЕТ ВЛАСТЬ

• НАС ЧИТАЕТ БИЗНЕС

• НАС ЧИТАЕТ ГОРОД

BILLBOARD POST

408-88-00

РЕКЛАМА НА БИЛБОРДАХ

РЕКЛАМА

СЕГМЕНТ

Производитель плёнки и листов
из полипропилена

ОСНОВА ЛЮБОЙ УПАКОВКИ

Предлагаем вам неориентированную полипропиленовую плёнку собственного производства.

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



Дополнительные параметры:

Рукавный экструдер

25-70 мкм

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

Плоскощелевой экструдер

100-1000 мкм

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