

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

ИЮНЬ 2019 | № 48 |

 АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНКО

16⁺

КАК
БИЗНЕС
МЕНЯЕТ
ГОРОД?

|→| стр. 8

ГДЕ
ПОПРОБОВАТЬ
ПЕТЕРБУРГСКУЮ
КУХНЮ?

|→| стр. 24

КАКАЯ
ЗАРПЛАТА
У ПЕТРА?

|→| стр. 30

ГОТОВЫ К ЛЮБЫМ ВЗГЛЯДАМ!

НА ПМЭФ ТРАДИЦИОННО ОБСУЖДАЮТСЯ РАЗНЫЕ ТОЧКИ
ЗРЕНИЯ НА ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ |→| стр. 4



❖ немецкое качество ❖ французский стиль ❖ финский залив


SUNHILL*

8 (812) 424-67-90

info@spbsad.ru

*«санхилл»

РЕКЛАМА

СОДЕРЖАНИЕ:

СОБЫТИЕ	ПЕТЕРБУРГ ПРИНИМАЕТ «РУССКИЙ ДАВОС» <i>ПМЭФ – главное экономическое событие года, весьма значимое как для Петербурга, так и для всей России. Ключевая тема 2019 года – «Формируя повестку устойчивого развития».</i>	4
РЕГИОН	БИЗНЕС МЕНЯЕТ ПЕТЕРБУРГ <i>Петербург на ПМЭФ традиционно представлен стендом правительства города, на котором экспонируются ключевые инвестиционные проекты. «БД» представляет подборку важнейших показателей городского бизнеса за минувший год.</i>	8
БИЗНЕС	ЭСТОНИЯ. ТОЧКА ВХОДА <i>Санкции диктуют российским компаниям тяжелые условия жизни: продукция, которую выпускает отечественный бизнес, не попадает на мировой рынок. Эксперты утверждают, что выход есть.</i>	11
МНЕНИЕ	ГЧП ПОЛНОГО ЦИКЛА <i>С момента принятия Федерального закона о концессиях в 2005 году механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП) и концессии стали важным аспектом развития российской экономики.</i>	14
ТРАНСПОРТ	ИГРА В ШАШЕЧКИ <i>Если в ближайшее время на законодательном уровне проблемы рынка таксомоторов не будут урегулированы, традиционный бизнес в этой сфере не выживет.</i>	16
БИЗНЕС	ВЗЯТЬ ЯЗЫКА <i>Обучение иностранным языкам – типичный образовательный бизнес для многонационального Петербурга.</i>	19
ПРОЕКТ	БУДУЩЕЕ НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ <i>Решения для проекта «Умный город» можно «живьем» увидеть в Центральном музее связи имени А.С. Попова.</i>	22
ИНТЕРВЬЮ	ДЕЛО ВКУСА <i>Могут ли кулинарные традиции встать в один ряд с популярными туристическими объектами, рассказал президент Федерации рестораторов и отельеров Северо-Запада Леонид Гарбар.</i>	24
ЭПОХА	СЫН ЗА ОТЦА <i>Александр Вышнеградский – один из крупнейших банкиров Российской империи.</i>	28
ТУРИЗМ	В ГЛАВНЫХ РОЛЯХ <i>Самые посещаемые туристами места Петербурга сегодня трудно представить без исторических персонажей, которые совсем не против сфотографироваться с гостями за пару сотен целковых.</i>	30
НАПИТКИ	ПОЛ-ЛИТРА «МАЛЕНЬКОЙ ВОДЫ» <i>Еще пару десятков лет назад казалось, что мы знаем о водке всё, но сегодня, когда шелуха исторических ошибок начинает спадать, мы обнаруживаем себя на зыбкой почве допущений и предположений.</i>	32
СОЦИУМ	ПОМОЖЕМ НАШИМ СТАРИКАМ! <i>Давайте вместе с фондом «Жить долго и счастливо» поддерживать пожилых людей.</i>	34

афиша событий

4–5.06

РОССИЙСКО-КИТАЙСКИЙ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ

Мероприятие проходит в 4-й раз и приурочено к году регионального сотрудничества РФ и КНР. Организатором выступает ассоциация «Китайский деловой центр» при поддержке Министерства иностранных дел РФ, Генерального консульства КНР в Санкт-Петербурге и правительства города. Основными темами форума станут меры государственной поддержки, финансирование ВЭД, новые логистические пути, медицинский туризм.

➔ ЭКСПОФОРУМ. ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

11.06

СЕМИНАР «SMM: INSTAGRAM НАЧАЛО»

Мероприятие для руководителей и владельцев бизнеса. Участники получают эффективные инструменты для продвижения в Instagram, необходимые практические знания и навыки. На примерах эксперт покажет, как можно привлечь реальных клиентов.

19.06

СЕМИНАР «ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕСА, ЛЕГКО, ПРОСТО, УДОБНО»

Мероприятие рассчитано на предпринимателей, владельцев и руководителей предприятий потребительского рынка, ориентированных на совершенствование своего бизнеса. В рамках семинара будут рассмотрены новые и эффективно работающие способы увеличения товарооборота.

➔ ЦРПП. ПОЛЮСТРОВСКИЙ ПР., 61А

19–21.06

ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА SMARTTRANSPORT

Единственное профильное конгрессно-выставочное мероприятие в России, направленное на демонстрацию конкретных решений, инновационных технологий, материалов, методов управления, а также обсуждение актуальных проблем отрасли. Деловая повестка мероприятия сфокусирована на практической реализации федеральных и региональных государственных программ по развитию пассажирской транспортной сферы и ее инфраструктуры.

25–28.06

РОССИЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Уникальная площадка для диалога производителей оборудования и поставщиков технологий для энергетики с крупнейшими отраслевыми компаниями. В рамках форума пройдет международная специализированная выставка «Энергетика и электротехника», участие в которой для многих российских и зарубежных поставщиков энергооборудования напрямую связано со стратегическими перспективами развития бизнеса.

➔ ЭКСПОФОРУМ. ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

28–29.06

ЛЕТНИЙ БИЗНЕС-ФЕСТИВАЛЬ

На мероприятии ожидается более 50 спикеров и 4 000 участников из Петербурга и других городов России. В рамках программы пройдет уникальный всероссийский «Бизнес-диктант» по направлению «Бизнес и предпринимательство», включающий вопросы по менеджменту, маркетингу, финансам, юриспруденции и экономике с мгновенным определением результата и возможностью получения индивидуальной экспертной консультации.

➔ ЦРПП. ПОЛЮСТРОВСКИЙ ПР., 61А

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ (ПМЭФ) ПРИНИМАЕТ ГОСТЕЙ С 6 ПО 8 ИЮНЯ В КОНГРЕСС-ЦЕНТРЕ «ЭКСПОФОРУМА». ЭТО, БЕЗУСЛОВНО, ГЛАВНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОБЫТИЕ ГОДА, КАК ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА, ТАК И ДЛЯ ВСЕЙ РОССИИ. КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА ПМЭФ-2019 – «ФОРМИРУЯ ПОВЕСТКУ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ».

ПЕТЕРБУРГ ПРИНИМАЕТ «РУССКИЙ ДАВОС»



КРЕМЛИН.RU / НАДЕЖДА ИВАНОВА

Что ждут от форума

ПМЭФ 2018 года, который проходил под лозунгом «Создавая экономику доверия», включал в себя 123 мероприятия. Тогда форум посетили 17 тысяч гостей из 143 стран. В этом году программа состоит из четырех тематических блоков.

Трек «**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В ПОИСКАХ БАЛАНСА**» включает в себя обсуждение наиболее актуальных трендов мировой экономики и геополитики, вопросов макроэкономического развития, экологической безопасности, международной торговли. Несколько сессий будут посвящены экологии и природе, в том числе изучению и сбережению Мирового океана, обращению с ТКО и экотуризму. Валдайский клуб проведет сессию «Новая Европа: чего ждать России?».

В рамках трека «**РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: РЕАЛИЗУЯ ЦЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**» пройдут обсуждения и презентации наиболее перспективных и важных проектов федерального значения. Блок раскрывает темы, связанные с рассмотрением путей развития экономики России, ее роли в мировой экономике, влияния меняющихся внешних и внутренних факторов на отдельные отрасли и сектора рынка. Среди заявленных тем – экономический рост как основа достижения национальных целей развития, реализация социальных гарантий через партнерство государства и общества, глобальная конкурентоспособность и экспортный потенциал

российского образования, высокотехнологичный экспорт, экономика инноваций, молодежное предпринимательство. Также будет представлен проект закона о контрольно-надзорной деятельности, который призван создать общие условия работы органов контроля и надзора в России.

Третий трек – «**ТЕХНОЛОГИИ, ПРИБЛИЖАЮЩИЕ БУДУЩЕЕ**». Традиционно Петербургский международный экономический форум является площадкой, на которой рассматриваются самые последние достижения в области науки и технологий, то, что уже в ближайшей перспективе будет менять наши представления о жизни и бизнесе, вопросы научной дипломатии и международной кооперации в науке.

«**ЧЕЛОВЕК – ПРЕЖДЕ ВСЕГО**» – четвертый трек ПМЭФ-2019. В его рамках пройдет Трианонский диалог (расширенный обмен мнениями и программами между гражданскими обществами России и Франции), а также будут рассмотрены вопросы роли образования, культуры и искусства в современной экономике, изменения жизни в цифровую эпоху.

Всего в рамках форума пройдет 120 мероприятий.



Помимо этого, в рамках ПМЭФ-2019 состоятся бизнес-диалоги участников из России с представителями иностранных делегаций из Австрии, Индии, Италии, Китая, США, Финляндии, Франции, Швейцарии, стран Африки и других. Также на полях ПМЭФ пройдут Региональный консультативный форум «Деловой двадцатки» (B20), Российско-китайский энергетический бизнес-форум, Международный молодежный экономический форум, Конференция ШОС, Форум МСП и Конференция БРИКС. Отдельной темой будет деловая активность женщин в современном обществе. Состоится круглый стол «Вклад женщин – руководителей компаний в построение успешных бизнес-моделей». Выступающие – женщины-предпринимательницы из разных секторов экономики, а также депутаты и политики, в том числе представительницы ООН.

Внимание участников форума наверняка будет приковано к конференции «Российская экономика в поисках стимулов роста», в которой примут участие

Алексей Кудрин (председатель Счетной палаты РФ), Эльвира Набиуллина (председатель Центрального Банка РФ), Максим Орешкин (министр экономического развития), Антон Силуанов (министр финансов) и другие.

На бизнес-диалоге «Россия – Финляндия» можно будет увидеть главу «Северстали» Алексея Мордашова и главу «Роснано» Анатолия Чубайса, а модерировать форум «Деловой двадцатки» будет Виктор Вексельберг, председатель Совета директоров «Фонда «Сколково»».

Участники ПМЭФ обсудят также глобальные проблемы переработки мусора и загрязнения Мирового океана, энергетики, недропользования, медиа и искусственного интеллекта. Состоятся сессии «Россия – Италия», «Россия – Прибалтика», «Евразийский экономический союз» и др. Особенностью форума традиционно является его практическая направленность.

▶▶▶ ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 6



ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ (ПМЭФ) – ЕЖЕГОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОБЫТИЕ В РОССИИ, КОТОРУЮ ЧАСТО НАЗЫВАЮТ «РУССКИМ ДАВОСОМ» (ПО АНАЛОГИИ С ВСЕМИРНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ФОРУМОМ В ДАВОСЕ).

С 1997 ПО 2007 ГОД НОСИЛ НАЗВАНИЕ ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ (ПЭФ). НА ПЛОЩАДКЕ МЕРОПРИЯТИЯ ЛИДЕРЫ ГОСУДАРСТВ, МИНИСТРЫ ФИНАНСОВ, РУКОВОДИТЕЛИ РОССИЙСКИХ И ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ, ФИНАНСИСТЫ, А ТАКЖЕ УЧЕНЫЕ ВСТРЕЧАЮТСЯ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ, СТОЯЩИХ ПЕРЕД РОССИЕЙ, РЫНКАМИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И МИРА.

ЕЖЕГОДНО ФОРУМ ПОСЕЩАЮТ ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ УЧАСТНИКОВ ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ 140 СТРАН МИРА. СТРУКТУРА КОНФЕРЕНЦИИ ВКЛЮЧАЕТ ПЛЕНАРНЫЕ ЗАСЕДАНИЯ, КРУГЛЫЕ СТОЛЫ, ДИСКУССИИ, ВЫСТАВКИ И ПРЕЗЕНТАЦИИ.

С 2005 ГОДА В РАБОТЕ ФОРУМА ПРИНИМАЕТ УЧАСТИЕ ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ: В 2005–2007 И 2012–2018 ГОДАХ НА НЕМ ПРИСУТСТВОВАЛ **ВЛАДИМИР ПУТИН**, В 2008–2011 ГОДАХ – **ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ**.

В РАМКАХ ПМЭФ С 2010 ГОДА БЫЛО ПОДПИСАНО НЕСКОЛЬКО СОТЕН ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ И МЕМОРАНДУМОВ НА ОБЩУЮ СУММУ БОЛЕЕ

\$550 млрд

В 2013 ГОДУ БЫЛО ЗАКЛЮЧЕНО 102 СОГЛАШЕНИЯ НА ОБЩУЮ СУММУ **9** трлн **600** млрд руб.

В 2014 ГОДУ СУММА СОГЛАШЕНИЙ СОСТАВИЛА **401,4** млрд руб.

В 2015 ГОДУ – **293,4** млрд руб.

В 2016 ГОДУ – **1** трлн **46** млн руб.

В 2017 ГОДУ – **1** трлн **817** млрд руб.

В 2018 ГОДУ БЫЛО ПОДПИСАНО 550 СОГЛАШЕНИЙ НА СУММУ **2,4** трлн руб.

>>> ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 4

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ПОИСКАХ МОДЕЛИ

5
ИЮНЯ

– так называемый «нулевой день» форума, который традиционно, уже третий год подряд, будет посвящен малому бизнесу. Организаторами мероприятий дня и верстки программы выступают Общероссийская организация «Опора России», Корпорация МСП и фонд «Росконгресс».

В рамках деловой программы форума МСП участники и эксперты рассмотрят такие вопросы, как создание экосистемы развития молодежного предпринимательства, взаимодействие между крупным и малым бизнесом в промышленности, аутсорсинг как инструмент партнерства для бизнеса и государства, глобальные цепочки добавленной стоимости, сдерживающие факторы и точки роста цифровой торговли в России, привлечение инвестиций в инновационные проекты и другие.

Корпорация МСП проведет панельную дискуссию «МАЛЫЙ БИЗНЕС В ГОРОДСКОЙ ЭКОНОМИКЕ». Ее участники обсудят, как наиболее эффективно стимулировать развитие малого и среднего бизнеса в городах, а также возможности упрощения открытия типового бизнеса и тиражирования существующего успешного опыта в небольших городах через механизм франчайзинга. Кроме того, в рамках форума МСП состоится баттл «Малый бизнес и финансовый рынок: барьеры и «узкие места»». Баттл представляет собой дискуссию, в которой спикеры разделены на две команды, каждая из которых отстаивает свою точку зрения по заданной теме. Команда «Предприниматели» и команда «Финансисты» обсудят вопросы доступности финансирования малого бизнеса, масштабы и распространенность программ государственной поддержки МСП.

Всего
состоится

17
МЕРОПРИЯТИЙ,

в том числе мастер-классы,
дискуссии и ярмарка инноваций.

В прежние годы «нулевой день» запомнился малому бизнесу яркими дискуссиями, выступлениями лидеров, историями выхода на глобальные рынки. А в 2017 году проблемы и перспективы малого бизнеса рассматривали на 10 площадках. Обсуждались государственные закупки, сотрудничество с крупнейшими корпорациями, то, как электронные площадки для участия в госконтрактах постепенно превращаются из сайтов, проводящих торги, в платформы сервиса для малого бизнеса. Малые компании из российской глубинки делились историями, как им удалось выйти на международные рынки. Например, «Студия Анимаккорд» рассказала, как она в 2009 году выпустила мультсериал «Маша и Медведь». В итоге канал «Анимаккорда» собрал 10 млн подписчиков, а ролик «Маша ела кашу» – 60 млн просмотров.



Роман Пастухов

ПРЕЗИДЕНТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО
СОЮЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

«В этом году я пока не получил приглашения участвовать, а платно в форуме я никогда не участвовал. На форуме обсуждаются глобальные темы, а не проблемы малого и среднего бизнеса России. Поэтому на «нулевом дне» почти не видно петербургских предпринимателей».



Вячеслав Жигалов

ГЛАВА «AUDI САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

«Мы были транспортным партнером форума около 10 лет назад и тогда получили должный эффект от участия в мероприятии. Темы, которые рассматривает форум, конечно, важные, глобальные, интересные. Но они далеки от реальной экономики и реальной жизни».



Вячеслав Трактюченко

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ИНВЕСТИОР И РЕГИОНАЛЬНЫЙ КООРДИНАТОР «КЛУБА ЛИДЕРОВ»
В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

«Значение Петербургского международного экономического форума сложно переоценить. Сегодня его по праву можно назвать главным событием в сфере экономики и бизнеса в нашей стране. ПМЭФ, с одной стороны, неформальная площадка для обсуждения наиболее актуальных проблем, а с другой – уникальная возможность встретиться с первыми лицами компаний, высокопоставленными чиновниками, ведущими экспертами лицом к лицу, фактически без галстуков. Да, в последние годы многие предприниматели говорят о том, что форум потерял свое прежнее значение, являясь лишь местом для «тусовки» предпринимателей в сезон белых ночей. Я с таким определением не вполне согласен. Форум сегодня, конечно, уступает в части деловой программы таким глобальным бизнес-площадкам, как Всемирный экономический форум, но тем не менее для нас, предпринимателей, при серьезном подходе в части подготовки к участию ПМЭФ решает массу вопросов: встречи, подписания, переговоры. За один день ты можешь встретиться с игроками бизнеса, с которыми год не мог организовать встречу, или в кулуарах переговорить с чиновниками, доступ к которым затруднителен в обычной жизни, чтобы рассказать о своем проекте. А это дорогого стоит. Но форум – это не только встречи. Форум – это выгодное для города мероприятие, как с экономической, так и с имиджевой точки зрения. В течение трех дней Петербург становится центром притяжения внимания всего мира, это престижное мероприятие, которое посещают первые лица многих стран мира, ведущие предприниматели, главы компаний и корпораций. Гостиницы, рестораны в дни форума переполнены. Культурная жизнь города также кипит».

**Дмитрий Панов**

ГЛАВА РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ «ДЕЛОВОЙ РОССИИ»

«“Деловая Россия” традиционно принимает участие в Петербургском международном экономическом форуме. Это одно из ключевых мероприятий, на котором могут встретиться представители бизнеса и власти. В прошлом году российско-японский деловой совет совместно с “Деловой Россией” организовали и успешно провели бизнес-диалог “Россия – Япония”. В мероприятии приняли участие лидер Японии и президент Российской Федерации. В этом году “Деловая Россия” планирует подписать на форуме соглашение с Республикой Кот-д’Ивуар. Также в рамках форума мы подведем итоги нашей бизнес-миссии в Княжество Монако, результатом которой стал визит официальной делегации Княжества на ПМЭФ. Более того, теперь уже представители Монако выступают с инициативой проведения ответного визита монашеских предпринимателей в Петербург! Форум собирает последние тенденции экономики, политики, взаимодействия бизнеса и власти. В этом году сквозной темой дискуссий и конференций станут цифровизация и развитие предпринимательской инициативы. Надеюсь, узнаем много полезной информации».

**Сергей Федоров**

ПРЕЗИДЕНТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЙ АССОЦИАЦИИ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

«Стоимость пакета выросла на 30 тысяч руб., но дело не в деньгах. Темы, которые обсуждаются на форуме, весьма далеки от реальной российской экономики и ее проблем. Я пытался на форуме в разные годы разговаривать с вице-премьером Шуваловым, с главой Корпорации МСП Александром Браверманом, но они не замечают того, что нужно предпринимателям. Вспоминаю времена, когда форум проходил в Таврическом дворце: там я познакомился с Романом Абрамовичем и обсудил с ним текущую ситуацию в экономике. К бизнесу тогда относились чуть по-другому, сейчас говорят только то, что может понравиться руководству, это не так интересно».

**Татьяна Подсухина**

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ СОЮЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

«Такое впечатление, что для организаторов их малый бизнес – это для нас средний или даже ближе к крупному. Обсуждаются слишком глобальные проблемы далеких от нас стран, как Маврикий, Словения, например, на прошлогоднем форуме. Это интересно в познавательном плане, но зачем тратить на это деньги и время? На месте организаторов я бы спрашивала предпринимателей на местах, а затем формировала повестку “нулевого дня»».

СКОЛЬКО СТОИТ

Еще в 2007 году для проведения форума был создан постоянный Фонд ПМЭФ, который в 2015 году был переименован в «Росконгресс». В 2019 году форум в третий раз пройдет в КВЦ «Экспофорум». В 2006–2015 годах он проходил на площадке «Ленэкспо», а в 1997–2005 годах – в Таврическом дворце.

В 2017 году пакет «стандарт» стоил 161 тысячу руб., «премиум» – 190 тысяч руб. с учетом НДС, и можно было получить скидки за покупку трех пакетов. В 2018-м «стандарт» стал стоить 320 тысяч руб., а «премиум» – 380 тысяч руб. В 2019 году «стандарт» уже дорос до

350

ТЫСЯЧ РУБ.

(а пакет «премиум» – до 410 тысяч руб.).

Тренд повышения цены очевиден.

В 2017 году генеральные партнеры ПМЭФ-2016 (ВЭБ, «Газпром», «Роснефть» и Сбербанк) и стратегический («Россети») сохранили свой статус, но их компанию разбавил генеральный спонсор – ВТБ (в 2015 году дочерняя компания госбанка ВТБ Капитал была простым партнером форума). Стоимость организации мероприятия в 2017 году составила 2 млрд руб., из них государственные расходы – 40 млн руб. (2%). Основную часть бюджета мероприятия обеспечили средства партнеров-спонсоров и регистрационные взносы участников.

Обычно спонсоры не раскрывают детали своего участия в финансировании форума. В 2017 году генеральное спонсорство, согласно сайту госзакупок, стоило ВТБ

58

МЛН РУБ.

Партнерами ПМЭФ-2018 выступили 104 компании (72 российские, 32 иностранные). Генеральными партнерами в прошлом году стали восемь компаний (Банк ВТБ, «Газпром», «Роснефть», Сбербанк России, Тинькофф Банк, ГК «Ростех», Российский экспортный центр, АИЖК). Официальным автомобилем форума был «Мерседес-Бенц РУС».

Стратегическим партнером форума выступило ПАО «Россети», обеспечившее площадку надежным бесперебойным электроснабжением по первой, особой категории надежности. Информационными партнерами ПМЭФ-2018 были 34 компании (22 российские, 12 иностранных).

Генеральным партнером ПМЭФ-2019 стал Банк ВТБ, партнерами – «Россельхозбанк» и «Российский Фонд прямых инвестиций». Партнеры зон делового общения – МСП Банк, «Еврохим» и «Ростелеком». Партнеры по деловой программе – компании «Татнефть», Abbot и «Зарубежнефть». Партнером по организации стала компания «Мегафон», партнерами территории инноваций – «Сколково», компании «ВЭБ Инновации» и «Эр Телеком».

ПО СТАТИСТИКЕ ЦЕНТРА
РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, НА СЕГОДНЯ
В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ

384

ТЫСЯЧИ КОМПАНИЙ И ИП.

ЭТО ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ 2018 ГОДА,
КОГДА В ГОРОДЕ БЫЛО ЗАРЕГИ-
СТРИРОВАНО **369,3 ТЫСЯЧИ** (+3,24%)
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, В ТОМ ЧИС-
ЛЕ **352,2 ТЫСЯЧИ** (+3,55%) МИКРО-
ПРЕДПРИЯТИЙ.

СОГЛАСНО РЕЗУЛЬТАТАМ АНАЛИЗА
ДАННЫХ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ РФ
(РОССТАТ), **ПЕТЕРБУРГ ЯВЛЯЕТСЯ**
ОДНИМ ИЗ ПЕРЕДОВЫХ РЕГИОНОВ
СТРАНЫ ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ СЕК-
ТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИ-
НИМАТЕЛЬСТВА.

СУММАРНЫЙ ГОДОВОЙ ОБОРОТ ЭТИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ СОСТАВИЛ

1,95

ТРЛН РУБ.

В НИХ ЗАНЯТО

1 086,3

ТЫСЯЧИ ЧЕЛОВЕК.

БИЗНЕС МЕНЯЕТ ПЕТЕРБУРГ



1.

КЛАСТЕРЫ И ИННОВАЦИИ ВМЕСТО ЗАВОДОВ И КОМБИНАТОВ

_GAZPROM-ARENA.COM, TANDEM-ESTATE.RU, NEWHOLLANDSP.RU / _ЕЛЕНА ИВАНОВА

НА ПЛОЩАДКЕ КВЦ
«ЭКСПОФОРУМ»
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ПРЕДСТАВЛЕН СТЕН-
ДОМ ПРАВИТЕЛЬ-
СТВА ГОРОДА, НА
КОТОРОМ ТРАДИ-
ЦИОННО ЭКСПОНИ-
РУЮТСЯ КЛЮЧЕВЫЕ
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
ПРОЕКТЫ. «БД»
СДЕЛАЛ ПОДБОРКУ
ВАЖНЕЙШИХ ПОКА-
ЗАТЕЛЕЙ РАБОТЫ
ПЕТЕРБУРГСКОГО
БИЗНЕСА ЗА МИНУВ-
ШИЙ ГОД.

Не только заводы

Кластерный подход к городской экономи-
ке четко структурирует ее основные драй-
веры роста. В качестве примера достаточ-
но рассмотреть загрузку имеющейся в из-
бытке производственной недвижимости
разной степени изношенности. В послед-
ние годы многие здания, где прежде раз-
мещались предприятия, заняли арт- и кре-
ативные пространства, которые не толь-
ко создали новые рабочие места и поспо-
собствовали открытию множества компа-
ний, но и органично вписались в культур-
ный пейзаж города.

Самые заметные из них уже успели
стать туристическими объектами, вызыва-
ющими интерес у гостей города, в том чис-
ле за счет размещения в них сувенирных
лавок и галерей с предметами искусства.

Среди наиболее заметных – «Лофт-
проект “Этажи”», «Новая Голландия»,
«Пушкинская, 10», «Креативное про-
странство “Ткачи”», «Порт “Севка-

бель”», «Артмуза», Эко-Лофт More
Place, Artplay, «Голицын лофт».

В творческом кластере «Артмуза»
площадью 13 тысяч кв. м работает более
100 малых компаний ремесленного и ху-
дожественного направления. Он был ос-
нован предпринимателем Сергеем Бель-
тюковым на месте остановившегося еще
в 90-е годы завода музыкальных инстру-
ментов «Муздеталь». До 2008 года здесь
располагался обычный бизнес-центр, но
когда в момент кризиса арендаторы на-
чали покидать площади, Сергей Бельтю-
ков придумал, как создать пространство
для предпринимателей так, чтобы они
могли заказывать работу друг другу.

Другой пример – пространство «Порт
“Севкабель”», основанное несколько
лет назад на известном петербургском
заводе. Модернизация производства ос-
вободила большое количество мест и
позволила организовать набережную



ТЕХНОПАРК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ОБЪЕДИНЯЕТ:

- КЛАСТЕР информационных технологий и радиоэлектроники,
- КЛАСТЕР медицинской и фармацевтической промышленности,
- композитный КЛАСТЕР,
- КЛАСТЕР транспортного машиностроения,
- КЛАСТЕР станкоинструментальной промышленности,
- КЛАСТЕР чистых технологий для городской среды,
- КЛАСТЕР развития инноваций в энергетике и промышленности,
- КЛАСТЕР водоснабжения и водоотведения,
- КЛАСТЕР «Автопром Северо-Запад»,
- объединенный КЛАСТЕР «Инноград науки и технологий»,
- промышленный КЛАСТЕР робототехнических экосистем,
- КЛАСТЕР производителей электронно-вычислительной техники.

ЧТО ЖЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ЭТА СТРУКТУРА?

Например, **промышленный кластер робототехнических систем** включает 19 предприятий, которые в основном занимаются автоматизацией и исследованиями.

В кластере водоснабжения и водоотведения – 38 компаний, большинство из них работает над технологиями водоснабжения, поставкой и производством профильного оборудования. Это направление достаточно развито в Петербурге, и продукция предприятий востребована как в городе, так и на Северо-Западе.

►► ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 10

1. «Газпром Арена»
2. Artplay
3. «Новая Голландия»

с прогулочной зоной, пространство для выставок и концертов, фуд-корт. А одна из старейших площадок, «Лофт-проект “Этажи”», недавно даже начала продавать франшизу в другие города. Владелец бренда Денис Кузнецов объявил в этом году о ребрендинге проекта и о том, что помещения будут сдавать стартаперам и владельцам креативных предприятий. Сейчас на площадях компании уже размещаются 185 арендаторов.

Строятся и развиваются

Еще одним этапом развития бизнеса в городе на Неве стало появление **Технопарка Санкт-Петербурга**, который объединил 12 производственных и инновационных кластеров. И хотя сам Технопарк расположился на площадях объединения «Ленполиграфмаш», это не означает, что на набережной реки Карповки работают все его предприятия. Как пояснил Кирилл Соловейчик, президент ОАО «Ленполиграфмаш», лишь небольшая часть из них располагается в основном корпусе, а остальные компании – среди которых есть достаточно крупные – разместились на других площадках города.

По информации Центра кластерного развития Технопарка Санкт-Петербурга, в 12 городских кластерах работают около 600 предприятий малого и среднего бизнеса. На них создано более 5 тысяч рабочих мест.



В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАНО БОЛЕЕ

359,7

ТЫСЯЧИ СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА,
В ТОМ ЧИСЛЕ

218,9

ТЫСЯЧИ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ,

120,2

ТЫСЯЧИ
ИНДИВИДУАЛЬНЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ,

19 ТЫСЯЧ МАЛЫХ И
1,6 ТЫСЯЧИ
СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

(ДАННЫЕ ПЕТРОСТАТА ЗА 2017 ГОД)

В ЯНВАРЕ-МАРТЕ 2019 ГОДА
ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗ-
ВОДСТВА ГОРОДА ПО СРАВНЕНИЮ
С СООТВЕТСТВУЮЩИМ ПЕРИОДОМ
ПРОШЛОГО ГОДА СОСТАВИЛ

104,8%

(В СРЕДНЕМ ПО РОССИИ –
102,1%).

(ДАННЫЕ АДМИНИСТРАЦИИ ПЕТЕРБУРГА)

>>> ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 8

Сегодня в Петербурге работают такие гиганты машиностроения, как Кировский завод, Ленинградский металлургический завод, «Электросила», «Завод турбинных лопаток» (последние три предприятия входят в компанию «Силовые машины»), Ижорские заводы, Невский завод, «Завод “Компрессор”», «Вагонмаш» и другие. А также компании Toyota, Nissan и Hyundai.

В машиностроении наиболее высокие темпы роста достигнуты в производстве электрического оборудования (ИПП – 121,7%) и автотранспортных средств (ИПП – 109,2%).

За 2018 год среди важнейших видов машиностроительной продукции существенно возросло производство:

- приборов измерения электрических величин или понижающих излучений (рост в 1,6 раза по сравнению с предыдущим периодом);
- комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств (рост на 39,5%);
- экскаваторов (рост на 28,6%);
- легковых автомобилей (рост на 5,9%).

В высокотехнологичном секторе возросло производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (ИПП – 112,3%).

По данным Петростата, в производстве пищевых продуктов (ИПП – 100,7%) увеличился выпуск жидкого молока (на 9,6%), сухих каш (на 8,3%), кондитерских изделий (на 6,1%), муки (на 5,1%), хлеба и хлебобулочных изделий (на 2,9%) и плодоовощных консервов (на 2,3%). Среди лидеров можно назвать заводы Coca-Cola, «Балтика» и «Петрохолд».

А что же мешает?

По подсчетам **Сергея ФЕДОРОВА**, президента Санкт-Петербургской Ассоциации промышленников и предпринимателей, основу промышленности города составляют около 700 крупных и средних производств. При этом в городе создано несколько секторов новых промышленных предприятий. Два самых заметных из них – кластер фармацевтической промышленности, куда входят крупнейшие российские предприятия, такие как «Герофарм», «Вертекс», «Биокад» и «Активный компонент», а также кластер автомобилестроения, включающий заводы Toyota, Nissan и Hyundai, выпускающие более 400 тысяч автомобилей ежегодно.

Ключевую роль в пополнении бюджета города по-прежнему играет военно-промышленный комплекс Петербурга. Это судостроительные заводы, предприятия, выпускающие радиоаппаратуру, средства связи, космическое оборудование и обмундирование. Крупнейшие среди них – Адмиралтейские верфи, Балтийский завод, «Алмаз», концерн «Ленинец», ОАО «Светлана», завод «Авангард», АО «ОДК “Климов”».



«Как мы знаем, ожидается снижение Гособоронзаказа, и чтобы перестроить крупные промышленные предприятия, необходимы серьезные инвестиции, которых нет ни в бюджете города, ни в федеральном бюджете. В противном случае следует ожидать роста безработицы с ухудшением социальной обстановки».

Сергей ФЕДОРОВ

Эксперт настаивает, что основными препятствиями на пути развития промышленных предприятий Петербурга стали старые методы хозяйствования и неэффективная структура управления на фоне роста тарифов на услуги монополистов, существенно опережающего уровень инфляции. «Например, в объявленный год экологии предприятия как по команде получают большие штрафы, одновременно растут тарифы на твердые бытовые отходы. Увеличение нагрузки почувствовали все предприятия, но больше всего промышленники. Такое положение не устраивает ни горожан, ни правительство Петербурга», – говорит Сергей Федоров.

Инвестиционная прививка

Кирилл СОЛОВЕЙЧИК, президент ОАО «Ленполиграфмаш», полагает, что самыми важными для будущего Петербурга сегодня являются ИТ-кластер и кластер химико-фармацевтической промышленности.



«Большим прорывом в импортозамещении стали разработки “Биокада”, строится завод “Балтфарм”, но ведь Петербург всегда был и остается глубоко диверсифицированным городом, поэтому нельзя развивать только что-то одно».

Кирилл СОЛОВЕЙЧИК

Резидентами фармкластера – гордости петербургской промышленности – являются 11 российских и зарубежных компаний. Среди них – «Герофарм», «ЛДЦ МИБС», «Вертекс», «Биокад», «Полисан» и ряд других.

С 2011 года в Петербурге открылось 20 новых фармацевтических производств. Доля города в общероссийском объеме фармакологической промышленности уже превышает 20%. В частности, в Северной столице развернуто производство полного цикла инсулина, от субстанции до готовых лекарственных форм.

В октябре 2018 года на заводе «Новартис-Нева» (площадка «Новоорловская» Особой Экономической Зоны «Санкт-Петербург») начали выпуск лекарственного препарата, предназначенного для лечения диабета второго типа. На заводе работают 180 высококвалифицированных специалистов. Общий объем инвестиций в предприятие кластера с 2013 года составил 24,3 млрд руб.

Александр СЕМЕНОВ, совладелец завода «Активный компонент», который строит новую площадку предприятия в Пушкине, отмечает, что завод не член кластера, хотя и расположен всего в 500 м от него.



«Нам предлагали зайти в Новоорловскую зону, но в какой-то момент не было мест, а в дальнейшем мы начали стройку самостоятельно. Город помог нам с коммуникациями, особенно Комитет по промышленной политике и инновациям. Новое производство запустим в конце 2019 – начале 2020 года».

Александр СЕМЕНОВ

Положительная динамика показателей была также достигнута в производстве одежды (ИПП – 143,5%), напитков (ИПП – 115,2%), резиновых и пластмассовых изделий (ИПП – 111%), изделий из дерева (ИПП – 107,3%), кожи и изделий из кожи (ИПП – 104,2%), в полиграфической деятельности и копировании носителей информации (ИПП – 103,5%), а также в металлургическом производстве (ИПП – 102,3%).

В первом квартале 2019 года объем отгруженной промышленной продукции по Петербургу составил

750,1

МЛРД РУБ.

(105,4% по сравнению с соответствующим периодом 2018 года).

Доля Петербурга в общем объеме машиностроительной продукции по России – 12,2% (по информации Росстата за январь-март 2019 года).

Численность работников промышленных предприятий, по данным оперативной статистической отчетности за январь-февраль 2019 года, составила

349,5

ТЫСЯЧИ ЧЕЛОВЕК

(100,1% по отношению к январю-февралю 2018 года),

среднемесячная заработная плата работников в промышленности – 60,2 тысячи руб. (107,5 %).

По итогам 2018 года вклад промышленного комплекса в формирование доходной части бюджетов всех уровней по сравнению с другими секторами экономики города является наибольшим –

48,8%

ЭСТОНИЯ. ТОЧКА ВХОДА

ENTRYPOINT.EE / КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА



САНКЦИИ СТАВЯТ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ В ТЯЖЕЛЫЕ УСЛОВИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ НЕ ПОПАДАЕТ НА МИРОВОЙ РЫНОК. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО СИТУАЦИЯ НЕ БЕЗВЫХОДНАЯ И ТОЧКА ВХОДА – ЧЕРЕЗ ЭСТОНИЮ.

Виртуальные резиденты

О том, как выйти на экспортные рынки, шла речь на II Эстонско-российском форуме «Точка входа», который проходил в Нарве с 23 по 24 мая.

Сегодняшняя Эстония – это платформа для международного бизнеса. В качестве плюсов делового климата в этой стране называют политическую стабильность, сбалансированный государственный бюджет, низкий уровень коррупции и самый маленький госдолг в Евросоюзе.

Только по состоянию на первый квартал 2018 года в Эстонии действовало 111 предприятий оборотом 10 тысяч евро, в числе собственников которых числился хотя бы один резидент России.

При этом россияне – на втором месте по числу э-резидентов. В целом за последние пять лет виртуальное резидентство в Эстонии было оформлено более 50 тысяч раз.

Ключевой сектор инвестиций – это ИТ. Сюда привлекают создателей стартапов и рабочую силу. Также популярны транспорт и логистика – транзитный сектор.

►►► ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 12



«Россия входит в пятерку по инвестициям в Эстонию. На первом месте по инвестициям – Швеция, на них приходится 26%, на втором – Финляндия».

Яан ХЕЙНСОО, представитель Enterprise Estonia по инвестициям из стран Восточной и Центральной Европы

►►► ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 11

А еще – центры услуг, электроника и машинный сектор.

При всем при том Россия хотя и крупный, но не главный торговый партнер Эстонии.

Налоговое «чистилище»

«Эстония гордится своим IT-сектором, своими «единорогами» (стартапы, достигшие 1 млрд долларов капитализации или больше. – Прим. ред.), – говорит Игорь Райхельгауз, руководитель юридическо-бухгалтерской компании Magrat. – Однако все громче звучат голоса аналитиков: способны ли «единороги» заработать прибыль, надо ли в них так вкладываться? Действительно, часто, увлекаясь мечтами о «еди-

норогах», мы забываем о секторах, которые составляют основу экономики. Поэтому уважение вызывают люди, которые инвестируют в осязаемое, сколько бы мобильных приложений мы ни изобрели».

Игорь Райхельгауз рассказал историю абстрактного предпринимателя из России, у которого был конкретный бизнес в РФ. Несколько лет назад он принял волевое решение запустить производство в Эстонии.

У бизнесмена был завод в Ленобласти. До 2014 года он экспортировал свою продукцию в страны Евросоюза, но после введения санкций начались проблемы с европейскими партнерами. «Продажи на экспорт начали падать. Товары попали под санкционные ограничения», – описывает типичную ситуацию Райхельгауз.

«Существует два варианта реше-

ния проблемы. Открывать счета в Чехии, Венгрии, Черногории, Польше, но их могут начать закрывать, – рассуждает эксперт, – счета закрывают всем нерезидентам. Эту работу регулируют иностранные регуляторы. Второй путь – основать компанию в Эстонии, со своим офисом и сотрудниками».

Этим путем и пошел наш предприниматель. Чтобы увеличить продажи предприятия на рынках ЕС, он перенес часть производственных процессов в Эстонию: наукоемкие операции и часть сборки.

«Банки быстро открывают счета для тех, кто реально присутствует в стране, – отмечает Игорь Райхельгауз. – Нашему герою банк предложил рефинансирование долга после запуска производства – 75% от стоимости строительства».

НДС в Эстонии –

20%

НДС при продажах в страны ЕС и на экспорт –

0%

Однако здесь большие затраты на рабочую силу. Социальный налог составляет

33%

При этом минимальная заработная плата сотрудника –

516

ЕВРО.

Как говорят эстонские экономические эксперты, предприниматели могут получить и поддержку, которую не надо будет возвращать. Есть дотации от европейских структурных фондов и государства.



«Эстония не налоговый рай, а налоговое чистилище. Налог на прибыль выплачивается при получении дивидендов. Налог на нераспределенную прибыль – ноль. Если предприятия, конечно, вкладываются в развитие».

Игорь РАЙХЕЛЬГАУЗ,
руководитель юридическо-бухгалтерской компании Magrat

Рубить окно

Член правления и исполнительный директор компании Saros Est OÜ Владислав Боборенко поделился собственным опытом того, как организовать экспорт в Европу.

«Я 12 лет занимаюсь бизнесом, начинал со стартапа, – рассказал Боборенко. – Мы все придумывали с нуля. У нас промышленное производство светильников и фабрика по производству натяжных потолков».

Российский инвестор компании Saros Est OÜ в 2012 году решил войти в Европу.

«Первое, что мы сделали – это зарегистрировали торговые знаки. В Эстонии это

сделать легко, взяв себе патентного поверенного», – говорит Владислав Боборенко. Сейчас в эстонском филиале компании работают 27 сотрудников, продажи идут в 50 стран, включая государства Северной Америки.

«Рубить окно в Европу мы начали через Нарву, – вспоминает коммерсант, – реально близко к границе. Сотрудники не тратят время, просто переходят пешком границу: посоветовались, перекусили, вернулись домой и успели поработать. Удобно».

Еще один немаловажный фактор, который привлекает бизнес в Эстонию, – это

русскоязычная среда. «Работать с людьми на своем языке, в своем менталитете проще», – отмечает Владислав.

Начинать свой путь на европейский рынок, как правило, приходится с сертификации. «Все, что касается безопасности людей, должно быть сертифицировано, – поясняет предприниматель. – Бизнес не будет с вами работать, пока у вас нет европейских сертификатов».

Для торговли достаточно будет получить сертификат на продукцию, а если у вас собственное производство, его придется сертифицировать по стандарту.



«Если ваш продукт качественный, то здесь его будут покупать значительно дороже, чем в России, поскольку в Европе конкуренция работает так, чтобы купить более качественное с сопутствующим обслуживанием, а не купить дешевле».

Владислав БОБОРЕНКО,
член правления и исполнительный директор компании Saros Est OÜ



«Мы не призываем закрывать в России предприятия и полностью переходить в Эстонию: это просто часть развития. Ведь возможность выхода на западные рынки — это и доступ к западным технологиям. Если действовать, как мы предлагаем, у вас получится европейская компания, которой они доступны. Это повысит конкурентоспособность российской части, вы можете развивать своих специалистов и выполнять заказы для российского подразделения».

Вадим ОРЛОВ, директор по продажам фонда «Развитие промышленных парков Ида-Вирумаа» (IVIA)

Другие формы

Почему для увеличения прибыли важно локализовать производство или его часть в стране ЕС, рассказал на форуме директор по продажам фонда «Развитие промышленных парков Ида-Вирумаа» (IVIA) Вадим Орлов.

Он привел примеры успешной работы перенесенного в Ида-Вирумаа производства российских компаний. Одними из первых на эстонский рынок вышли производители хлебобулочек и прочей бытовой техники Estin Warehousing. Их привлекла возможность не платить НДС за товары, экспортируемые в ЕС. Таким образом они сэкономили 30% затрат.

Еще одна фирма, Narva Logistics (логистический центр), занимает в Ида-Ви-

румаа площадь в 20 тысяч кв. м. Она пришла в Эстонию, чтобы организовать интернет-продажи. «Сейчас успешно продают автозапчасти, которые производят в Китае», — говорит Вадим Орлов.

Компания Wewstaqua-Invest, известная как «Аквафор», пришла в Эстонию, потому что ей было критически важно построить завод за год. «Мы выполнили это обещание. Просчитав свои бизнес-процессы, компания обнаружила, что сумела заработать приличные деньги, тем самым подтвердив правильный выбор», — рассказал специалист.

В Эстонии Wewstaqua-Invest организовала 270 рабочих мест. Предприятие располагается на 15 тысячах кв. м.

Ида-Вирумаа Вадим Орлов охарактеризовал как регион, имеющий давние производственные традиции (можно вспомнить Кренгольмскую мануфактуру). В свое время в него много инвестировали, особенно при развитии сланцевой промышленности. Но сейчас здесь высокая доля безработных, что помогает быстро найти рабочую силу.

«Все, что происходит из-за санкций, конфликтует со здравым смыслом, — отметил в разговоре с «БД» директор по продажам IVIA. — Но мы стараемся мыслить в позитивном ключе и искать пути решения. Если российские товары на рынок не попадают, надо превратить их в европейский продукт».

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА ЭСТОНИИ

в 2018 году

ФИНЛЯНДИЯ с долей 15,1% (2,69 млрд US\$),
ШВЕЦИЯ с долей 10,3% (1,85 млрд US\$),
ЛАТВИЯ с долей 9,09% (1,62 млрд US\$),
РОССИЯ с долей 8,75% (1,56 млрд US\$),
США с долей 6,94% (1,23 млрд US\$),
ГЕРМАНИЯ с долей 5,96% (1,06 млрд US\$),
ЛИТВА с долей 5,21% (929 млн US\$),
НОРВЕГИЯ с долей 3,61% (644 млн US\$),
ДАНИЯ с долей 2,95% (526 млн US\$),
НИДЕРЛАНДЫ с долей 2,73% (487 млн US\$).

КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ ПО ИМПОРТУ В ЭСТОНИЮ

в 2018 году

ГЕРМАНИЯ с долей 9,96% (1,97 млрд US\$),
РОССИЯ с долей 9,76% (1,93 млрд US\$),
ФИНЛЯНДИЯ с долей 9,41%
КИТАЙ с долей 8,37% (1,65 млрд US\$),
ЛИТВА с долей 6,04% (1,19 млрд US\$),
ШВЕЦИЯ с долей 5,62% (1,11 млрд US\$),
ПРОЧИЕ СТРАНЫ ЕВРОПЫ с долей 5,17% (1,02 млрд US\$),
ПОЛЬША с долей 4,48% (889 млн US\$),
ЛАТВИЯ с долей 4,15% (824 млн US\$),
НИДЕРЛАНДЫ с долей 3,28% (651 млн US\$).

ТОВАРООБОРОТ РОССИИ С ЭСТОНИЕЙ

В 2018 году товарооборот России с Эстонией составил

3 069 469 816

US\$, увеличившись на 16,89% (443 489 750 US\$) по сравнению с 2017 годом.

ЭКСПОРТ РОССИИ В ЭСТОНИЮ в 2018 году составил

2 452 565 673

US\$, увеличившись на 31,30% (584 724 957 US\$) по сравнению с 2017 годом.

ИМПОРТ РОССИИ ИЗ ЭСТОНИИ в 2018 году составил

616 904 143

US\$, уменьшившись на 18,63% (141 235 207 US\$) по сравнению с 2017 годом.

ПО ДАННЫМ САЙТА RUSSIAN-TRADE.COM

В структуре экспорта России в Эстонию в 2018 (и в 2017) году основная доля поставок пришлась на следующие виды товаров:

МИНЕРАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ

53,89%

от всего объема экспорта России в Эстонию (в 2017 году — 54,12%);

ПРОДУКЦИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

23,59%

от всего объема экспорта России в Эстонию (в 2017 году — 19,16%);

ДРЕВЕСИНА И ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

8,89%

от всего объема экспорта России в Эстонию (в 2017 году — 9,09%);

МЕТАЛЛЫ И ИЗДЕЛИЯ ИЗ НИХ

8,51%

от всего объема экспорта России в Эстонию (в 2017 году — 8,61%);

МАШИНЫ, ОБОРУДОВАНИЕ И ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА

2,75%

от всего объема экспорта России в Эстонию (в 2017 году — 3,44%);

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ СЫРЬЕ

0,93%

от всего объема экспорта России в Эстонию (в 2017 году — 1,02%).

ГЧП ПОЛНОГО ЦИКЛА

С МОМЕНТА ПРИНЯТИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА О КОНЦЕССИЯХ В 2005 ГОДУ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА (ГЧП) И КОНЦЕССИИ СТАЛИ ВАЖНЫМ АСПЕКТОМ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. ПРАВИТЕЛЬСТВО ПЕТЕРБУРГА ВЫСТУПИЛО ИНИЦИАТОРОМ РАЗВИТИЯ ГЧП НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ, И В 2006 ГОДУ В ГОРОДЕ БЫЛ ПРИНЯТ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЗАКОН, УЧИТЫВАЮЩИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГЧП. С ТЕХ ПОР РЯД ДРУГИХ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ТАКЖЕ ПРИНЯЛ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЗАКОНЫ О ГЧП. ОБ ЭКОНОМИКЕ ПОДОБНЫХ ПРОЕКТОВ РАССКАЗАЛ ЭКСПЕРТ **АЛЕКСАНДР ВОРОНЮК**.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ВТБ, PULKOVIAIRPORT.RU



Александр Воронюк,
исполнительный директор Департамента финансирования инфраструктуры ВТБ Капитал

В 2014 ГОДУ в Федеральный закон о концессиях были внесены поправки, отразившие уроки, извлеченные из опыта применения закона, и сделавшие его более привлекательным для частных инвесторов. Кроме того, в 2015 году был принят Федеральный закон о ГЧП, который заменил региональные законы и обеспечил общую правовую базу для осуществления проектов ГЧП в стране.

Законы о ГЧП и концессиях довольно схожи, но имеют определенные важные отличия. Например, закон о ГЧП охватывает более широкий список отраслей и разрешает владение активами проекта частным партнерам. В то же время, в соответствии с законом о концессиях, на практике, как правило, легче обеспечить софинансирование со стороны государства.

На сегодняшний день целый ряд проектов ГЧП/концессий успешно прошел стадию конкурса и был реализован. Подавляющее большинство крупных проектов реализовано в транспортной отрасли, хотя по количеству небольших проектов лидирует жилищно-коммунальный комплекс. Группа ВТБ является лидером на российском рынке ГЧП/концессий: суммарно с 2008 года в портфолио проектов группы были привлечены российские и иностранные инвестиции на сумму более 16 млрд долларов, из них почти 6 млрд – кредиты и собственные средства Банка ВТБ. ВТБ участвовал в большинстве флагманских ГЧП/концессионных проектов в России в качестве ведущего инвестора, кредитора и финансового консультанта. В составе группы ВТБ сформированы и успешно работают специализированные компании, которые выполняют функции технического заказчика и оператора в проектах ГЧП. Таким образом, ВТБ на сегодня является уникальным для российского рынка ГЧП/концессий игроком с объединенными финансовыми и техническими возможностями, а также экспертизой.

Мы видим «взросление» российского рынка ГЧП/концессий, включая тенденцию более активного участия пенсионных фондов в финансировании проектов, а также применение механизмов ГЧП в новых секторах, таких как логистика, медицина,

образование, превращение строительных подрядчиков в новых игроков-инвесторов, как, например, «ВИС» и «Автобан».

Наиболее интересные и значимые сделки были заключены в транспортной отрасли, включая аэропорты, автомобильные дороги, мостовые сооружения и железные дороги.

В последние годы российский автомобильный сектор является центром активности при развитии проектов ГЧП и концессий. На рынок были выведены как федеральные, так и региональные проекты. На федеральном уровне наиболее значимыми являются новая платная дорога М11 между Москвой и Санкт-Петербургом (участки 7–8 в Северо-Западном федеральном округе) и Центральная кольцевая автомобильная дорога (ЦКАД) в Московской области (участки 3–4). Другие участки этих дорог реализуются либо не в рамках концессии (т.е. через госзаказ или инвестиционные контракты), либо при поддержке прямых государственных гарантий (например, участки 1–2 М11).

Проекты М11 и ЦКАД схожи во многих аспектах: оба являются новыми платными дорогами в центральных регионах России с государственной компанией «Российские автомобильные дороги» в роли концедента. При этом они опираются на структуру «платы за доступность», финансируются с привлечением существенных капитальных грантов исключительно в рублях и реализуются в соответствии с Федеральным законом о концессиях. Ключевыми различиями между проектами являются сроки, распределение рисков и волатильность рынка на стадии конкурса. Конкурс по М11 (участок 7–8) был проведен в 2013 году, что по-

В российском аэропортовом секторе 9 из 10 крупнейших аэропортов уже полностью или частично приватизированы. Аэропорт Пулково в Санкт-Петербурге был модернизирован на частные средства по схеме ГЧП.

Несмотря на жесткую конкуренцию, открытый международный конкурс, проведенный в 2008–09 годах, выиграл консорциум во главе с ВТБ Капитал и Fraport (Германия). Согласно 30-летнему соглашению о ГЧП, консорциум обязался реконструировать и эксплуатировать аэро-



порт в соответствии с требованиями уровня IATA C. Консорциум привлек

1,7

МЛРД ДОЛЛАРОВ

для расширения мощностей аэропорта и строительства нового терминала, включая 700 млн долларов средств

акционеров и 1 млрд долларов кредитов от синдиката 13 международных банков во главе с ЕБРР и МФК.

В проекте ГЧП Пулково необходимо отметить как минимум две значимые особенности.

ВО-ПЕРВЫХ, сделка была осуществлена на условиях полной самокупаемости: не требовалось никаких государственных гарантий или субсидий. Более того, победивший консорциум обязался передавать 11,5% своего годового дохода в качестве «платы за концессию» городу.

Пулково – это история успеха схемы ГЧП: в 2014 году был завершен этап расширения аэропорта в контрактный срок и в рамках бюджета проекта, что превратило Пулково в узловой аэропорт мирового класса.

Пулково является первым в России примером проекта ГЧП, прошедшего полный инвестиционный цикл, от коммерческого закрытия до вторичной продажи инвестиции. В октябре 2016 года суверенный инвестиционный фонд Катара приобрел 24,99% долей в Пулково за 240 млн ев-



ВО-ВТОРЫХ, консорциуму ВТБ Капитал – Fraport удалось привлечь финансирование в период финансового кризиса благодаря качественной структуре проекта, включая оптимальное распределение рисков сторон, договор на строительство под ключ с фиксированной ценой и надежный обеспечительный пакет для кредиторов.

ро, оценив аэропорт на уровне, сопоставимом с высококачественными международными активами. В сентябре 2017 года была реализована новая сделка ВТБ по продаже 25% долей аэропорта консорциуму Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ), Mubadala (Абу-Даби), а также ряду других иностранных инвесторов.

зволило участникам торгов подготовить конкурсные предложения в рамках ограничений по сумме выделенного капитального гранта. Конкурс выиграл консорциум, в который вошли ВТБ Капитал и VINCI Concessions (Франция). Проекты ЦКАД были предложены рынку в 2015 году, в условиях волатильности. В результате конкурсы ЦКАД были менее конкурентными и не смогли привлечь сильных международных участников. Финансовое закрытие по М11 (участки 7–8) произошло в 2015 году. Помимо капитального гранта, было получено безрегрессное проектное финансирование на сумму более 22 млрд руб. от российских банков и пенсионных фондов, а также 4 млрд руб. от акционеров.

Основная часть проектов ГЧП/концессии в России финансируется исключительно в рублях, что ограничивает аппетиты международных инвесторов, подрядчиков и операторов. Поэтому основное внимание уделяется мобилизации рублевой ликвидности у российских банков и пенсионных фондов. Особенно важной представляется мобилизация значительных ресурсов российских пенсионных фондов, которые ранее в основном не участвовали в концессиях из-за нормативных ограничений.

Новаторская структура финансирования была использована ВТБ в сделке с М11: наряду с привлечением кредита от Банка ВТБ проектная компания выпустила рублевые облигации сроком на 15 лет на общую сумму 13 млрд руб. Облигации приобрели шесть крупных российских пенсионных фондов, включая фонд, управляемый ВТБ. Для достижения этого облигации были обеспечены залогом прав по концессионному соглашению и счедам, получили высший рейтинг от российского кредитного агентства и листинг на Московской фондовой бирже. Держателям облигаций также была предложена привлекательная комбинация фиксированного купона во время строительства и купона с привязкой к инфляции на стадии эксплуатации. Это позволило привлечь пенсионные фонды в качестве дополнительного источника финансирования российских концессионных проектов, опираясь на подобный успешный опыт на международных рынках ГЧП.

На региональном уровне активность дорожного сектора была умеренной, поскольку ГЧП и концессии все еще являются достаточно новым механизмом закупок для региональных органов власти. Безусловно, самым крупным региональным проектом стал Западный скоростной диаметр – платная дорога в Санкт-Петербурге протяженностью 47 км с общим объемом финансирования 210 млрд руб. Открытый международный конкурс был проведен Санкт-Петербургом в 2010–11 годах в соответствии с региональным законодательством о ГЧП. Консорциум-победитель (ВТБ Капитал – лидирующий инвестор с 50-процентной долей, Газпромбанк – 41,5%) успешно завершил строительство в 2016 году и в настоящее время осуществляет эксплуатацию дороги, включая элементы безостановочной оплаты проезда. Развитие проекта предполагает строительство транспортной развязки с Витебским проспектом с целью соединения с перспективной Широтной магистралью скоростного движения.

Мы видим широкие перспективы применения механизмов ГЧП и концессии для развития инфраструктуры на региональном уровне. Роль Северо-Западного федерального округа как новатора на этом рынке имеет большое значение для роста организации и управления проектами с учетом накопленного Санкт-Петербургского опыта.

ДРУГИЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗУЮЩИЕСЯ С УЧАСТИЕМ ГРУППЫ ВТБ:

→ Проект строительства автомобильной дороги общего пользования регионального значения Республики Башкортостан – нового выезда из г. Уфа на автомобильную дорогу федерального значения М-5 «Урал» (40 млрд руб.). Проект реализует ООО «Башкирская концессионная компания», которая на 49% принадлежит компаниям группы ВТБ. В рамках проекта ВТБ также оказывает услуги финансового консультанта и осуществляет технический надзор.

→ Развитие аэропорта в г. Геленджик, 49,5% доли в котором принадлежит Банку ВТБ.

→ Создание совместного предприятия «Национальные логистические технологии» Банка ВТБ и Почты России для реализации проекта строительства 38 логистических центров в регионах России.

→ Покупка Банком ВТБ 100% акций Новороссийского зернового терминала – комплекса по перевалке зерновых и масличных культур в Новороссийском порту, который является одним из крупнейших в стране портовых терминалов по перевалке зерна на экспорт.

→ Реализация концессионного соглашения по строительству и эксплуатации дома-интерната для пожилых людей в Санкт-Петербурге. Трехстороннее соглашение было подписано в начале 2019 года между Банком ВТБ, правительством Санкт-Петербурга и ООО «Управляющая компания «Опека СПб»».

→ Приобретение доли ООО «Региональная инфраструктурная компания», реализующего проект строительства автомобильной дороги Коротчаево – Красносельцы, включающей мост через р. Пур, в ЯНАО.

ИГРА В ШАШЕЧКИ

ПОЧЕМУ НА РЫНКЕ ТАКСИ ПРАВЯТ БАЛ АГРЕГАТОРЫ

КОЛЛАЖ МАРИНА КАМИНСКАЯ / ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

УСЛУГИ ТАКСИ СУЩЕСТВУЮТ В ПЕТЕРБУРГЕ С НАЧАЛА XX ВЕКА. ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ ЭТОТ БИЗНЕС СИЛЬНО ИЗМЕНИЛСЯ: ТРАНСПОРТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА ЗАКРЫВАЮТСЯ, А УВИДЕТЬ НА УЛИЦЕ «ГОЛОСУЮЩЕГО» ПАССАЖИРА СТАЛО ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ – ЕСЛИ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ НА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТАКСОМОТОРОВ НЕ БУДУТ УРЕГУЛИРОВАНЫ, БИЗНЕС РИСКУЕТ СКАТИТЬСЯ В КЮВЕТ.



Цифры объемов всего рынка вам никто не даст: нет соответствующей точной статистики. Но и без всякого анализа можно уверенно говорить о том, что уже сейчас до 90% заказов такси в городе проходит через интернет-агрегаторы, ставшие посредниками между клиентом и водителем».

Юрий ВЕЙКОВ,
глава Некоммерческого партнерства таксомоторных предприятий СПб

МНЕНИЕ



«В проекте отзыва правительства РФ предлагается законодательно закрепить требование к агрегаторам (их рекомендовано называть операторами) не допускать к базам данных пассажиров нелегальных перевозчиков и физических лиц, так как их свободный доступ к клиентской базе делает передвижение пассажиров на нелегальном такси небезопасным. Добросовестных таксомоторных перевозчиков, которые работают абсолютно легально, платят налоги и проходят своевременные проверки, можно понять: в существующих условиях они ведут себя строго в рамках закона, но при этом вынуждены отдавать свой хлеб "бомбилам"».

Алла СОЛОГУБОВА, замдиректора Департамента государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта Минтранса РФ

В 2017 году Goldman Sachs оценивал мировой рынок агрегаторов такси в

\$36
млрд,

к 2030-му он обещает вырасти до

\$285
млрд



Входной билет

Данные об объеме рынка пассажирских такси Петербурга имеются только в виде отдельных экспертных мнений: сейчас его оценивают не менее чем в 33 млрд руб. А вот сведения о том, кто играет здесь первые роли, есть вполне конкретные.

Как получить право на деятельность по перевозке пассажиров и багажа легковым такси? Очень просто: лицензирование в этой сфере заключается в получении разрешения на автомобиль, для чего требуются удостоверение личности и свидетельство о регистрации ТС (если автомобиль не в собственности, то еще копия договора лизинга или аренды). Выдает соответствующее свидетельство курирующий транспорт региональный орган власти, а стоит это удовольствие 320 руб.

По сравнению с ситуацией годичной давности количество такси и их владельцев в Петербурге заметно сократилось: на конец мая 2018 года, по данным того же источника, в реестре разрешений на таксомоторные перевозки в Северной столице числится 37 618 автомобилей, зарегистрированных на 3 746 компаний и ИП.

Виртуальные водители

Тот факт, что интернет-агрегаторы на протяжении последних лет играют на рынке таксомоторов первую скрипку, подтверждает очередное появление новых игроков: с 18 апреля Петербург стал первым российским городом присутствия

ИНТЕРЕСНЫЙ НЮАНС:

112 ЮРЛИЦ ОБЛАДАЮТ ВСЕГО ОДНИМ РАЗРЕШЕНИЕМ (Т.Е. ОДНИМ АВТОМОБИЛЕМ), А 60 – ДВУМЯ.

ЧЕМ ЭТО ОБЪЯСНЯЕТСЯ?
ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ДЕЛО В ТОМ, ЧТО ТАКСИ КАК ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ ИМЕЕТ ПРАВО ДВИЖЕНИЯ ПО ВЫДЕЛЕННЫМ ПОЛОСАМ. КОМПАНИИ ПРОСТО ВЫГОДНО ОФОРМИТЬ ПАРУ СВОИХ АВТОМОБИЛЕЙ ПОД ТАКСИ, ЧТОБЫ БЫСТРЕЕ ПЕРЕДВИГАТЬСЯ ПО ГОРОДУ.

агрегатора такси Bolt (ранее известного как Taxify). Однако здесь уже работают все основные игроки, включая «Яндекс.Такси», Uber, Gett Taxi, Wheely и т.д.

Альтернативы этой тенденции, похоже, нет. После массового выхода интернет-платформ на рынок отрасль вошла в пике, говорят специалисты, и так-

сомоторные компании полного цикла закрываются.

Эксперты отмечают: поскольку формально агрегатор является лишь агентом-посредником, который передает заказ водителю, на него не распространяются требования закона по лицензированию деятельности и ответственности перед пассажиром, а также по ежедневной проверке водителей и автомобилей перед выходом на линию – в отличие от классических таксомоторных компаний. Это и позволяет агрегаторам, у которых нет дополнительных расходов, устанавливать тарифы, конкурировать с которыми традиционные предприятия не могут в принципе.

При этом представители таксомоторных компаний полного цикла отнюдь не против конкуренции. «Увы, но соответствующее законодательство, необходимость которого обсуждается много лет, так и не появилось, – говорит Юрий Вейков. – Мы хотим, чтобы любая компания, которая именуется такси, несла всю меру ответственности перед пассажирами в едином правовом поле, которого сейчас нет».

Очередные слушания по поводу принятого в первом чтении закона о такси, состоявшиеся в апреле 2019 года в Общественной палате РФ, снова показали: прогресса нет.

►►► ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 18

ОБЗОР РЫНКА ПЕРЕВОЗОК ЛЕГКОВЫМ ТАКСИ, ПОДГОТОВЛЕННЫЙ ТРАНСПОРТНЫМ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИМ ПОРТАЛОМ (ТИАП) ПРИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКЕ КОМИТЕТА ПО ТРАНСПОРТУ ПЕТЕРБУРГА, СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ:

ДАННЫЕ НА КОНЕЦ АПРЕЛЯ 2019 ГОДА

В РЕЕСТРЕ
НА ТАКСОМОТОРНЫЕ
ПЕРЕВОЗКИ ЧИСЛИЛОСЬ

ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ
НА

ИЗ НИХ НА ЮРИДИЧЕСКИЕ
ЛИЦА (628 КОМПАНИЙ)
ОФОРМЛЕНО

НА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
(2 923) –



МНЕНИЕ



«Фактически федеральная система регулирования услуг такси рухнула, что привело к масштабным различиям в регионах: этот рынок даже не "серый", а "черный", так как совершенно непонятно, кто отвечает за безопасность пассажира и за то, чтобы его права не ущемлялись».

Наталья ЛОЗИНСКАЯ, исполнительный директор ассоциации «Национальный совет такси»

МНЕНИЕ



«Рынок такси сегодня развален настолько, что его практически нет, а любой представитель бизнеса скажет, что перевозку пассажиров в рамках закона в полной мере сейчас осуществлять практически невозможно. Что касается законопроекта о такси, в нынешнем виде его принять нельзя, иначе такси будет окончательно убито».

Олег АМОСОВ, председатель общественного движения «Форум такси»

►►► ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 16

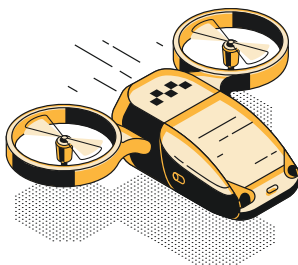
В частности, выступивший очень эмоционально генеральный директор ООО «Таксити» Феликс Маргарян заявил: «Мы не можем устанавливать свои расценки, хотя все основные расходы (покупка автомобилей, запчастей, ГСМ, страхование, налоги, зарплата идут за наш счет). Расценки устанавливает агрегатор и лишь за то, что он свел нас с клиентом, забирает 25% от суммы заказа. При этом никакой ответственности он не несет, а в случае ДТП вся вина ложится на перевозчика».

Двойной счетчик

Можно ли делать в такси бизнес? Знающие ситуацию специалисты в один голос говорят: если нет лишних 50–100 млн руб., которые вы готовы потратить на приобретение новых машин, делать на этом высококонкурентном рынке нечего. Это означает буквально следующее: войти на рынок даже с одной машиной не составляет труда, только вот «отбить» даже затраты на ее приобретение и содержание вряд ли получится.

Тех, кто работает в такси на своей машине, немного: чаще компании приобретают автомобили в лизинг, получая на них

Будущее у «черного» извоза и водителей-«бомбил» нет: лет через 10–15 мы поедем на автомобилях с автопилотом.



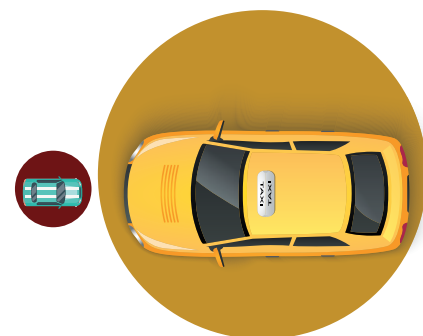
лицензии, а затем сдают в аренду другим предприятиям и частным лицам. Фактически работать на этом рынке могут все, поскольку возить пассажиров можно как на собственном автомобиле, так и на арендованном или полученном для работы от компании.

Специалисты уверены: «черный» извоз, которым нелегально занимаются частники-«бомбилы», никуда не делся. Но вести речь о заработке в 100 тысяч руб. в месяц, который нередко обещают работодатели, в Петербурге не приходится: при нормальном труде питерский таксист получает «чистыми» в среднем 50–60 тысяч. И то при условии, что он работает шесть-семь дней в неделю.

Новая напасть

Еще один удар по таксомоторам нанес каршеринг. И если еще пару лет назад его воспринимали с усмешкой, сейчас таксистам уже не до смеха. В декабре 2018 года в Петербург приехали сразу 750 машин от «Яндекс.Драйв», а с учетом присутствия еще шести операторов общее количество каршеринговых автомобилей в городе уже перевалило за несколько тысяч.

Модельный ряд широк: от типичных Volkswagen Polo и Skoda Rapid до Mini Cooper и Mercedes-Benz A180.



СООТНОШЕНИЕ ПАРКА АВТОМОБИЛЕЙ

2 000 < 37 000

КАРШЕРИНГОВЫХ АВТО

МАШИН ТАКСИ

Однако привлекательные расценки и возможность быть на колесах все время делают свое дело: часть клиентов уже предпочитает взять машину в аренду вместо того, чтобы заказывать такси. И очевидно, что желающих воспользоваться каршерингом будет становиться все больше.

МАРКИ АВТОМОБИЛЕЙ ТАКСИ ПЕТЕРБУРГА ПО ПОПУЛЯРНОСТИ /В ЕД./

5520	2185	RENAULT
4647	2524	CHEVROLET
4280	3624	KIA
		ŠKODA
		VOLKSWAGEN
		HYUNDAI

ОБУЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ – ТИПИЧНЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС ДЛЯ МНОГОНАЦИОНАЛЬНОГО ПЕТЕРБУРГА. ПРИЧЕМ ДАННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ УСТОЙЧИВЫХ И БЫСТРОРАСТУЩИХ. «БД» ПОСМОТРЕЛ, КТО РАСШИРЯЕТ ГРАНИЦЫ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ.

PHOTO BY JJ JORDAN FROM PEXELS,

PHOTO BY RAWPIXEL.COM FROM PEXELS

АННА ЛАТОНИНА



ВЗЯТЬ ЯЗЫКА

СЕГОДНЯ на рынке обучения иностранным языкам в Петербурге работают более 500 образовательных компаний. Лидером по легкости усвоения и бытовому использованию по-прежнему остается английский, курсы обучения которому составляют наибольшую долю рынка. Компании-старожилы работают в городе с начала 90-х годов прошлого века, овладев эффективными методиками обучения и подбрав профессиональные кадры.

Еще каких-то 10–15 лет назад языкам обучали исключительно на очных занятиях, компьютер и интернет были вспомогательными инструментами. Но сегодня онлайн рынок стремительно набирает обороты. Растущее многообразие программ, онлайн тестов, чатов и вебинаров говорит о том, что уроки медленно, но верно уходят в сеть.

►► ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 20

БИЗНЕС-СОВЕТЫ

Стоит учитывать, что уверенный выход в плюс достигается не ранее, чем через два года работы.



Особое внимание следует обратить на летние месяцы, поскольку желание учить язык в жару стремительно падает. Традиционно лето – время непродолжительных, но насыщенных курсов.



Делать упор исключительно на английский язык или, наоборот, на какой-либо из редких экзотических языков слишком рискованно.



Потребителю важны методика, возможность практиковать полученные знания и индивидуальное отношение.



Широкий выбор времени и периодичности проведения занятий, а также гибкая система оплаты привлекут, а главное, удержат больше клиентов, нежели годовой абонемент с хорошей скидкой.



Для привлечения аудитории следует более внимательно относиться к социальным сетям, которые сейчас являются основным поставщиком новых клиентов: работу SMM-щиков трудно переоценить.

»» ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 19

Это удобно ученикам, поскольку нет привязки к месту и времени, и означает большую экономию для бизнеса: единожды записав урок, его можно тиражировать неограниченное количество раз.

«При минимальных затратах – максимальная прибыль», – формулирует идею Мария Кривцова, директор языкового пространства Marjala. – Нашим ученикам мы рекомендуем активно использовать мультимедийные возможности, поскольку считаем их важными для ощущения пребывания в языковой среде и закрепления материала».

Европа VS Азия?

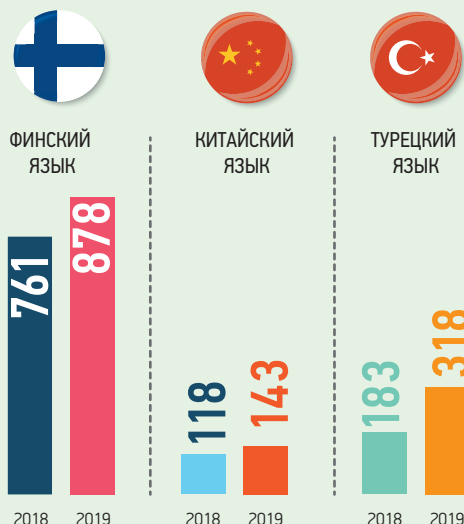
Наряду с английским языком, считающимся базовым для современного человека, в городе на Неве эксперты наблюдают всплеск интереса к изучению китай-

ского, турецкого и финского. Китайский язык в Петербурге еще в новинку, поэтому конкуренция не столь велика, как у английских курсов. По словам Екатерины Константиновой, руководителя центра китайского языка «Иероглиф», всплеск интереса пришелся на 2016–17 гг., когда китайские туристы наводнили Петербург, и с той поры спрос стабильно высок.

«У Петербурга хороший потенциал, прирост новых учеников на курсах китайского составляет порядка 15–20% в год», – подтверждает Владислав Дорогавцев, руководитель школы «Китайский путь». Успех бизнеса зависит от личных связей: профессиональные договоренности особенно важны при разработке обучающих программ и пособий. Школа «Конфуций» при обучении использует не только стандартные российские и китайские (адаптированные) учебники, но и авторские, подготовленные директором Хань Даньсин.

СТАТИСТИКА КОЛИЧЕСТВА ЗАПРОСОВ ПО СЛОВАМ «КУРСЫ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА + В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ» ВЫГЛЯДИТ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

ДАННЫЕ «ЯНДЕКСА» (СРАВНИВАЮТСЯ ПЕРИОДЫ ЯНВАРЬ – АПРЕЛЬ 2018 И 2019 ГГ.)



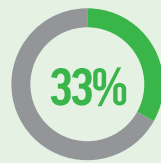
ПРЕИМУЩЕСТВА, КОТОРЫЕ ДАЕТ ЗНАНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА



опрошенных считают, что второй иностранный язык поможет им в карьере



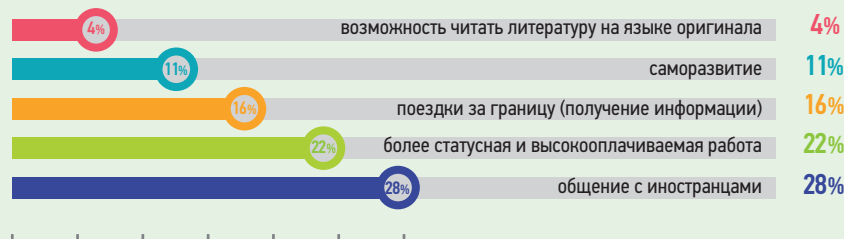
опрошенных считают, что изучение иностранного языка улучшит умственные способности



предприятий хотят принять на работу людей со знанием языков в определенной сфере



– на такое повышение зарплаты могут рассчитывать люди, владеющие иностранным языком



Школе «Китайский путь» в подготовке методичек помогает Пекинский университет. Преподаватели «Иероглифа», помимо работы по программам традиционных учебников, самостоятельно готовят дополнительные пособия: прописи, карточки для запоминания иероглифов и рабочие тетради.

За китайским для бизнеса приходят люди в возрасте от 25 до 50 лет. У них уже есть конкретные запросы к процессу обучения: сжатые сроки и интенсивность, гарантия результата, готовые модели общения.

«Соревновательный процесс стимулирует интерес к изучению языка. Мы проводим конкурсы, где ученики соревнуются в написании сочинений, выявляют лучшего исполнителя песен на китайском языке», – объясняет Чжан Сюньли, заместитель директора по учебно-методической работе школы «Конфуций».

Приносят пользу разговорные клубы, открытые уроки, лекции по литературе и истории Китая. «Ученики с удовольствием совершенствуют свой китайский, обучаясь игре в Маджонг», – рассказывает Екатерина Константинова из центра «Иероглиф».

Ближний круг

Практически вдвое всего лишь за год вырос интерес к турецкому языку. Прежде всего он обусловлен дружескими взаимоотношениями стран, безвизовым въездом и привычным комфортом туров в Турцию.

«В нашей студии занятия ведут носители, свободно владеющие русским языком. Помимо обучения языку, мы много внимания уделяем знакомству учащихся с культурным наследием и традициями Турции», – говорит Сергей Набок, руководитель курсов «Образовательный центр А+».

Повышенный спрос на изучение финского языка в Петербурге вполне предсказуем, учитывая географию. Однако он традиционно считается одним из самых сложных для изучения. Впрочем, финский, как и другие языки стран Северной Европы, традиционно преподают на курсах при крупных университетах Петербурга. Среди частных школ на слуху «Скандинавская школа» и образовательный центр «Северная Гардарика».

Эксперты отмечают, что чаще всего группы начинают работу при наборе 6–8 человек. Если в процессе обучения численность сокращается до 3–4 человек, клиентам обычно предлагают продолжить обучение в другой группе с другим преподавателем. По версии аналитиков профессионального рейтинга курсов английского языка SchoolRate, первое место среди жалоб потребителей занимает недовольство частой сменой преподавателей



и текучкой учащихся, которая приводит к роспуску группы.

С чего начать?

Как войти на этот рынок? Можно пойти простым путем и купить готовый бизнес. Стоимость работающих офлайн курсов английского языка с собственной базой клиентов стартует с 500 тысяч и достигает 2,5 млн руб. Возможный срок окупаемости затрат находится в интервале от года до трех лет, а размер ежемесячной прибыли, на которую может рассчитывать

предприниматель, начинается от 35 тысяч руб. (в зависимости от размеров бизнеса в момент покупки).

Онлайн школу можно запустить, отдав за готовый проект сумму, начинающуюся с 200 тысяч руб. При должном внимании бизнес может окупиться почти за год и принести чистую годовую прибыль, сравнимую с его стоимостью.

Но стартовать можно и без серьезных вложений: важна аудитория, на которую будут работать курсы. Мария Кривцова и Алина Лещ, руководители языкового про-

странства Marjala (в переводе с финского – «Ягодное»), рассказали о своем опыте:



Запускались с нуля, без кредитов и стартового капитала. Были огромное желание и опыт преподавания. В определенный момент мы поняли, что в своей работе репетиторами достигли потолка – как по количеству учеников, так и по стоимости занятий. Спрос на занятия финским языком стремительно возрастал. Штат начинался с нас двоих, а теперь коллег уже больше двадцати. С самого начала мы точно знали, как не хотим делать и чего лично нам не хватало во время учебы. Важно было создать среду для комфортного погружения. Языком надо заниматься не торопясь, в спокойном режиме разбираясь со всеми особенностями, ведь интенсивы подходят далеко не всем. Аудитории оформляли по принципу «рабочее место как для себя». Обязательный набор: вода, чай, кофе, печенье – голодный ученик не продуктивен. Для практических занятий нашли и объединили в сеть отзывчивых инициативных граждан Финляндии, кто готов дважды в месяц приезжать в Петербург и участвовать в разговорных практиках».

В конечном итоге любой бизнес зависит от вложений: от того, сколько в него вкладывается времени, как часто обновляется и насколько повышается уровень знаний о предмете, следует ли предприниматель единожды выбранному курсу или гибко встраивается в новые реалии, вкладывает или изымает денежные средства, стоит на месте или находится в постоянном поиске новых возможностей. Вот базовый набор для долгой и успешной работы на рынке.

РЕКЛАМА

Быть успешным - ВАШЕ ПРАВО!

v-pravo.spb.ru

(812) 680-20-00

КонсультантПлюс
 надежная правовая поддержка

БУДУЩЕЕ НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ

 ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

ОСТАНОВКА ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА, «ГОВОРЯЩАЯ», СКОЛЬКО ОСТАЛОСЬ ЖДАТЬ АВТОБУСА. ШЛАГБАУМ, ОТКРЫВАЮЩИЙ ДОСТУП ТОЛЬКО ОПРЕДЕЛЕННЫМ АВТОМОБИЛЯМ. СЧЕТЧИК, ВОВРЕМЯ ОТПРАВЛЯЮЩИЙ ДАННЫЕ О ПОТРЕБЛЕННЫХ РЕСУРСАХ. НЕОБЫЧНО? ВОВСЕ НЕТ: ЭТИ И МНОГИЕ ДРУГИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОЕКТА «УМНЫЙ ГОРОД» МОЖНО «ЖИВЬЕМ» УВИДЕТЬ В ЦЕНТРАЛЬНОМ МУЗЕЕ СВЯЗИ ИМЕНИ А.С. ПОПОВА, ГДЕ КОМПАНИЕЙ «РОСТЕЛЕКОМ» ОТКРЫТА ПРОФИЛЬНАЯ ВЫСТАВКА.



УВИДЕТЬ УМНЫЙ ГОРОД МОЖНО УЖЕ СЕЙЧАС

ЗДЕСЬ можно это не только увидеть: посетители, которым экскурсовод объясняет нюансы работы того или иного устройства, могут сами протестировать некоторые из них. К примеру, тот самый умный шлагбаум. Когда в поле его зрения появляется «правильный» автомобильный номер, он тут же демонстрирует ему «свое расположение», поднимая для доступа «руку». Система распознавания пропустит только зарегистриро-



Все цифровые решения, о которых идет речь, в той или иной мере уже реализуются: проекты умного освещения, к примеру, используются повсеместно. И есть полная уверенность в том, что в течение ближайших двух-трех лет сервисы проекта «Умный город» станут реальностью в каждом из российских регионов».

Андрей БАЛАЦЕНКО, вице-президент – директор макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком»

ванный в базе данных автомобиль, а вопрос проезда в контролируемый двор такси или грузового автомобиля быстро решается с помощью онлайн-заявки.

Представленная в музее интерактивная экспозиция решений умного города для Санкт-Петербурга вызывает неизменный интерес даже у профессионалов, поскольку демонстрирует уже готовые к реализации системы, способные сделать жизнь горожан комфортнее, а управление хлопотным городским хозяйством – эффективнее. К примеру, проекты по обеспечению жилых комплексов интеллектуальными системами (умными домофонами, системами видеонаблюдения, телеметрий) были реализованы «Ростелекомом» как в Петербурге (ЖК «Малая Охта», ЖК «Астрид» и пр.), так и за его пределами (Светлогорск Калининградской области).

«Умные устройства помогают делать нашу жизнь более безопасной, комфортной и экономной, позволяя тратить высвобожденные деньги и время на не связанные с бытом занятия, – комментирует вице-президент – директор макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком» Андрей Балаценко. – Но если умная кофеварка позволит вам почувствовать изменения лишь на локальном уровне, общедомовой умный счетчик, шлагбаум или остановка создают городскую среду, в которой каждый ощутит себя более защищенным и уверенным».

Подобные системы проектов умных городов уже несколько лет активно разрабатываются и реализуются по всей стране. Они направлены на то, чтобы пользу от «оцифровки» остановок общественного транспорта, ЖКХ и городской среды почувствовали все без исключения. Ведь в этом случае речь идет не об отдельных счетчиках или шлагбаумах, а об оперативности и эффективности управления ресурсами дома и мегаполиса в самом широком понимании. Поэтому компания демонстрирует не отдельные инструменты цифровизации (умные домофон, лавочку, остановку или опору светофора),

а всю экосистему в целом. Вплоть до общегородского мониторингового центра, в который через интеллектуальную систему управления стекаются данные обо всем происходящем в мегаполисе.

«Умный город как пазл. Он складывается из разнообразных цифровых решений, которые охватывают все сферы жизни, – говорит по этому поводу Андрей Балаценко. – Эти технологии помогают и будут помогать нам строить умный Петербург, создавая более комфортные и безопасные условия жизни для горожан и туристов, для раскрытия талантов и грамотного управления ресурсами».

Причем речь идет не только о материальном: с помощью цифровых технологий управляющая компания, к примеру, может как обеспечивать доступ к ресурсам и их потреблению в доме, так и организовывать онлайн-голосования жильцов, собрать которых в офлайне крайне затруднительно. А еще можно контролировать качество уборки подъездов и придомовой территории: если они оснащены системой видеонаблюдения, интегрированной с управленческими ресурсами, сделать это вполне реально. Дальше речь может идти о таких проектах, как цифровые двор или школа. А в обозримой перспективе – и о цифровом городе в целом.

Впрочем, уже сейчас «Ростелеком» активно развивает эти проекты. Примеры? Более пяти лет компания участвует в развитии АПК «Безопасный город»: в настоящее время к этой системе подключено свыше 15 тысяч видеокамер в 18 районах Петербурга. В Выборгском районе реализуется пилотный проект в сфере экологии, в рамках которого строится локальная сеть из 10 узлов мониторинга загрязнения окружающей среды с использованием интеллектуального программного обеспечения. А на перекрестке проспектов Маршала Жукова и Маршала Казакова реализован проект светофорного объекта, который способен считать транспорт, распознавать номера и определять степень загруженности прилегающих дорог. И даже замерять уровень шума...



СТОИТ ЛИ УЖЕ СЕЙЧАС «ВКЛАДЫВАТЬСЯ» В ПОДОБНЫЕ ПРОЕКТЫ?

Ответ на этот вопрос уже есть. Действительно, если умный домофон, способный перенаправлять вызовы гостей хозяину квартиры на смартфон, записывать видео и сообщать информацию в экстренные службы, по стоимости не сильно отличается от аналогового варианта, то умный павильон остановки общественного транспорта в несколько раз дороже обычного. Однако, когда инвестор предлагает не саму остановку или скамейку, а комплексную услугу, для города это становится выгодно. И опыт сотрудничества компании с застройщиками показы-

вает: спрос на умные сервисы растет. Дело в том, что датчики и счетчики с комплексным видеонаблюдением объединяются в экосистему, действующую на единой интеллектуальной платформе и защищенную от несанкционированного доступа. Причем она способна гибко реагировать на запросы потребителя. «Это постоянно адаптируемая система, которая может быть приспособлена под любые задачи», – говорит Андрей Балаценко. А переход от отдельного «цифрового дома» к умному городу лишь вопрос времени.



ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, БЛАГОДАРЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ СИСТЕМ УМНОГО ГОРОДА К 2024 ГОДУ ЧИСЛО АВАРИЙ В СИСТЕМЕ ЖКХ МОЖНО СОКРАТИТЬ ВДВОЕ, А НАДЕЖНОСТЬ СНАБЖЕНИЯ РЕСУРСАМИ – ПОВЫСИТЬ НА

50%



МОГУТ ЛИ кулинарные традиции встать в один ряд с популярными туристическими объектами Петербурга и что для этого нужно сделать, «БД» рассказал основатель ресторана советской кухни «Центральный» и ресторана дореволюционной русской кухни «Фонтанка 30», президент Федерации рестораторов и отельеров Северо-Запада **Леонид Гарбар**.

БД: Леонид Петрович, а чем петербургская, ленинградская и советская кухни отличаются друг от друга и от их предшественницы – русской кухни?

ЛГ: С точки зрения обывателя, советская – это упрощенная русская кухня. Например, все мы знаем салат Оливье. Оригинальный рецепт салата был разработан в XIX веке Люсьеном Оливье и адаптирован для русских гурманов: это блюдо с раковыми шейками, паюсной икрой, рябчиками. В советское время пропали и рябчики, и паюсная икра, и раки – и все эти ингредиенты были заменены более доступными составляющими: раковые шейки – морковью, рябчики – курицей, икра вообще исключилась. Получился салат «Столичный». В 50–60-е годы на его основе появился домашний вариант, с докторской колбасой и картошкой: сытно, вкусно, недорого и празднично.

Ленинградская кухня – это то, что было приготовлено в ленинградских ресторанах и могло считаться нашими фирменными рецептами: например, рассольник «Ленинградский», треска, запеченная по-ленинградски.

А вот петербургская кухня появилась под влиянием не только русской, но и европейской кулинарной традиции. Большое влияние на нее оказывали в том числе приезжие иностранцы. Еще в годы строительства в Петербург на обозах привозили пармезан и пасту для итальянцев. Здесь, организуя быт и работу, европейские повара использовали местные продукты и учились сочетать их с привезенными. Так, например, появилась гречневая каша с пармезаном – уникальное и совершенно нетипичное блюдо для России, ведь пресловутое «окно» в Европу «открывалось» только в Петербурге.

Стерлядь хоть и готовили повсеместно, но чаще всего ее просто припускали, иногда добавляя шабли. Но именно в Петербурге было много офицеров, много платежеспособных посетителей ресторанов, и кому-то из местных поваров пришло в голову приготовить стерлядь в шампанском. Так появилось еще одно уникальное петербургское блюдо.

►►► ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТ. 26

ДЕЛО ВКУСА

РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС – ОДИН ИЗ САМЫХ АКТИВНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ СЕГМЕНТОВ ПЕТЕРБУРГСКОЙ ЭКОНОМИКИ. ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА В ГОРОДЕ ПОЯВИЛОСЬ 53 НОВЫХ РЕСТОРАНА И КАФЕ. БУРНОМУ РАЗВИТИЮ ОТРАСЛИ ВО МНОГОМ СПОСОБСТВУЕТ РЕКОРДНЫЙ ТУРПОТОК: ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД СЕВЕРНУЮ СТОЛИЦУ ПОСЕТИЛО 8 МЛН ТУРИСТОВ. НА ФОНЕ СРЕДИТЕЛЬНОГО РОСТА УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ О НЕОБХОДИМОСТИ РАЗВИВАТЬ НОВЫЙ ЛОКАЛЬНЫЙ БРЕНД – «ПЕТЕРБУРГСКАЯ КУХНЯ».

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ЛЕОНИДА ГАРБАРА

МАРИЯ КОВАЦЕНКО



«Петербургская кухня – это перспективный и жизнеспособный бренд. Зарабатывать можно даже на одной корюшке».

ГАСТРОНОМИЧЕСКОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ ИЗ ПЕТЕРБУРГА В ЛЕНИНГРАД И ОБРАТНО



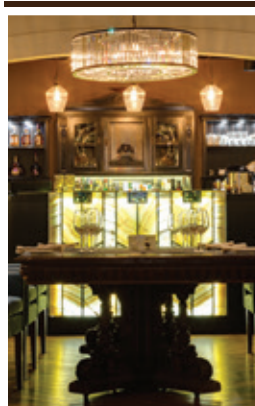
ФОНТАНКА 30

ресторан Санкт-Петербургской кухни

**ПЕРВЫЙ В МИРЕ
РЕСТОРАН
ПЕТЕРБУРГСКОЙ КУХНИ**



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
наб. реки ФОНТАНКИ, 30
(напротив Цирка)
+7 (812) 273-43-04
+7 (931) 976-43-04
www.fontanka30.ru



Центральный
РЕСТОРАН

**ЛУЧШИЕ
БЛЮДА
ЛЕНИНГРАДСКИХ
РЕСТОРАНОВ**



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
СУВОРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 62
(у Смольного)

+7 (931) 233-16-55
+7 (812) 577-15-48

www.centralrestaurant.ru

РЕКЛАМА

>>> ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 24

БД: А как сейчас? Поварам удастся в точности воссоздавать вкусы тех самых блюд? Или современная русская и петербургская кухня – это, скорее, «вариации на тему»?

ЛГ: И правда, мы многое потеряли: ушло кулинарное искусство, которое активно развивалось до революции и лишь частично выжило во время советской власти. Утрачена большая часть традиций. Если бы те продукты, бренды, которые были до 1913 года, сохранились до настоящего времени, то наверняка Европа знала бы больше о гатчинской форели или вологодском масле. И они были бы так же известны, как остендские устрицы и перигорские трюфеля. Но, к сожалению, больше половины советского периода мы или голодали, или не имели разнообразия в продуктах. Если бы традиции сохранялись и приумножились, мы могли бы говорить о гастрономической «столичности» Петербурга. К счастью, сейчас традиции петербургской кухни понемногу возрождаются.



У гастрономической сферы большие перспективы: туристы не могут бесконечно любоваться красотами Петербурга, рано или поздно им нужно есть. Причем туристам интересна именно местная кулинария, знакомство с культурой через еду. Слухи, отзывы – вот что создает популярность русским блюдам. Пельмени, пирожки, блины, борщ – это уже известные бренды. Вот что нужно культивировать, а не развивать в большом количестве кухню других стран, как это происходит на рынке сейчас».



БД: Есть ли перспективы у бренда «петербургская кухня» на ресторанном рынке?

ЛГ: Бренд «петербургская кухня» можно и нужно развивать. Для этого необходимы и инвестиции, и профессиональный подход к управлению. Если говорить об инвестициях, то деньги в ресторанном деле есть: сейчас на рынок приходит уже второе поколение рестораторов, и это тоже положительная тенденция.

БД: Какова доля русской кухни на ресторанном рынке Петербурга?

ЛГ: Сейчас это не более 3–5%, но она растет! В последние годы стали появляться региональные кухни: северная, карельская, среднерусская. Традиционно велика доля кавказской кухни, но интерес к ней возник еще в XIX веке, во время кавказских войн.

БД: Стоит ставить рестораны в один ряд с другими туристическими брендами города?

ЛГ: Рестораны – это, скорее, важное дополнение к традиционным туристическим объектам. Конечно, нельзя сравнить ресторан с музеем. Хотя, я помню, Антонио Бандерас в Петербурге сначала поехал в Музей русской водки и только потом в Эрмитаж. Но обычно происходит наоборот.

В этом плане полезен пример Лондона. В британской столице есть театральный район Theatre Land. Рестораны там работают допоздна и специализируются на ужинах для припозднившихся театралов. В Петербурге когда-то тоже существовала традиция поздних ужинов. Кстати, в театрально-художественном альманахе «Вена» я прочел описание одного дня работы петербургского ресторана на углу Гороховой и Гоголя. Любопытные цифры: на завтрак здесь обслуживалось 600 человек, на обед – 500, а затем еще около 100 приходило на поздний ужин. Это фантастические показатели для сегодняшних ресторанов, самые крупные из которых в лучшие дни обслуживают 800–900 человек.

БД: Так культура питания вне дома возвращается к петербуржцам?

ЛГ: Этот процесс идет. Активно развивается сегмент семейных ресторанов с детскими комнатами. Есть и другие тенденции: например, мода на здоровое питание.

БД: Русская кухня не вписывается в этот тренд?

ЛГ: Отчего же? Все хорошо в меру. «Ешь воплсыта, пей воплпына – проживешь

сполна», – эту поговорку любил Петр Первый. А вообще в традиционной русской кухне применяются щадящие технологии приготовления, взять хотя бы томление в печи.

БД: Кто занимается разработкой меню и рецептов в ваших ресторанах?

ЛГ: Идеи находим вместе с шеф-поваром. Меню «Центрального» сформировано из блюд, которые были известны повсеместно в Советском Союзе, вроде цыпленка табака. Используем и традиционные ленинградские рецепты: например, котлета «Метрополька», рецепт которой мы восстановили. Многие блюда приходится возрождать, основываясь только на названии, или по памяти.

БД: Насколько современные продукты отличаются от тех, что были в советское время?

ЛГ: Очевидно, что не в таких масштабах применяли интенсивные средства производства, чисто внешне продукты были другие, и государство жестко регулировало эту сферу. В советское время вкус, качество и цена находились в более очевидной взаимосвязи. Мы пытаемся восстановить вкусы, находим рецепты, которые очень похожи на то, что было раньше. Как в детстве...

БД: Насколько можно доверять гастрономической памяти? Неужели мы можем помнить вкус блюд из детства?

ЛГ: Память вкуса – тонкая материя. Конечно, в детстве все казалось лучше и

вкуснее. Но на самом деле мало кто может вспомнить отчетливо, какими в то время были продукты. Хотя сейчас еще можно найти те из них, в которых сохранилась технологическая преемственность.

БД: Представления некоторых людей искажены советским общепитом – столовыми. Это не вредит бренду советской кухни, который вы развиваете?

ЛГ: В ресторанах всегда было вкуснее, чем в столовых. Например, киевская котлета в «Метрополе» славилась на весь Советский Союз. Это была визитная карточка повара. Дикой популярностью пользовалась печеночная котлета «Новинка». Плохо отзывались о ресторанах более низкого уровня: высший сорт забирали себе, а готовили из третьего сорта. Отсюда и анекдоты о «подошве», которую не прожевать, и тому подобном.

БД: Насколько с точки зрения бизнеса выгоден бренд петербургской кухни?

ЛГ: Петербургская кухня – это перспективный и жизнеспособный бренд. Зарабатывать можно даже на одной корюшке. Например, в ресторане «Фонтанка 30» мы попытались сделать меню на основе корюшки: создали закуску, горячую закуску, суп и основное блюдо из этой рыбки. Корюшка оказалась более гастрономичной, чем мы предполагали. Если развивать это направление, оно может быть привлекательным для бизнеса.

БД: Насколько бренду петербургской кухни требуется поддержка города?

ЛГ: Проект «Петербургская кухня», инициированный Комитетом по развитию предпринимательства и потребительского рынка, хороший и правильный. Нам хотелось бы, чтобы город оказывал более активную информационную поддержку. У государства есть все инструменты для социальной пропаганды, есть средства для того, чтобы воспитывать культуру потребления, в том числе в сфере уличного питания.

БД: И в каком сегменте петербургская кухня имеет больше шансов развиваться: в сегменте ресторанов или в массовом?

ЛГ: Петербургу есть что предложить в обеих сферах: в массовом стрит-фуде это в первую очередь знаменитые пышки. Например, лет десять назад в центре пышных было мало – можно вспомнить две: на Большой Конюшенной и на Садовой. Когда появился риск закрытия предприятий, за них заступилась лично Валентина Матвиенко. Таким образом, власть в лице главы города защитила малый бизнес и дала сигнал рынку: бренд «петербургская пышка» важен для города. Теперь пышка – это модный бренд. Пышечных стало много – при том, что это не самая здоровая еда. Вспомним и хрестоматийный случай спасения пирожковой на Московском, 192: за нее заступился уже нынешний градоначальник.



В некоторых случаях помощь города очень нужна. К сожалению, у нас нет такого понятия, как гастрономическое наследие Петербурга. Я считаю, что ввести его просто необходимо. Сохранили пышечную, сохранили пирожковую – нужен реестр таких заведений. Мы должны оставить будущим поколениям ту самую память вкуса».

БД: Мы увидим на рынке в ближайшее время новые проекты, ориентированные на традиционно петербургскую кухню?

ЛГ: Как только рынок почувствует, что это востребовано, он немедленно отреагирует.

Если подходить к русской кухне как к бизнес-проекту с заделом на международную популярность, то, безусловно, стоит обратить внимание на бефстроганов. Это самое гастрономически привлекательное и самое знаменитое блюдо русской кухни, и при этом оставляет повару возможность для творчества. Существует множество вариаций: с курицей, рыбой и грибами. Сделать фестиваль бефстроганов, проводить соревнования по приготовлению лучшего блюда, сделать самый большой бефстроганов, вовлечь в этот фестиваль для начала наших соседей, прибалтийские страны, – почему бы и нет?

Сохранять кулинарные традиции – значит в том числе заниматься развитием национальной кухни. Это поможет нам не терять преемственности традиций и сохранить то немногое, что еще осталось от богатой русской и самобытной петербургской кухни.





ВЫШНЕГРАДСКИЙ Александр Иванович – чиновник особых поручений министерства финансов, банкир, предприниматель. Камергер (1905). Действительный статский советник (1915).



Сын своего знаменитого отца... Лыс, ленив и из своей лени создаст целые симфонии ленивого тона... Во время разговоров с кем-либо предпочитает дать высказаться своему собеседнику, сам же дипломатично увильивает от объяснений. Единственное положительное качество – это то, что А.И. не читает газет, журналов, книг... Даже не читает необходимых докладов и писем. Имеет большую страсть к спорту. От 8 ч. утра до 9 ч. играет в лаун-теннис... с 9 до 11 ч. играет в футбол (сам с собой), с 1 до 3 спит (любит поспать А.И.), с 3 до 6 обедает... с 6 до 6.15 занимается банковскими делами, с 6.15 до 6.30 выслушивает своих любимцев – Зарубу, который докладывает о золоте; А.И. даже по этому поводу переложил на музыку свою любимую “поэму” “Золото, золото, золото”, затем Гутмана... с 6.30 до 6.35 выслушивает “товарища” Е.Г. Шайкевича о карточных делах... и отправляется в “клуб ораторов”, где до 1 часу ночи упражняется в ораторском искусстве (не открывая рта), с 1 часа ночи до 6 ч. утра кутит у себя на Каменноостровском, с 6 до 9 ч. утра спит. Так проходит день знаменитого сына знаменитого отца.



СЫН ЗА ОТЦА

КОЛЛАЖ МАРИНА КАМИНСКАЯ / ВЛАДИМИР ХОЗИКОВ

О ВЫШНЕГРАДСКОМ-СТАРШЕМ МЫ РАССКАЗЫВАЛИ В АПРЕЛЬСКОМ НОМЕРЕ «БД»: ПРИБЫВ В ПЕТЕРБУРГ НЕИМУЩИМ СТУДЕНТОМ, ОН ОКОНЧИЛ ЖИЗНЬ В ПОЧЕТЕ И СЛАВЕ, С СОСТОЯНИЕМ, ОЦЕНИВАВШИМСЯ В СУММУ ОТ 10 ДО 25 МЛН РУБ. ЧТОБЫ БЫЛ ПОНЯТЕН МАСШТАБ, ДАДИМ ОДНО СРАВНЕНИЕ: ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ КРУПНЕЙШЕЙ НА ТОТ МОМЕНТ В РОССИИ И ОДНОЙ ИЗ ИЗВЕСТНЕЙШИХ В МИРЕ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ, «ТОВАРИЩЕСТВА БРАТЬЕВ НОБЕЛЬ», СО ВСЕМИ ЕЕ СКВАЖИНАМИ, ТРУБОПРОВОДАМИ, СОБСТВЕННЫМ ТАНКЕРНЫМ ФЛОТОМ, ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМИ СОСТАВАМИ, ЗАВОДАМИ И ТЫСЯЧАМИ СОТРУДНИКОВ, СОСТАВЛЯЛ 15 МЛН РУБ. НАШ СЕГОДНЯШНИЙ ГЕРОЙ – СЫН ИВАНА ВЫШНЕГРАДСКОГО АЛЕКСАНДР.

Канцелярский чин

Едва ли одному из крупнейших банкиров Российской империи Александру Ивановичу Вышнеградскому было приятно читать в популярном столичном издании «Банки и биржа» описание своего «типичного дня», хлестко состряпанное анонимным автором, спрятавшимся за псевдонимом «Спектэйтор» (Наблюдатель). В нескольких строках злоязыкий пасквильянт успел пройтись решительно по всему, чем отличался уважаемый финансист: и по его любви к музыке, и по умению быстро решать сложные вопросы, и по удивительной дипломатичности, и по разнообразию деловых интересов – в частности, по многолетней борьбе, которую он вел за контроль над Ленскими золотыми приисками. И, конечно, по его семейным корням.

Состоятельность позволила молодому человеку не задумываться о необходимости зарабатывать с юных лет и сосредоточиться на том, как добавить к отцовским деньгам знания, опыт и репутацию – важные нематериальные слагаемые делового человека. Вышнеградский-младший, можно сказать, пошел по проторенной дорожке: получил диплом юриста, начал с должности рядового чиновника министерства финансов и больше 15 лет трудился, как тогда говорили, «по кредитной части», шаг за шагом дойдя до не самого заметного, но очень важного поста вице-директора Особенной канцелярии по кредитной части. В условиях бедной капиталами России работа в сфере государственного кредита давала отличную

возможность завести связи с банкирами со всего мира, выступавшими в роли потенциальных или реальных кредиторов правительства.

Вершиной достижений Вышнеградского-младшего на ниве государственных интересов стало участие в подготовке крупного займа у Франции, полученного в апреле 1906 года, который позволил стабилизировать финансовую систему России после войны с Японией. Возглавлявший в то время правительство С.Ю. Витте позднее утверждал, что спокойствие при подготовке займа, хоть он и был «самый большой, который когда-либо заключался в иностранных государствах в истории жизни народов», внушало ему именно участие Вышнеградского, поскольку тот «всю финансовую кух-

ню займов и вообще кредитную часть знал в совершенстве».

Переговоры о грандиозном кредите Вышнеградский вел уже фактически в статусе привлеченного эксперта, а не государственного служащего. Вскоре он оформил отставку и погрузился в то, что, вероятно, давно задумал – создание собственной финансово-промышленной группы, в которой мог реализовать и отцовские капиталы, и собственный опыт.

Гимназисты-капиталисты

Стартовой площадкой стал Петербургский международный банк, в котором Вышнеградский занял посты члена правления и директора-распорядителя. Через банк он вошел в руководство ряда предприятий, им финансируемых: в частности, заседал в правлениях подконтрольных обществ Коломенского машиностроительного завода и Сормовских заводов, на базе которых создал один из крупнейших в стране промышленных концернов «Коломна-Сормово».

Еще учась в Первой петербургской гимназии, Вышнеградский-младший подружился со своим одноклассником



Алексеем Путиловым (о нем «БД» писал в октябре 2017 года). В юные годы их пути на время разошлись: Алексей свои первые шаги во взрослой жизни сделал в министерстве внутренних дел, однако позднее перешел в финансовое ведомство, и с тех пор они практически не расставались, работая рука об руку. Даже головные конторы их банков были выстроены по соседству: Международный коммерческий Вышнеградского занял дом № 58 по Невскому проспекту, Русско-Азиатский Путилова – дом № 62.

Вместе они боролись за контроль над Ленским золотоносным районом, которого в итоге добились, но основные интересы обоих все-таки были сосредоточены в области крупной индустрии. Стараниями советских историков гимназические приятели выросли в зловещий тандем, руливший судьбой основных отраслей экономики, из книги в книгу кочевал штамп о том, как министерство торговли и промышленности «по указке Путиловых, Вышнеградских выступило против принятия программы расширения казенных заводов, и это мероприятие было сорвано» – разумеется, ради по-

В МАЕ 1915 ГОДА ВЫШНЕГРАДСКИЙ ПО ПРИГЛАШЕНИЮ ПРЕДСЕДТЕЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ РОДЗЯНКО ВМЕСТЕ С ПУТИЛОВЫМ ПОСЕТИЛ СТАВКУ ВЕРХОВНОГО ГЛАВНОКОМАНДУЮЩЕГО, ГДЕ ОНИ ВМЕСТЕ С УСПЕХОМ ПРЕДСТАВИЛИ ИМПЕРАТОРУ ПРОЕКТ ОСОБОГО СОВЕЩАНИЯ ПО СНАБЖЕНИЮ АРМИИ – ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВОЕННЫХ ЗАКАЗОВ МЕЖДУ ЧАСТНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И КООРДИНАЦИИ ИХ ВЫПОЛНЕНИЯ, В КОТОРУЮ ДОЛЖНЫ БЫЛИ ВОЙТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, ПОЛИТИКИ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ ВЛАСТИ. ФАКТИЧЕСКИ РЕЧЬ ШЛА О СОЗДАНИИ ПАРАЛЛЕЛЬНОЙ ПРАВИТЕЛЬСТВУ СТРУКТУРЫ.

ворота бюджетных потоков в сторону предпринимателей.

Первая мировая война, обеспечившая резкий скачок государственного спроса на изделия частных заводов, прежде всего металлургических и машиностроительных, дала возможность не только для увеличения прибылей, но и для повышения личного влияния крупнейших предпринимателей на государственные дела.

Крах олигарха

После отречения Николая II Вышнеградскому пришлось окончательно разделить время между коммерцией и политикой, чему немало поспособствовал Путилов. Вместе они выступили инициаторами создания Общества экономического возрождения России, членами которого стали руководители ведущих банков и страховых компаний столицы. Едва ли не первостепенной задачей этой орга-

низации было финансирование военного переворота, однако дальше разговоров дело не пошло. Вышнеградский вышел из столь сомнительного предприятия одним из первых – по всей видимости, эти игры показались ему куда рискованней, чем привычные финансовые – ну а вскоре шансом повернуть историю по своему усмотрению воспользовались уже совсем другие силы.

После захвата большевиками власти вчерашний магнат быстро очутился в камере Трубецкого бастиона Петропавловской крепости вместе с десятками других «бывших». Покуда у комиссаров было множество более серьезных проблем, чем судьбы запертых в каменном мешке узников, каждый из них убивал время как мог: Вышнеградский писал свою 4-ю симфонию до минор для большого оркестра, сидевший по соседству руководитель обороны Зимнего дворца Пальчинский плел корзины.

Пожалуй, тех, кто сидел в Петропавловке на стыке 1917–1918 годов, можно назвать самыми удачливыми узниками «русской Бастилии». В заключении они пробыли недолго и в большинстве своем получили возможность выбраться на свободу. Решающую роль в их судьбе сыграл тюремный врач Иван Иванович Манухин, который смог добиться для своих подопечных разрешения выйти под залог. За Вышнеградского была назначена рекордная сумма – 100 000 руб., однако семья внесла их без возражений. Манухин лично переводил каждого из освобожденных по льду через Неву, чтобы лишний раз не идти по охранявшимся большевиками мостам, и на прощание говорил: «Постарайтесь немедленно уехать из Петрограда».

Вышнеградский совету последовал и вскоре оказался в безопасном и тихом Стокгольме. Отсюда он надеялся восстановить довоенные связи своего банка с немецкими партнерами, что, впрочем, успехом не увенчалось: рейх тоже доживал последние месяцы. Из Швеции банкир быстро переехал в Париж, который постепенно превращался в главный центр российской финансовой эмиграции. Возможностей и здесь, впрочем, оказалось немного: основные активы даже самых дальновидных предпринимателей все-таки остались в руках у большевиков. Вышнеградский постепенно отходил от дел и тихо умер в 1925 году. Его наследник продолжил дело отца только по творческой линии. Названный в честь деда Иваном сын банкира стал композитором.



В ГЛАВНЫХ РОЛЯХ

КАК БИЗНЕС ВХОДИТ В ОБРАЗЫ ВЕЛИКИХ

САМЫЕ ПОСЕЩАЕМЫЕ ТУРИСТАМИ МЕСТА ПЕТЕРБУРГА СЕГОДНЯ ТРУДНО ПРЕДСТАВИТЬ БЕЗ ИСТОРИЧЕСКИХ ПЕРСОНАЖЕЙ, С КОТОРЫМИ МОЖНО СФОТОГРАФИРОВАТЬСЯ ЗА ПАРУ СОТЕН ЦЕЛКОВЫХ. НЕ РЕДКО НА ДВОРЦОВОЙ ПЛОЩАДИ РАБОТАЮТ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ПЕТРОВ I И ЕКАТЕРИН II. ИНОГДА ТУРИСТЫ ПОПАДАЮТ В ОКРУЖЕНИЕ НЕ ТОЛЬКО КОРОЛЕВСКИХ ОСОБ, НО И ИХ ВЕРНЫХ «КОНЕЙ». УДИВИТЕЛЬНО, КАК ЭТОТ «ВИДНЫЙ» БИЗНЕС УМУДРЕТСЯ ОСТАВАТЬСЯ В ТЕНИ...

📷 _СВЕТЛАНА ХОЛЯВЧУК, АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНКО / ✍️ _ВЛАДИМИР СЕРГАЧЕВ

О нравах, царящих в этой сфере, можно узнать из множества публикаций в соцсетях. В основном – негативного характера. Схема выглядит так: цари и императрицы сами предлагают туристу сфотографироваться с ними, называя небольшую сумму (100–250 руб.). Однако по факту требуют гораздо больше.

«Сейчас за пару фотографий у туристов требуют 500 руб. А если фотографий сделано больше, сумма быстро растет», – говорит Леонид Петров, много лет работавший в образе Петра Первого в разных местах города на Неве. – В результате вместо двух-трех сотен турист порой вынужден расстаться с тысячей и более».

И это, по его мнению, вовсе не красит ни город, ни работу «ряженных», а портит впечатление гостей от Петербурга.

Чужие здесь не ходят

Общий оборот этой тонкой «отрасли» сложно оценить даже на экспертном уровне: бухгалтерия услуг «ряженных» носит практически никем не контролируемый характер. А вот территориально все лакомые для этого бизнеса места давно поделены.

Сколько в Петербурге точек, где трудятся цари, императрицы и их фавориты? Не больше двух-трех десятков. Как правило, это знаковые для туристов места: Дворцовая площадь, Медный всадник, Екатерининский сад, Собор Воскресения Христова (Спас-на-Крови), Петергоф... Причем выбор исторических персонажей не ограничивается Петром I и Екатериной II: в ход идут имена Потемкина и Орлова, Павла I и Николая II – лишь бы клиент хоть что-то о них слышал. Около символа революции – крейсера «Аврора» – можно встретить «мятежных морячков» из октября 1917-го. Число точек растет вместе с желанием организаторов бизнеса получить прибыль: если раньше на Дворцовой работала только одна пара, сейчас их может быть до четырех. «Ряженные» теперь появляются у Елисеевского магазина, рядом с Русским музеем и везде, где массово бывают туристы.

В общедоступных точках (на Дворцовой площади, у Спаса-на-Крови и т.п.) работники этой сферы чаще всего не связаны с работодателем письменными обязательствами: их деятельность фактически полуполегална и никак не регламентируется. Несколько бывших и нынешних «ряженных», с которыми удалось пообщаться, «по секрету» сообщили: за все время своей работы документов, тем или иным образом легализующих их деятельность, они не видели. Найти организаторов бизнеса корреспонденту «БД», увы, не удалось. А вот на территориях, которыми управляют музеи (например, в Петергофе), «ряженные» могут быть оформлены официально, по трудовой книжке. Как аниматоры, они

действуют в рамках трудового (или гражданско-правового) договора.

Объем оборота всей «отрасли», если исходить из того, что в «рыбный» день пара «ряженных» способна принести хозяину минимум 10 тысяч руб., в целом по Петербургу эксперты оценивают примерно в

30

МЛН РУБ.

за сезон, который длится в городе с мая по сентябрь.

Однако реальные доходы этого бизнеса могут быть как выше, так и ниже: они сильно зависят от турпотока и, конечно, погоды.

Доходы «ряженных» как качели: когда густо, а когда пусто. Поскольку их определяет множество факторов, даже средний уровень определить очень трудно: все зависит от точки, везения, публики и даже твоих личных качеств. По моей собственной практике могу сказать: получал от 160 руб. до 22 тысяч в день».

Николай, аниматор

При этом, хотя правила их работы зачастую никак не определены, места четко расписаны: в том или ином работают исключительно «свои». Пару лет назад прямо на Дворцовой случилась потасовка с участием нескольких «монарших» особ: таким образом они делили территорию.

Разумеется, подобное случается крайне редко, поскольку мало кому в голову приходит идея «вдруг» появиться на «чужой» территории с целью заработка. «Ни к чему хорошему это не приведет», – комментирует один из «ряженных». – Если я в своем костюме появлюсь на Дворцовой и попробую фотографироваться за деньги с туристами, уверен, что очень быстро найдутся те, кто популярно объяснит, что делать этого не стоит».

Бывший «ряженный» Дмитрий Царев признается: иногда стычки за передел территорий влияния все же происходят. «Чаще всего это бывает тогда, когда вопрос не до конца урегулирован организа-

торами бизнеса», – поясняет он. – Именно они разграничивают территории, где работают люди в образе».

Миллионы на фото

«Ряженные» рассказывают, что от дневной выручки на точке по 25% получают персонажи (если они работают в паре), а остальное достается организаторам бизнеса. В их компетенции – улаживание организационных вопросов и снабжение исполнителей ролей монарших особ соответствующими костюмами. Процент может быть и несколько иным, так как в самых популярных точках «Петра и Екатерину» иногда «снабжают» фотографом, вступающим в роли кассира.

Один из «ряженных» рассказал, что у них есть своего рода план на день. И если исполняющие роли исторических персонажей его не выполняют, их банально увольняют. Но сам факт, что при определенном фарте и наличии актерских способностей «ряженный» может и сам хорошо кормиться, и приносить изрядный доход, никто не отрицает – иначе вряд ли с каждым годом в Петербурге их становилось бы все больше.

Сами мы не местные

Кого берут в «ряженные»? По словам Дмитрия Царева, сначала к работе в этой сфере привлекали даже профессиональных актеров, однако затем в нее по большей части стали попадать случайные люди.

«Обычно в «ряженные» приходят по знакомству», – рассказывает Дмитрий Царев. – Но много «не местных». При этом возраст, образование или специальность претендента никакого значения не имеют: скорее важны некоторые внешние данные, умение общаться и... выносливость».

И если по поводу внешнего сходства с Петром Первым или коммуникабельности вопросов к претендентам не возникает, выносливость из этого ряда часто выпадает. «А вы попробуйте целый день на жаре в мундире поработать на Дворцовой! – предлагает Леонид Петров. – Выносливость, наряду с психологической устойчивостью, – одни из самых важных для этой работы качеств, без них не отработать и пары дней».



ПОЛ-ЛИТРА «МАЛЕНЬКОЙ ВОДЫ»

Еще пару десятков лет назад казалось, что мы знаем о водке всё, включая родословную. «История водки» Вильяма Похлебкина виделась незыблемой истиной, а Менделеев считался «крестным отцом» русского народного напитка. Сегодня же, когда шелуха исторических ошибок и благоглупостей начинает спадать, мы вновь обнаруживаем себя на зыбкой почве допущений и предположений.

PHOTO: PUBLIC DOMAIN / Иллюстрация: АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ

Хвост да грива

Вопреки расхожему мнению, водка вовсе не является старейшим «крепышом» в истории. Первые дистилляты, предназначенные для «внутреннего потребления», появились на свет в XIII–XIV веках на территории современной Испании. А в России крепкие спиртные напитки тем же способом стали производить позже – на рубеже XV–XVI столетий (или немногим раньше). Правда, по всей видимости, само слово «водка» существовало уже тогда – как уменьшительное от слова «вода». Но употреблялось оно не в алкогольном контексте.

Кстати, в «додистиллятные» времена существовало ровно два способа создания и повышения градуса в напитке. Первый – простейший: дрожжи «едят» растворенный в жидкости сахар, выделяя алкоголь и углекислый газ. На выходе получаются вино, сидр, брага или пиво – в зависимости от исходного материала. Второй способ – столь же простой, но требующий терпения – «вымораживание». В старину кадку с брагой выставляли на мороз, и по мере того, как жидкость подергивалась ледком, онный ледок извлекали (все помнят, что вода замерзает быстрее спирта?). Процесс завершали в момент достижения необходимой крепости.

Способ же, открытый маврами, пересмысленный европейскими алхимиками и перекочевавший в Средние века в Россию, требовал уже специального оборудования – перегонного куба (аламбика). Как

«Термин “ВОДКА” применительно к напитку, представляющему собой раствор ректифицированного спирта в воде, впервые появился в официальных документах в 1927 году, когда был подготовлен первый советский стандарт на “вино очищенное (водку)” – ОСТ 4085 (ВКС), утвержденный в 1931 году. Причем именно так, в переходном варианте: вино очищенное, в скобках – водка».

(Борис Родионов, «История русской водки от полугара до наших дней»)

хорошо известно каждому, кто, пусть даже в теории, интересовался самогонованием, спирты, «обитающие» в изрядно нагретой перебродившей жидкости, испаряются быстрее, чем вода. На этом процесс и построен. Пар, проделав путь по наклонной трубе (змеевику), конденсируется на ее стенках, стекает в специальную емкость – и вот вам спирт-сырец. Точнее, смесь спирта, воды и целого ряда других химических веществ (то есть примесей). «Голову» и «хвост» – начальную и конечную фракции спирта, содержащие наибольшее количество вредных веществ, – полагалось отсекают. Первую часть («первач», полный альдегидов и эфиров), обладающую наиболее неприятным запахом, используют только в технических целях. Последнюю (с большой концентрацией сивушных масел) добавляют в новую порцию браги и применяют при следующей перегонке.

Анкор, еще анкор!

Никто не мешает перегнать этот спирт еще раз (можно повторить и еще, но сие экономически нецелесообразно). Однако встает вопрос: как именно перегонять спирт-сырец дальше? В перегонном кубе или куда

более сложной – и изобретенной намного позже – ректификационной колонне (основанной на процессе тепло- и массообмена), позволяющей получить 96-процентный спирт, максимально свободный от примесей? В первом случае ароматы исходного сырья сохраняются (впрочем, третья перегонка сводит их к минимуму), и такой спирт, крепостью 60–80%, служит основой для виски, коньяка, арманьяка и других благородных напитков. Во втором все «посторонние» ароматы и вкусы уходят подчистую. И тут уже без профессиональной подготовки и не поймешь, из чего был сделан спирт-сырец: из картофеля, зерна или, не дай бог, табуретки (в смысле опилок). Такой спирт, собственно говоря, и идет на производство водки.

Согласно ГОСТу 5962-2013, в зависимости от степени очистки этиловый спирт-ректификат из пищевого сырья подразделяется на шесть категорий:

1. Первый сорт (для производства алкогольных напитков не используется);
2. Высшей очистки;
3. «Базис»;
4. «Экстра»;
5. «Люкс»;



6. «Альфа» (самый качественный).

Последние три содержат минимальное количество уксусного альдегида (до 2 мг/л). «Люкс» имеет самую низкую концентрацию сложных эфиров (метил- и этилацетата) и массовую концентрацию свободных кислот. Ну а «Альфа» – сведенное практически к нулю (0,003%) содержание метилового спирта.

Спирт «Люкс» вырабатывают из разных видов зерна и их смеси в различных соотношениях, «Альф» – только из пшеницы и (или) ржи. В основе спирта «Экстра» чаще всего лежат смеси зерна и картофеля (количество картофельного крахмала не должно превышать 60%). Ну а на «Базис» идет любое сырье сельскохозяйственного происхождения (за исключением фруктового). Понятно, что сегодня соблюдение ГОСТов – вопрос совести водочников и контролирующих их организаций.

В процессе ректификации спирты, согласно требованиям ГОСТа, в обязательном порядке должны проходить проверку на отсутствие примесей. Для этого берутся равные объемы спирта и химически чистой серной кислоты, смешиваются и нагреваются до кипения. Если смесь остается прозрачной, спирт имеет требуемую чистоту.



РЕПУТАЦИЯ ИЗДЕЛИЯ ЗАВИСИТ НЕ ВСЕГДА ОТ ОДНОГО КАЧЕСТВА ВИНА, ЗДЕСЬ, ПО-ВИДИМОМУ, ИГРАЕТ ВЕСЬМА ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ РОЛЬ УМЕНИЕ ФИРМЫ РАСПРОСТРАНЯТЬ ТОВАР И ПРИДАТЬ ЕМУ НАДЛЕЖАЩУЮ ВНЕШНОСТЬ; ЧАСТО, ПО-ВИДИМОМУ, НА УСТАНОВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИИ ВЛИЯЕТ БЛАГОЗВУЧНОЕ НАЗВАНИЕ, ФОРМА СОСУДОВ, КРАСИВЫЕ ЭТИКЕТЫ ИЛИ ДАЖЕ ПРОСТО ПОВЫШЕННАЯ ЦЕНА ДАННОГО СОРТА. ТАК, НАПР., №№ 32 И 40 ВИНА СМЕРНОВА ИЛИ №№ 10 И 20 И «ИМПЕРАТОРСКОЕ» ДОЛГОВА ПРИГОТОВЛЯЮТСЯ СОВЕРШЕННО ОДИНАКОВО И РАЗЛИЧАЮТСЯ ТОЛЬКО РАЗДЕЛКОЙ РОЗЛИВА, Т.Е. ПО ВНЕШНЕМУ ВИДУ, А МЕЖДУ ТЕМ НЕКОТОРЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ, ОЧЕВИДНО, НАХОДЯТ, ЧТО «ИМПЕРАТОРСКОЕ» НЕИЗМЕРИМО ВЫШЕ ВИНА ДВУХ ПРИВЕДЕННЫХ №№.

(Том XIII «Трудов технического комитета...» –
Главного управления неокладных сборов и казенной продажи питей)

Губит людей не пиво...

Самая простая водка – это смесь в нужных пропорциях спирта и подготовленной воды. Всё. Ничего лишнего. Никакого «макияжа». Только обработка смеси активным березовым углем и последующая фильтрация.

До войны единственной разрешенной добавкой являлась пищевая сода – для нормализации щелочности. Однако в послевоенное время «нарезали» много чего еще. При изготовлении тех или иных водок стали использовать сахарный сироп (для мягкости), уксусную кислоту, молочную кислоту, глицерин, мед, поваренную соль, марганцовку и даже сухое коровье молоко (понятно, что два последних ингредиента применялись лишь для очистки водно-спиртовой смеси).

Если спирт (при изготовлении по ГОСТам) величина более-менее постоянная, то с водой все куда интереснее. Как и при производстве виски, от нее зависит многое. Мягкая она или жесткая, какие соли содержит – каждый нюанс может сказаться на итоговом продукте. Конечно, можно довести ее до стадии дистиллированной, но тогда это, по сути, будет совсем не живая вода. В СССР, кстати, дистиллированную воду для производства водки не использовали.

Счастье, когда в распоряжении производителя имеется неисчерпаемый источник вкусной родниковой воды. Но в большинстве случаев водочные производства «стоят» на банальном общественном водопроводе. Такую воду обесцвечивают, фильтруют, умягчают и дезодорируют. И от «первоисточника» она зачастую отличается очень сильно.

Кстати, о фильтрации. Тоже очень интересное поле для деятельности. В советские времена ученые успешно применяли в качестве фильтра мраморную крошку. А в воду перед фильтрацией добавляли в нужных пропорциях пищевую соду и поваренную соль. Водка на такой воде получалась очень мягкой.

Однако в целом, вне зависимости от бренда, качественная классическая водка (всякие «Особые» в расчет не берем) что в России, что за рубежом имеет один и тот же «силуэт»: схожий, довольно нейтральный спиртовой вкус и аромат. За то и любима

барменами всех мастей. Можно творить без оглядки на то, что основной ингредиент в какой-то момент выкинет малопривлекательный фортель в виде фирменного привкуса.

38 «попугаев»

Как измеряли крепость водки в XVIII–XIX веках, то есть до появления спиртометров в России? Брели мерную емкость, наливали до нужного деления, нагревали до кипения и поджигали. Затем, когда спирт выгорал, измеряли оставшийся объем. Если оставалась ровно половина, такую водку называли «полугаром». Крепость ее составляла 38% (позднее царские чиновники для удобства округлили «водочный стандарт» до 40%).

Впрочем, слово «полугар» имело и еще одно значение. Так до революции называли хлебное вино, изготовленное методом дистилляции зерновых спиртов (прежде всего ржаных). По сути, такое хлебное вино являлось близким родственником шотландского и ирландского виски. Существующий сегодня метод смешивания спирта-ректификата и воды стал применяться в России лишь в 1860-х годах, и подобная смесь полностью вытеснила полугар только в самом конце XIX столетия, после введения государственной монополии на производство спирта и изделий из него. Вполне логично, что на первых порах такой напиток получил название «казенное вино».

Сегодня шире всего в петербургских супермаркетах представлены бренды, использующие спирт класса «Люкс». «Альфа» – довольно большая редкость в среднем ценовом сегменте. А вот разница в цене брендов, по сути, определяется лишь степенью самоуверенности производителей. Себестоимость поллитровки практически всегда не превышает сотни руб. – даже с поправкой на супер-золотые фильтры и прочие прикрасы. Объемы производства таковы, что влияние дорогостоящих нюансов на общую цену напитка несущественно.

Переплачивать за бренд, выбирая бутылку водки, – глупость величайшая. Эксперты рекомендуют руководствоваться одним-единственным критерием – собственным опытом. То есть самочувствием наутро после употребления фиксированного количества той или иной водки под стандартную закуску.

КСТАТИ, О ЗАКУСКЕ

Водка – безусловная королева среди напитков, призванных сопровождать холодные закуски или горячие супы. Соленая сельдь или черная икра, настоявшийся салат «Оливье» или «Мимоза», строганина из белой рыбы и рыбное заливное, русский холодец и эстонский зюльт, свиное сало и сашими из лосося, украинский или московский борщ, классическая или финская уха, даже канонический буйабес – всё будет в кассу! А вот с основными блюдами марьяж уже не тот. Здесь нужно думать о вине в качестве аккомпанемента. Но это уже совсем другая история.



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

ПОМОЖЕМ НАШИМ СТАРИКАМ!

БЛАГОДАРИМ ЧИТАТЕЛЕЙ «БИЗНЕС ДНЕВНИКА» ЗА ОКАЗАННУЮ ПОМОЩЬ, БЛАГОДАРЯ КОТОРОЙ: **Лидии Львовне Федоровой** и **Валентине Викторовне Бровиной** переданы комплекты современных слуховых аппаратов и индивидуальные ушные вкладыши к ним. **Наталии Алексеевне Загуменовой** передан запас дорогостоящих лекарств для лечения тяжелой железодефицитной анемии и варикозной болезни вен. Проведен необходимый косметический ремонт в квартире блокадницы **Нины Ивановны Шалак**.

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

ПЕТУХОВ Николай Анатольевич, 63 года.

НУЖНА ПОМОЩЬ:
портативный кислородный концентратор.

Стоимость: **279 000 руб.**



По профессии Николай Анатольевич – монтажник антенн и вышек связи. Где он только не успел поработать за 40 лет трудовой жизни: трудился на совесть. Доработался до двух инфарктов и тяжелого фиброза легких. Сам говорит, что надорвался. С работы мужчина ушел только в 2015 году, когда дышать стало совсем трудно. Сейчас Николай Анатольевич постоянно дышит через стационарный кислородный концентратор. Этот прибор ему выдало государство – бесплатно и своевременно. Но, к сожалению, устройство очень громоздкое и тяжелое, с ним невозможно выйти на улицу, посидеть на лавочке, посетить врача. Пенсионеру необходима кислородная терапия 16 часов в сутки, а значит, без компактного портативного концентратора он прикован к дому. Суммы, необходимой для самостоятельной покупки устройства, у нашего героя нет. Почти вся пенсия в 17 тысяч руб. уходит на лекарства, которые не удается получить бесплатно. Николай Анатольевич очень надеется на добрых людей, что, узнав о его нужде, откликнутся и придут на помощь.

БОЙКО Елена Романовна, 78 лет.

НУЖНА ПОМОЩЬ:
лекарственный препарат для курсового лечения тяжелого остеопороза.

Стоимость: **249 500 руб.**



Елена Романовна родилась на Васильевском острове перед войной. Мать с новорожденной девочкой успела уехать в Костромскую область, в деревню к бабушке, где вскоре умерла. Отец Елены Романовны погиб на фронте во время форсирования Днепра. Девочку воспитали сестры, сумевшие вернуться в Ленинград после войны. Сразу после школы Елена Романовна пошла на завод монтажной, потом закончила электромеханический техникум и попала по распределению в Кораблестроительный институт, где почти до 70 лет работала в факультетской лаборатории. Уже долгие годы женщина борется с тяжелым остеопорозом, но, к сожалению, болезнь стремительно прогрессирует: начались переломы, есть угроза полной неподвижности. Помочь может курсовое лечение современным препаратом, однако накопить нужную сумму с пенсии в 14 тысяч руб. невозможно. Надеяться на помощь государства также не приходится: квоты на препарат выделяют в минимальных количествах. Елена Романовна очень надеется на помощь неравнодушных людей.

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

• АО «АЛАДУШКИН Групп» • ООО «Спасибо!» • Благотворительный фонд «БлагоДаря» • БФ «Нужна помощь» • Добро Mail.Ru • МБФ «Константиновский» • ООО «КОНСАЛТНБ» • АО «Барс» • ООО «ГЕРМЕС» • ООО «ЗОЛОТОЙ ОРЕШЕК» • ООО «РУСОЙЛ»

ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: • Гафурова Наиля Римовича • Выгонную Екатерину Олеговну • Борисову Лидию Юрьевну • Хашуева Увайса Абдулхамидовича • Кутыркина Владимира Алексеевича • Жукова Антона Леонидовича

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

БИЗНЕС ДНЕВНИК
пeterburgskoe деловое обозрение

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

www.businessdnevnik.ru

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

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

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

Генеральный директор
и главный редактор: Яковлева Л.В.
Отпечатано в ООО «Типографский комплекс «Девиз»:

195027, СПб, ул. Якорная, д. 10, лит. А, пом. 44. Заказ № ТД-2933
Перепечатка, использование материалов частично или полностью без разрешения редакции запрещены. Точка зрения обозревателей не обязательно совпадает с мнением редакции. Все рекламируемые товары и услуги имеют необходимые лицензии и сертификаты. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях и материалах.
Дата выхода в свет: 31.05.2019

МЕСТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

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

● НАС ЧИТАЕТ ВЛАСТЬ ● НАС ЧИТАЕТ БИЗНЕС ● НАС ЧИТАЕТ ГОРОД



ПЕТРОЦЕНТР

Информационно-издательский центр
Правительства Санкт-Петербурга



При поддержке Правительства
Санкт-Петербурга



ПОЮЩИЕ МОСТЫ

#филармония под открытым небом



УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

***В Санкт-Петербурге стартовал четвертый сезон звукового шоу
«Поющие мосты».***

***Каждую ночь, с 27 мая по 8 сентября, в 01:10, Дворцовый мост
разводится под музыку русских композиторов-классиков.***

***Если вы заинтересованы в повышении узнаваемости и лояльности
к вашему бренду в России и за рубежом,
хотите поддержать красивый, истинно петербургский,
масштабный и резонансный проект,
приглашаем вашу компанию стать нашим партнером!***

ЦДС ЧЕРНАЯ РЕЧКА
квартал бизнес-класса

РЯДОМ
ПЕТРОГРАДКА
И ЦЕНТР

квартиры

от **105** ^{*} ТЫС.
Р/М²

*СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ 74,97 М². ЗАСТРОЙЩИК ООО «ГОРОДСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА». СТРОИТЕЛЬНЫЙ АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ ПЕР., ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ. ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛ. (812)320-12-00 ИЛИ НА САЙТЕ CDS.SPB.RU. РЕКЛАМА.

329 47 47
cds.spb.ru