



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Chamber of Commerce and Industry
of Yaroslavl Region

ДЕЛОВЫЕ ВЕСТИ

ЯРОСЛАВИИ

12+

СЕНТЯБРЬ-
ОКТАБРЬ
№5



темы номера

**100-летие российского
двигателестроения**

Сыроделие как тренд

Будни колоколотейного завода

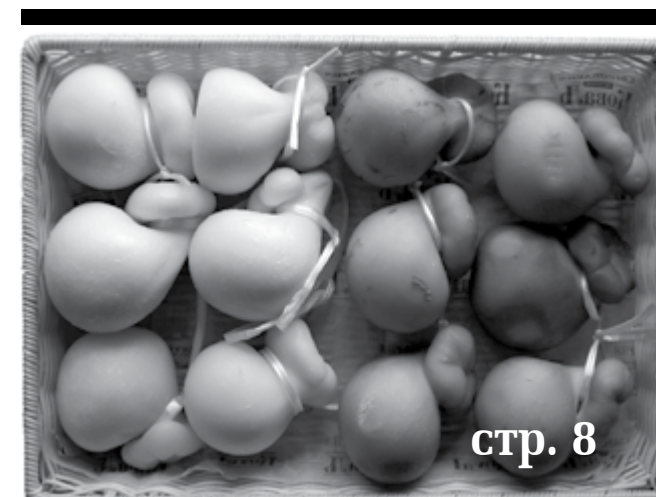
Портовый бизнес

История региональной энергетики

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

Сырный тренд

Как из хобби сделать бизнес, и сможем ли мы стать сыродельческим регионом.



стр. 8

История в деталях

Главный «энергетик» Ярославской области Виктор Рогоцкий рассказывает о реформе энергетики, жизни в эпоху бартера и вариантах решения «нерешимых» проблем.



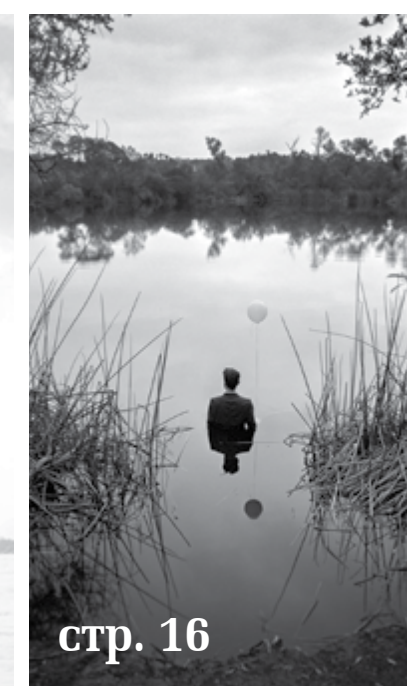
стр. 36



стр. 25



стр. 30



стр. 16

Ярославская осень в Москве

Итоги главной агропромышленной выставки России «Золотая осень».

Портовая кухня

Чем живет Ярославский речной порт, и каково его место в транспортной стратегии страны.

Дно достигнуто

Как поведет себя рубль после 2017 года? Мнение финансового аналитика Николая Кащеева.

СОБЫТИЯ

Регион в цифрах	3
Облако тэгов	4
День промышленности: итоги	7

СТРАТЕГИЯ

Дно достигнуто. Будет ли лучше?	16
Леруа Мерлен – лови момент	20

СЛОВО ЧЛЕНАМ
ПАЛАТЫ

ООО «ЭлектроРемонтСервис»	24
Кардиологический центр «Паритет»	29
АО «Кредпромбанк»	35

ИСТОРИЧЕСКИЕ
ХРОНИКИ

Век «Сатурна	45
--------------	----

ТЕНДЕНЦИИ

8 Сырный тренд
15 Свидетельства на товарный знак

ПРАКТИКА

21 Бизнес-новости
25 Ярославская осень в Москве
27 В Финляндию с миссией

ИТОГИ

28 Сувенирный потенциал

ИНИЦИАТИВЫ

30 Портовая кухня
36 История в деталях: Виктор Рогоцкий
40 Бизнес с отливом
52 Коммерческие предложения

Главный редактор
Лавров В.А.

Выпускающий редактор
Корникова А.Э.

Ответственный редактор
Пашенко Е.А.

Дизайн и верстка
Абрамова С.В.
Обложка
Подгорнова Я.В.

Рассылка
Боброва Т.Н.
тел: (4852) 21-62-61

Над номером работали:
Вишневская А.О.

За достоверность рекламной
информации редакция
ответственности не несет.
Мнение авторов статей может не
совпадать с мнением редакции.
При использовании материалов
ссылка на журнал обязательна.

Отпечатано в ООО «Полиграфия»:
Ярославль, ул. Республиканская, 61

Тираж 1000 экз.

Дата выхода в свет: 18.10.2016
Распространяется бесплатно
Издание зарегистрировано
Верхне-Волжским
межрегиональным
территориальным управлением
МПТР России 29.01.2003

Регистрационный номер ПИ
№5-0617

РЕГИОН В ЦИФРАХ

10 предприятий (менее половины), полностью или частично принадлежащих Ярославской области, приносят стабильный доход. В их числе 6 акционерных обществ: «Ярославский индустриальный парк», «Региональный оператор ипотечного жилищного кредитования Ярославской области», «Ярославлягропромтехснаб», тепличный комплекс «Туношна», санаторий «Малые Соли», Ярославский хлебозавод № 4. Также прибыльны 4 государственных унитарных предприятия: «Ярославское автотранспортное предприятие», «Ярдормост», «Областная фармация» и «Аптека № 15».

5 ГУПов и **4** акционерных общества сегодня находятся в процессе ликвидации или банкротства.

500 млн таблеток в год – на такую мощность планирует выйти ярославский завод Teva уже в 2017 году. В октябре 2016 года компания завершила перенос технологий с других своих заводов на ярославскую площадку и начала коммерческое производство лекарственных препаратов по полному циклу.

Более **1.4** тыс. предписаний на демонтаж незаконных рекламных конструкций выдал за 9 месяцев 2016 года ярославский комитет по рекламе, наружной информации и оформлению города. Более половины конструкций (из них 114 – отдельно стоящих и 633 – на фасадах зданий) уже демонтированы. Штраф за установку незаконных рекламоносителей составляет до 1 млн рублей.

37% от 500 млн рублей, выделенных на благоустройство к юбилею Ярославской области, смогли освоить муниципальные образования к началу октября. Причем медленнее всех справляются с поставленными задачами Ярославль и Рыбинск (15% и 18% соответственно). Изначально все объекты должны были быть готовы к 1 сентября. Затем контрольную дату перенесли на 17 октября. Последний срок, до которого могут быть использованы предоставленные субсидии, – 1 декабря.

8.6 млрд рублей инвестирует ОАО «РЖД» до конца года в развитие Северной железной дороги. В основном деньги направляются на инфраструктурные проекты. Также в этом году был частично обновлен тяговый подвижной состав. В следующем году на инвестиционные проекты СЖД ориентировочно запланировано

7.4 млрд рублей. В первую очередь на эти средства железнодорожники модернизируют пути в северных регионах и автоматизируют рабочие процессы, что позволит повысить безопасность движения и сократить эксплуатационные расходы.

5.922 млн рублей составил долг Ярославля на 1 сентября 2016 года. За 8 месяцев он вырос на 532 млн рублей и приблизился к сумме доходов городского бюджета – по плану на 2016 год они составляют 7,7 млрд рублей. В 2017 году руководство города рассчитывает сформировать бездефицитный бюджет.

№5 (139)
сентябрь-октябрь 2016

Адрес редакции и издателя:

150014 г. Ярославль,
ул. Свободы, 62
тел: (4852) 32-88-85
тел: (4852) 21-79-72

Учредитель: ЯрТПП



e-mail: prestpp@yartpp.ru
e-mail: vestnik@yartpp.ru
www.yartpp.ru

ОБЛАКО ТЕГОВ

#Взаимные интересы

С деловой миссией ЯрТПП посетили представители предприятий машиностроительного кластера Республики Татарстан. Главная цель визита – установление сотрудничества между предприятиями регионов.

Предприятия Камского инновационного территориально-производственного кластера «Иннокам» представили свои возможности, которые касались автоматизации производства и поставки робототехнологических комплексов, изготовления полиамидных труб и спиральных трубопроводов, пластиковых деталей интерьера и экстерьера и т.д.

Генеральный директор АО «Русская механика» **Леонид Можейко** отметил своевременность и полезность встречи: «Одно из наших стратегических направлений – системная работа по импортозамещению. Компания слишком зависит от поставок импортных комплектующих, преимущественно из Китая. То, что раньше было преимуществом, стало серьезной проблемой. Удельный вес китайских комплектующих в квадроциклах 63%, в снегоходах – 28%. 80% объемов, которые закупает в Китае, реально заменить российской продукцией. Актуальна сегодня и автоматизация процесса изготовления глушителей. Еще одно важное направление – алюминиевые сплавы, в новой модели снегоходов, которую выпускаем в серию в 2017 году, применяются алюминиевые детали. Механообработка, листовая гибка, клепка – это те процессы, которые нас сегодня интересуют»

#Площадка для дискуссий

Деловой сезон в Ярославской торгово-промышленной палате начался с заседания Совета ЯрТПП. И как начался! Со споров, жарких дискуссий, обсуждения стратегий и приема новых членов.

Вопрос разработки концепции инновационного развития региона вызвал у собравшихся наиболее острую дискуссию. Генеральный директор компании «Инкомпроект» **Евгений Мухин** вообще высказал сомнения в необходимости такой концепции. «Пока нет условий даже для развития малого и среднего бизнеса, до инноваций мы вообще не доросли», – пояснил он. «Наша задача думать на перспективу», – оппонировал ему президент академии МУБиНТ **Валерий Иванов**. – Мы хотим развиваться, но без общего видения задач, без концепции невозможно создать условия для серьезного развития».

В ходе доклада д.э.н., проф. РЭУ им. Г.В. Плеханова **Елена Никитская** отметила, что Ярославская область единственная в ЦФО не имеет инновационной стратегии. И несмотря на то, что по отдельным показателям инновационной активности мы опережаем даже лидирующие в ЦФО регионы, у Ярославской области нет сформированной инновационной системы, а это значит, нет возможности быстро шагнуть вперед. «Инновации позволяют опередить, не догоняя», – подчеркнула Елена Никитская, – и Ярославской области в нынешних условиях особенно важно воспользоваться этой возможностью».

Деловая программа завершилась на приятной ноте – принятии в ряды Ярославской ТПП новых предприятий. Мы рады активным и целеустремленным компаниям, которые планируют вести бизнес при поддержке ЯрТПП, среди таковых: Ярославский акционерный «Кредпромбанк», Кардиологический центр «Паритет», ИП Казнина Н.А., ООО «Ярославский Завод СВЕТотехники», ООО «ЭлектроРемонтСервис», ООО «Яркомполит», ООО «Альфа ТрансКом», ООО «Бизнес Система», «Репетиторский центр «Классный», ООО «Паллант инжиниринг».

Все новости ЯрТПП – на сайте news.yartpp.ru

#Guten Tag, Австрия!

29 сентября ярославские предприниматели встретились с представителями австрийского бизнеса в ходе деловой миссии, организованной Региональным интегрированным центром и ЯрТПП. Интересно, что Ярославль привлек внимание не только производственных, но и консалтинговых компаний.

Первый заместитель генерального директора АО «Ярославский индустриальный парк» **Борис Тамаров** рассказал гостям об инвестиционных преимуществах Ярославской области, в том числе кадровом капитале, логистически удачном расположении и комплексном подходе к инвестиционным проектам со стороны правительства.

В свою очередь, **Роман Манько**, представитель консалтинговой компании BBpartners, специализирующейся на сопровождении средних и крупных предприятий Австрии и Германии в их инвестициях, рассказал об ожиданиях инвесторов, приходящих в Россию. В частности, он подчеркнул, что европейские компании при выборе российских партнеров ориентируются на их деловую репутацию, прозрачность в сфере владения собственностью и наличие международных сертификатов качества. Он также отметил, что даже по наличию законодательства Ярославская область выделяется из числа многих регионов: в области существует большое количество нормативных актов с четкими требованиями и есть определенные налоговые льготы. «Для инвестиционной привлекательности региона это важный фактор, поскольку в России много регионов, где законодательство есть, а налоговых послаблений нет. Более того, совсем недавно, с учетом всех этих факторов, мы порекомендовали одному из своих клиентов обратиться внимание именно на Ярославскую область».

О своих предприятиях участникам встречи рассказали представители Хавле Индустриверке (оборудование для систем водоснабжения и водоотведения), Raiffaisen leasing (универсальная лизинговая компания), PEM (ZEMAN GROUP, большепролетные конструкции, стальные конструкции и облицовки) и других австрийских компаний.

Итогами общения обе стороны остались довольны.

Андрей Жук
Генеральный директор ООО PEM (ZEMAN GROUP)

– Не ожидал такого интереса к нашей продукции и очень благодарен организаторам за встречу в таком удобном формате: краткая презентация и в2в общение. Мы предлагаем высокотехнологичную продукцию – роботизированные линии по сборке стальных балок, которые позволяют значительно сократить производственные затраты и избежать ошибок при сборке. В России это оборудование есть пока только на 4 предприятиях, сейчас оно монтируется и скоро будет запущено. И очень приятно, что и в Ярославской области к передовым технологиям есть серьезный интерес.

Марина Позднякова
Руководитель РЕСО-Гарантия Ярославль

– С точки зрения перспектив для ярославского рынка на этой встрече было очень много интересных предложений. Особенно я выделяю Raiffaisen leasing с предложением по лизингу недвижимости. На сегодняшний день ни у одной лизинговой компании в Ярославле нет настолько выгодного продукта. Хотя среди ярославцев очень много владельцев недвижимости (торговой, коммерческой), которым просто не хватает оборотных средств на ее содержание. Так что лизинг недвижимости позволил бы им решить многие проблемы.

Еще одно очень перспективное направление для нашего региона – частные медицинские центры. Австрийская компания VAMED – одна из крупнейших в мире частных сетевых медицинских организаций. И я думаю, что их возможности, технологии, организация работы были бы интересны и востребованы на ярославском рынке. Да, рынок частных медицинских услуг в регионе развивается хорошими темпами, но он далек от насыщения, так что сегодня все инвестиции в медицину будут востребованы.

#Visit Russia – послевкусие

14-15 октября в Ярославле в шестой раз прошел международный туристический форум Visit Russia. Около тысячи участников из России, Белоруссии и Китая встретились в столице «Золотого кольца», чтобы обсудить перспективы туристической отрасли, а также наградить лучших из лучших по версии Национальной премии в области событийного туризма Russian Event Awards.

В 2016 году за призовые места в REA боролись 702 проекта из 68 регионов России. А в Ярославль для участия в финале прибыли создатели 169 проектов из 41 региона – победители региональных конкурсов в Ельце, Ульяновске, Севастополе и Владивостоке.

Ярославские туристические инициативы получили заслуженное признание не в одной номинации. За вклад в развитие событийного туризма была награждена Юлия Ветошкина, руководитель Агентства по туризму Ярославской области. Второе место среди лучших туристических событий в области гастрономического туризма занял фестиваль «Городской пикник «Пир на Волге» – проект, разработанный и впервые проведенный в августе 2016 года давним партнером ЯрТПП – компанией «Волга-тур». Также «Пир на Волге» отметил генеральный b2b-партнер национальной премии profi.travel – в номинации «За наиболее успешное взаимодействие с туристическим бизнесом».

Третье место в номинации Russian Event Awards

«Лучшая идея туристического события» заняла гастрономическая ярмарка «ХреНовый фестиваль России», а в номинации «Лучшее туристическое событие в области спорта» – III Всероссийский семейный фестиваль технических видов спорта «ТехноSport».

Кроме того, Ярославская область «взяла» сразу два гран-при: фестиваль «День русской лени» победил в номинации «Лучшая идея туристического события», а город Мышкин был признан лучшей природно-рекреационной зоной для проведения туристических мероприятий.

Руководитель Федерального агентства по туризму Олег Сафонов, также приехавший на форум в Ярославль, отметил туристический потенциал Ярославского региона.

Со своей стороны, председатель правительства Ярославской области Дмитрий Степаненко заявил, что туристическая отрасль должна стать одной из основных в экономике региона. «Сегодня правительство Ярославской области прописывает стратегию туризма в области, в которой будут учтены все нюансы, все наши точки притяжения, – сказал Дмитрий Степаненко. – А таких точек у нас достаточно много. Это более 4500 объектов культурного наследия, более 250 музеев, которые мы должны показывать и рассказывать о них. Соответственно, они должны попадать в пакетные предложения, которые продают туристические компании».

#Не проблемы, а возможности

Расширенное заседание Экономического совета Ярославской области при участии Российского союза промышленников и предпринимателей, состоявшееся 6 октября в главном офисе Северного банка ПАО «Сбербанк», было во многом посвящено вопросам поддержки бизнеса.

В своем докладе заместитель председателя правительства Ярославской области Максим Авдеев рассказал о новых принципах взаимодействия с бизнесом, которых будет придерживаться обновленное правительство региона. Одной из приоритетных задач он назвал наращивание экспортного потенциала Ярославской области. Для решения этой задачи политика поддержки бизнеса будет изменена: количество программ сократится, но увеличится размер финансирования по оставшимся программам и, предположительно, возрастет их эффективность.

Кроме того, региональным предпринимателям обещана информационная поддержка и помощь в выстраивании контактов на федеральном уровне.

Большое внимание правительство намерено уделять и привлечению новых инвесторов.

«Мы сейчас переформатируем работу инвестиционного блока: каждому инвестору будет обеспечено полное сопровождение, от начала проекта до его полной реализации и дальнейших шагов по расширению. Это должно привести к росту инвестиций в регион», – сказал Максим Авдеев.

Участники заседания также выслушали ряд аналитических докладов и познакомились с примерами успешной реализации инвестиционных проектов в бизнесах различной направленности.

ДЕНЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ–2016



Генеральный партнер



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ НАУЧНО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА
«ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. ИННОВАЦИИ. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Более **70**
предприятий-участников
из Ярославской области

Научно-практическая конференция «Формирование и развитие экспортного потенциала региона: практика и перспектива»

Спикеры и темы:

Борисов И.Н.,
директор по региональной
работе АО «Российский
экспортный центр»
«Роль Торгово-про-
мышленной палаты РФ
в развитии системы
поддержки экспорта в РФ»

Дмитриев В.А.,
вице-президент
Торгово-промышленной
палаты РФ.
«Меры государ-
ственной поддержки
внешнеэкономической
деятельности»

Мухин А.А.,
Департамент координации,
развития и регулирования
ВЭД Минэкономразвития РФ
«Практические аспекты
экспортной деятельности
предприятий Ярославской
области»

Круглый стол

«Эффективные модели взаимодей-
ствия образовательных организаций и
бизнес-структур в интересах развития
приоритетных отраслей экономики»

«Внедрение регионального стан-
дарта кадрового обеспечения промыш-
ленного роста в Ярославской области»

«Взаимодействие промышленных
предприятий и образовательных орга-
низаций в Ярославской области»

«Применение профессиональных
стандартов в сфере трудовых отношений»

Расширенное рабочее заседание по вопросам реализации промышленной политики в Российской Федерации и Ярославской области

12 государственных
наград для
сотрудников
НПО «Сатурн»

16 победителей конкурса
«Лучшие промышленные
предприятия
Ярославской области»

12 государственных и
региональных наград
для сотрудников
ОАО «Автомобиль»

Отраслевое совещание Минпромторга России,
направленное на содействие
продвижению отечественного двигателестроения
и реализации мероприятий в рамках программ
импортозамещения

Межрегиональная
биржа
субконтрактов



СЫРНЫЙ ТРЕНД

С 30 сентября по 2 октября на московской ярмарке «Золотая осень» проходили сырные дни. Среди прочего многообразия любители этого продукта могли попробовать – и с удовольствием пробовали – сыры из Ярославской области, от Марии Коваль и Ирины Вырупаевой. «ДВ» решили выяснить, как хобби превращается в бизнес и сможет ли Ярославская область стать по-настоящему сыроваренным регионом.

Текст: **Анастасия Вишневская**

Фото из личных архивов героев материала

В прошлом москвичка, а теперь жительница села Новоселье в Переславском районе Мария Коваль занимается бизнесом в сельском хозяйстве с 2004 года и с 2012 года делает ставку на сыры. Ярославский предприниматель Ирина Вырупаева пришла к сыроделию всего полтора года назад, не пожелав с введением антисанкций лишиться любимого камамбера, но ее мастер-классы уже востребованы в Москве. Чем роднятся и разнятся взгляды на бизнес двух сыроделов, работающих в нашем регионе?

Все по плану

Первые шаги к фермерству и ремесленничеству Мария Коваль сделала уже 12 лет назад, когда открыла пиар-агентство с уклоном в сельское хозяйство. Несколько лет практиковалась в тонкостях маркетинга, в том числе, молока и молочных продуктов. А в 2012 году, вдохновившись идеями основоположника масло- и сыроделия в России Николая Верещагина, Мария прошла обучение основам сыроварения в Италии и Голландии, «постояла у котла» во

Франции и Швейцарии и открыла первую в России специализированную сырную лавку Signore Formaggio, а затем и первую сыроварню за стеклом.

Сыроварня радовала жителей Мытищ, популярность сыров от Марии Коваль росла, и вскоре переработка 160 литров молока в день оказалась недостаточной. Стало понятно, что нужно расширяться, причем основательно, по-фермерски.

В 2014 году началось строительство сыроварни Signore Formaggio в Переславском районе Ярославской области, в

селе Новоселье. Мария объясняет выбор нашего региона для переезда из Москвы просто – по качеству молока, которое дают местные коровы, и по историческим сыродельческим традициям в России есть два конкурирующих региона: Алтайский край и Ярославская область. Оставалось выяснить, где власти готовы к приходу производителя штучного сельскохозяйственного товара, и здесь Переславлю повезло с местоположением. Поскольку правительство Ярославской области сразу выразило готовность сотрудничать и поддерживать сырный стартап, решение было принято в пользу ближнего к Москве региона.

Сегодня на сыроварне перерабатывается тонна молока ежедневно. В ассортименте более 20 наименований сыров по оригинальным и авторским рецептам. Сыры Signore Formaggio хорошо знают в Москве, но постепенно растет и доля продаж в регионе присутствия. Словом, все идет по бизнес-плану, который Мария продумала еще в 2012 году.

Из хобби – в бизнес

Ирина Вырупаева в «дозмбарговый период» администрировала консалтинговый интернет-ресурс. Однако когда с полок магазинов окончательно исчезли элитные сыры с белой, синей и зеленой плесенью, Ирина вспомнила, как удивлялась в свое время в Голландии тому, что на частной сыроварне румяная тетушка безо всякого образования берет молоко – и делает сыр. «Неужели моих университетских образований не хватит на то, чтобы сделать то же самое?», – подумала Ирина.

И сделала. Посидела в интернете на российских и иностранных форумах, заказала в интернет-магазине необходимые ингредиенты, поставила на огонь 10-литровую кастрюлю... И все получилось!

Однако после первой удаче с изготовлением камамбера, больше похожей на везение новичка за карточным столом, последовали сотни литров молока, так и не ставших сыром. Поэтому осенью 2015 года Ирина поехала на неделю учиться в Углич, во ВНИИ маслоделия и сыроделия. Ее набор стал второй в истории института группой «фермеров» или «кастрюлечников», как их ласково называют профессора, –



Ирина Вырупаева и Джон Кописки на московской ярмарке «Золотая осень»

аудитория, непривычная для всесоюзной кузницы производственных кадров, но благодарная и ежегодно увеличивающаяся.

После учебы пришло глубокое теоретическое понимание процессов, а через несколько месяцев практики «Сыры от Иры» стали известны не только в Ярославле, но и в Москве. Дальнейшее развитие и мастерства Ирины, и ее бренда иначе как стремительным не назовешь. В течение весны-лета 2016 года Ирина получила серебряную медаль за сыр Маасдам как победитель ежегодного конкурса качества ВНИИМС, стала преподавателем в Школе сыроделия Олеси Шевчук в Москве, перебазировалась с кухни в собственный цех и обучила себе в помощники сыровара.

Но считать свое обучение законченным Ирина не собирается. Обязательно хочет съездить в Италию, регулярно созванивается с угличскими технологами, беспрестанно экспериментирует и со всемирно известными технологиями, и с собственными наработками.

«Учеба в моем случае – это непрерывный процесс, – объясняет Ирина. – Либо ты останавливаешься на одном сорте сыра, пускаешь его в массовое производство и становишься производителем – тогда основной задачей будет снижение себестоимости. Либо ты хочешь развиваться именно как сыродел-аффинер – тот, кто выращивает сыры, – и тогда твоей учебе нет пределов».

Сырная поэзия

Аффинаж, то есть, выдержка, «выращивание» сыров – занятие непростое. Дело даже не в сроках, которые требуются для созревания твердым сыром. По признанию сыроделов, с гаудой или маасдамом, хотя они созревают несколько месяцев, проблем гораздо меньше, чем, например, с моцареллой, технологический цикл которой уместается в одни сутки. Или с камамбером, который не сделаешь летом, потому что он не выносит, когда в сыроварне температура выше 18 градусов.

«Не представляю, сколько я выкинула головок на этапе выдержки, когда училась, – вспоминает Ирина Вырупаева. – Вечером открываешь камеру выдержки – стоит головка с синей плесенью, все хорошо. Открываешь утром – а там вся плесень осела вниз. Сейчас я знаю, что произошло, а в первый раз, когда это случилось, у меня шок был. За одну ночь происходят какие-то процессы – не та температура, не та влажность, не те бактерии попали – и все, сыр испорчен».

Поэтому следить за сыром приходится непрерывно – как за грудным ребенком. С 6 утра (одну головку перевернуть, другую перепрессовать, третью вымыть, четвертой влажность поменять) и хорошо если не до 3 ночи (опять перепрессовать, перевернуть, переложить на другую полку...).

Из-за того что биохимия сыра настолько сложна, и возрождение Ярославской области как сыроваренного региона происходит очень медленно. До 1917 года в нашей губернии было порядка 300 сыроварен. А сегодня, хотя Ярославская порода коров по-прежнему дает идеальное для сыра молоко, да и сыроделие в последний год стремительно набирает популярность, частных сыроварен вряд ли наберется больше двух десятков.

Но те, кто не убоился аффинажных сложностей, не променяет сыротворчество ни на какие золотые горы массового производства.

«Что происходит с «производственным» сыром: после того как он из засолки вышел, его пакуют в пленку, и созревает он сразу в оптовой таре, в гофрокоробах, при температуре 0+4, - рассказывает Мария Коваль. - В нем процессы созревания изначально нарушены, поэтому и сыры у нас в стране пластмассовые, даже те, что из натуральных продуктов. Опыт Европы показывает, что ремесленное производство возможно только при переработке до 5 тонн. Тогда это сыр, за которым действительно ухаживают».

На сыроварне Марии четыре отдельные камеры выдержки - для молодых и «пожилых» сыров. Во всех помещениях строго выдерживаются нужная влажность и температура. И не прекращаются эксперименты: как с традиционными забытыми рецептами, так и с собственными авторскими.



Ирина Вырупаева: «Следить за сыром приходится непрерывно — как за грудным ребенком. Одну головку перевернуть, другую перепрессовать, третью вымыть, четвертой влажность поменять».

Инвестор как утопия

Реальный срок окупаемости сыроварни - от 5 лет. Для сельского хозяйства в целом это неплохой показатель. Но для стороннего инвестора, который захотел бы вложиться в начинающего (да и не начинающего) сыровара, эта цифра работает как стоп-сигнал. Равно как и для банков.

Марии Коваль пришлось вложить в развитие бизнеса порядка 15 млн рублей собственных средств и кредитов на себя как физическое лицо, поскольку финансировать строительство маленькой сыроварни банки отказывались. И только после того как она доказала свою состоятельность и самостоятельность, свою

лепту внесло государство - в декабре 2015 года Мария получила грант в 1 млн рублей от администрации Переславского района.

При том интересе, который сегодня начал вызывать у отечественного инвестора отечественный же сельхозтоваропроизводитель, цели и задачи этих двух участников рынка все еще далеки от совпадения. По признанию Ирины Вырупаевой, к ней за полтора года обратилось несколько десятков инвесторов. Однако 150 тыс. рублей на оборудование цеха ей пришлось, как и Марии, извлекать из семейного бюджета и потребительского кредитования.

«Раз в неделю стабильно звонок: «Не нужны ли вам деньги?», - рассказывает Ирина. - Потому что люди смотрят на мо-

сковские интернет-магазины и думают: «Ага, молоко 25 рублей литр, если оптом от производителя, на 1 кг сыра уходит 10 литров молока - значит, себестоимость 250 рублей, а продавать выдержанные сыры можно по 1,5-2 тыс. рублей». И с этим предложением приходят ко мне. А то, что между моментом, когда ты произвел сыр, и моментом, когда ты его реализовал, несколько месяцев проходит, не говоря уже о пармезане, который все так хотят делать, и у которого выдержка минимум год, никто не учитывает. Не говоря уже о микробиологических рисках при выдержке, амортизации оборудования, заработной плате, электричестве и других накладных расходах за все это время.

Адекватному инвестору я была бы рада. У меня есть мечта, например, заказать в Италии медный котел - он от 25 тыс. евро стоит. Но за месяц он не окупится, в этом бизнесе чудес не бывает».

В поисках сырья

Главное в сыропригодном молоке - не его жирность, а количество белка, «густота». К счастью, по этому показателю ярославские коровы имеют очень немного конкурентов. Но важно не только то, что в молоке есть, но и то, чего в нем быть не должно. Например, растительных жиров, воды, бактерий и антибиотиков. Иначе или не сформируется сырный сгусток, или сырные головы взорвутся в процессе созревания.

Поэтому контроль за качеством сырья и поиск надежного поставщика для сыроделия - первейший вопрос.

Мария Коваль, в конце концов, разрешила для себя этот вопрос в пользу собственного стада. При сыроварне уже пасутся и дают востребованное сыролюбями молоко козы и овцы. А в недалеком будущем здесь появятся и коровы.

Собственное дойное стадо - это еще и гарантия того, что сырье будет поступать в нужном количестве и бесперебойно. Поскольку сырое молоко сегодня в России в дефиците. Несмотря на то, что господдержка молочной отрасли в 2016 году увеличена практически вдвое - почти до 30 млрд рублей - рост объемов производства пока измеряется десятками долей процента. С одной стороны, рост - это уже хорошо, потому что с 2009 года производство молока



Мария Коваль: «Что происходит с «производственным» сыром: в нем процессы созревания изначально нарушены, поэтому и сыры у нас в стране пластмассовые».

в нашей стране понемногу, но стабильно сокращалось. С другой стороны, производителям молочной продукции, в том числе, сыроварам, сырья с каждым годом эмбарго требуется все больше, учитывая гигантскую потребность в импортозамещении молочных товаров. На сегодня нехватка сырого молока по стране составляет порядка 25%.

Но совмещение сыроделия и животноводства - путь не для всех. Опять же - плюс частной сыроварни в том, что ее объемы производства, как правило, способны покрыть такие же частные и небольшие производители молока. Не говоря о крупных молочных предприятиях. Ирина Вырупаева, например, после ряда проб и ошибок выбрала для себя коровье молоко

племзавода «Ярославка», а козье нашла у фермеров в Ростове.

«С поставщиком мы прописали логистику, наладили режим работы, так что в этом плане сегодня есть определенная стабильность, - говорит Ирина. - А о своей ферме нет, не думаю. Все же я сыродел. Невозможно делать хорошо все и сразу».

Вопрос для закрепления материала: при наличии поставщиков отечественного молока жаждет ли отечественный сыродел нового витка эмбарго?

Ответ: Вряд ли. Поскольку на отечественных микробиологических заквасках пока можно производить лишь весьма ограниченное количество сыров, а покупатель «ловится» в основном на сыры, зависящие от импортной микробиологии.



Частная сыроварня Марии Коваль *Signore Formaggio* в с. Новоселье

Добыча сбыта

Частная сыроварня – это, в первую очередь, предприятие малого бизнеса. Потому и сбыт продукции происходит камерно, небольшими партиями, а общение с клиентами является важнейшей составляющей бизнес-процесса.

Несмотря на занятость, и Ирина, и Мария находят время на ведение страниц в социальных сетях – там обитает значительная часть их целевой аудитории: достаточно обеспеченная, чтобы позволить себе 100 грамм сыра за 100-300 рублей, достаточно продвинутая, чтобы следить за новинками в интернете. Поэтому же продукцию ярославских сыроделов до недавнего времени было легче найти в московских интернет-магазинах, чем в родном регионе.

К счастью, мода на фермерский продукт, начавшаяся еще с кооператива LavkaLavka, безудержно распространяется и в провинции. В Ярославле сегодня действует фермерская лавка от СПСПК «Ярославский аграрный клуб «Фермерский дар», еженедельная ярмарка в арт-пространстве

«Тепло», в сентябре с успехом прошла ярмарка в «Ауре» KAPUSTA HAND MADE MARKET (и повторится 29-30 октября).

Поэтому Ирина, сотрудничая с московскими интернет-магазинами, большую часть продукции продает уже ярославцам.

«На сегодняшний момент сбыт в нашей сыроварне ориентирован на Москву, но поскольку у нас есть небольшие планы по расширению производства, мы, являясь местным производителем, все-таки будем

развиваться в Ярославле, – пообещала Мария. – Уже 20 октября мы открываем свой фирменный магазин в Ярославле, на улице Советской, 8. Продажи через интернет – это создание целой инфраструктуры доставки и сложная логистика. Поэтому, на мой взгляд, путь открытия своих фирменных магазинов более интересен».

А вот путь сотрудничества с торговыми сетями – совсем не ремесленная история. Ни низкую цену, ни большие объемы частные

Во взаимоотношениях с властью на федеральном уровне свои сложности. Например, для ремесленных сыров пока не существует ГОСТов. Вообще нет перечня микроорганизмов, допустимых для выработки сыров на территории Таможенного союза.

сыроварни обеспечить не могут, поэтому вынуждены отказывать, даже когда поступают предложения от сетей, заинтересованных в восстановлении сырного ассортимента.

Не конкуренты, а коллеги

Что нужно ремесленным сыроделам, так это не сети, а кооперативы. Не для обмена тонкостями аффинажа (здесь у каждого мастера свои выстраданные секреты, и вряд ли он ими поделится за здорово живешь), а для организации той самой логистики, сбыта и решения других, общих для всех вопросов. А вопросы эти, когда ими каждый вынужден заниматься в одиночку, отнимают массу времени, сил и средств.

«Во Франции я была в регионе Альп и видела, как маленькие сыроварни решают вопрос с сывороткой, – рассказывает Мария Коваль. – Сыворотки при производстве сыра получается очень много, а это продукт, который требует дальнейшей переработки или особых условий утилизации. Так вот там люди объединяются, и в результате даже к самым маленьким сыроварням, где после переработки 120-150 литров молока остается около 100 литров сыворотки, доезжают машины, которые собирают эту сыворотку, и потом отвозят для кормления животных или для дальнейшей переработки в сухую сыворотку. То же и со сбытом.

Я думаю, и у нас рынок в любом случае скооперируется. В Ярославской области уже формируется сбытовой фермерский кооператив, и есть первые шаги в этом направлении».

Первые шаги к кооперации предприняты и на уровне страны. В сентябре в Москве прошел первый слет сыроделов. По словам Ирины Вырупаевой, участники слета приняли решение создать гильдию ремесленного сыроделия, но пока дальше решения дело не пошло.

В одном можно быть уверенными – если кооперация пока пробуксовывает, это происходит, скорее всего, из-за занятости предпринимателей, а не из профессиональной ревности. Сыроделы говорят: у нас нет конкурентов, только коллеги. И дело не в особенности отрасли, а в ее малочисленности. Вот когда в Ярославской области, как в Голландии, в каждой деревне появится по сыроварне (о чем мечтает Мария Коваль), тогда начнется и конкуренция. А пока спрос в разы превышает предложение.



Диалог с властью

Кстати, кооператив, о котором упомянула Мария, создается при горячем одобрении и поддержке департамента АПК и потребительского рынка Ярославской области. Вообще наш регион считается одним из самых сыропригодных не только по качеству молока. Например, с 2014 года в области действует программа предоставления субсидий (2 рубля на литр) сыродельным предприятиям на молоко, закупленное у сельхозтоваропроизводителей Ярославской области. В 2017 году запланировано профинансировать эту программу на 684,60 млн рублей.

Как отмечает Мария Коваль, диалог между властью и малым продовольственным бизнесом – важнейшее условие развития этого бизнеса. И своим примером она показывает, что, действуя сообща, можно добиться многого. Хотя пока немногие фермеры разделяют такой подход.

«Когда администрация Переславского района предложила производителям района организовать совместные ярмарки выходного дня в Переславле, я оказалась единственной, кто на этих ярмарках присутствовал», – вспоминает Мария.

С другой стороны, производители на селе были бы рады, если бы вместо любой помощи от властей, даже безвозмездной, в виде грантов и субсидий, им провели дороги, газ и электричество. А производители

в городе мечтают о том, чтобы государство обеспечило минимум ограничений для малого бизнеса. «Дальше мы справимся сами».

Во взаимоотношениях с властью на федеральном уровне свои сложности. Например, для ремесленных сыров пока попросту не существует ГОСТов. Вообще нет перечня микроорганизмов, допустимых для выработки сыров на территории Таможенного союза. Поэтому получить декларацию о соответствии требованиям технического регламента на ремесленные сыры, тем более, на сыры с плесенью – дело долгое и трудоемкое, начинающееся с описания технических условий производства.

«На конкурс в Углич я повезла маасдам, потому что его было проще декларировать, – объясняет Ирина Вырупаева. – А авторский сорт «Ярославский малахит» тогда не смогла привезти – на сорта, которых нет в перечне Таможенного союза, более усложненная процедура регистрации».

Сейчас ремесленные производства ждут, когда власть повернется к ним лицом настолько, что задумается об изменениях в законодательство.

«Законы, применимые к крупным производствам, очень плохо применимы к мелким производствам, – говорит Мария Коваль. – И в данном случае требуется обновление всей законодательной базы, а это очень сложный и длительный путь».



Сыр с «изюмом»

Очевидно, ремесленное сыроделие побуждает предпринимателя к творчеству не только у «кастрюльки» или в аффинажном подвале. И Мария, и Ирина дополняют изготовление и продажу сыра интересными смежными проектами, которые не только привлекают новых клиентов и поддерживают бренд, но и помогают развивать (и восстанавливать) сыроделие в России.

Мария Коваль, еще начиная с сыроварни за стеклом, придает большое значение экскурсионной составляющей производства. Ее сыроварня – популярный туристический объект для тех, кто приезжает провести день-другой в Переславле. Причем не только для «диких» туристов.

«Это была идея довольно крупного московского туроператора «Магазин путешествий» - и она объединила три компании: туроператора, нашу сыроварню и переславский «Русский парк», - рассказывает Мария. – Получился гастрономический тур «Вкусные секреты древнего Переславля», и туристы в рамках однодневного тура, помимо исторических мест, посещают нашу сыроварню, где слушают об истории сыроделия, о технологиях изготовления сыра, пробуют наши сыры, а в «Русском парке»

затем пробуют гурьевскую кашу. Это положительный, интересный опыт».

С учетом экскурсий, которые стали уже еженедельными, в этом году на втором этаже сыроварни Мария открыла дегустационный зал.

Еще один аспект работы Марии – научные изыскания, восстановление ремесленных технологий. Сегодня она совместно с ВНИИМС восстанавливает технологию того самого Верещагина, который варил сыры в 19-м веке.

Сфера интересов Ирины сейчас лежит в основном в области образования. В сентябре она начала проект «Сыроварня для пиццерии» - предложила обучать поваров пиццерий самостоятельно изготавливать моцареллу, качотту и ряд других «быстрых» сыров. Проект набирает популярность – гости «Демино» уже могут попробовать сырную тарелку от шеф-повара, обучившегося у Ирины.

Еще один проект, стартовавший этой осенью, - запуск портала Sir-dom, на площадке которого, в том числе, будут проходить консультации начинающих сыроделов.

«Хорошо бы открыть школу в Ярославле, - говорит Ирина. - Мне интересно не только развиваться самой, но и развивать сыроделие. У меня в среднем 2-3 ученика в месяц. Приезжают фермеры, что раду-

ет. Вот на прошлой неделе был фермер из Суздаля – теперь они будут делать сыр у себя. По-моему, это важно».

Конечно, в отдаленных планах и у Марии, и у Ирины есть увеличение объемов производства, но незначительное. В цеху Ирины сегодня перерабатывается 150-200 литров молока ежедневно, когда-нибудь, возможно, производство вырастет до 500 литров, но вряд ли больше.

Мария также считает, что бесконечное расширение – это не интересно. Новый склад созревания, который начнет работу в конце октября, позволит увеличить переработку молока еще на 400 литров. А для дальнейшего наращивания мощностей потребовалась бы полная перестройка сыроварни, что в планы Марии не входит.

«Бизнес, прежде всего, предполагает не расширение, а извлечение коммерческой прибыли, - напоминает Мария. – В бесконечном росте, по-моему, нет ничего хорошего. Нужно формировать свою концепцию бизнеса и ей следовать. Я для себя с целями уже определилась, и иду в рамках своего бизнес-плана».

Если все пойдет по плану, через год-другой Ярославская область вернет себе звание главного сыродельного региона страны. Главное поймать волну и не сворачивать.

В июле-октябре 2016 года Отделом патентных услуг и товарных знаков ЯрТПП получены следующие

СВИДЕТЕЛЬСТВА

Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 576313  Правообладатель: ООО «УТС ТехноНИКОЛЬ»	Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 568924  Правообладатель: Бурылина М.А.	Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 568925  Правообладатель: Бурылина М.А.
Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 580578  Правообладатель: ЗАО «Научно-производственное объединение «Сенсор»	Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 579908  Правообладатель: ООО «Ярославские смазки»	Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 579909 ТЯНИ-ТОЛКАЙ Правообладатель: ООО «Подъемно-транспортные машины»
Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 586999 GLEN TARLAND ГЛЕН ТАРЛАНД Правообладатель: ООО «Метео-Плюс»	Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 586786  Правообладатель: ООО «Межрегиональная компания ТехноПрофи»	<i>Здесь может быть информация о регистрации Вашей промышленной собственности</i>



По всем вопросам патентования объектов промышленной собственности, регистрации товарных знаков и защиты своего авторского права обращайтесь к начальнику отдела ПУ и ТЗ **Татьяне Владимировне Кукушкиной.** Тел./факс: (4852) 45-87-10 e-mail: patent@yartpp.ru, sertif@yartpp.ru



ДНО ДОСТИГНУТО. БУДЕТ ЛИ ЛУЧШЕ?

Почему пройденное «дно» – не панацея для российской экономики? Как поведет себя рубль после 2017 года? Своим анализом текущей ситуации и прогнозами на ближайшее будущее с «ДВ» поделился директор по исследованиям и аналитике ПАО «Промсвязьбанк» Николай Кашеев.

Текст: Анастасия Вишневская

Временной перелом

После того как в 2008 году из-за credit crunch в США зашатались гигантские международные банки, поток капитала, который поддерживал развивающиеся рынки, резко сократился. Сейчас отношение инвесторов к развивающимся рынкам стало намного хуже.

С 2008 года мир перестраивается под новую экономическую парадигму. Она гораздо менее энергетически затратна и материалоемка. Это относится и к рынку сырья: тут и «Тесла», и сланцевые энергоносители, а главное – развитие солнечной и прочей энергетики из возобновляемых источников. И это только часть происходящих процессов.

Прежняя модель свое существование прекратила. И это надо осознать.

Фокус не получится

До сих пор стратегия наших монетарных и прочих властей заключалась в следующем – взять резервные фонды, созданные господином Кудриным, и расходовать их в ожидании подорожания энергоносителей (до 80, а еще лучше до 90 долларов за баррель).

Сейчас нефть в районе 50 – это уже неплохой результат. Скорее всего, самое страшное падение (ниже 30 долларов) уже позади. Сейчас баланс предложения и спроса на нефть в мире находится в лучшем положении, чем в 2015 году. Несколько возросло потребление: Китай, пользуясь дешевизной, купил на 12% больше нефти, чем в прошлом году, то же самое сделала Индия. Но все равно это абсолютно не похоже на ситуацию 2006-2007 года.

Китай резко сократил импорт сырья. А именно на импорте Китая держалась в значительной степени цена нефти – особенно на ожиданиях, что Китай будет автомобилизироваться и покупать столько нефти, что придется выкачать всю планету. Между тем, китайцы уже много лет строят и успешно выполняют стратегии – например, по производству электроэнергии из возобновляемых источников. В прошлом году они произвели больше возобновляемых мощностей, чем каких-либо еще.

Так что наш привычный фокус – пересидеть кризис и снова начать проедать природную ренту – скорее всего, не удастся. Но в России это только начинает осознаться. Стратегии, как встраиваться в новую мировую экономику, на сегодня в стране нет. Более того, учитывая выборы – сначала одни, потом другие, у нас не так много желающих всерьез заняться построением стратегии, которая сейчас жизненно необходима.



Понижение ставки мы вряд ли увидим

С 2008 года мир находится в абсолютно беспрецедентной ситуации с точки зрения поведения государств на рынках. На протяжении 8 лет в крупнейших экономиках мира сохраняются нулевые процентные ставки. А в последнее время новая мода – отрицательные ставки. Они введены в центральном банке Швейцарии, Швеции, появились на кривой облигаций ФРГ...

И результат – уровень безработицы в США постепенно пошел вниз, в Европе тоже стал снижаться, когда она более агрессивно начала бороться с кризисом. Индекс промпроизводства в США давно уже ведет себя хорошо – с тех пор, как ФРС применила свои мощные средства. Теперь и Европа стала подтягиваться.

В России рост инвестиций (до 20% за год!) наблюдался в 2005-2009 годах, когда ставка ЦБ была значительно ниже инфляции. А сегодня ставка ЦБ выше текущей годовой инфляции на 300 базисных пунктов. И инвестиции в основной капитал сначала снизились в 2 раза, а потом перешли в отрицательную зону.

Говорит ли это о том, что нам не хватает в денежной политике низких ставок? Сложно сказать. Разные экономики по-разному реагируют на применение такого рода неконвенциональных мощных «лекарств». Я за понижение, но резкое и глубокое понижение ставки мы вряд ли увидим.

Почему центральный банк давно не снизил ставку, и почему 16 сентября он снизил ее только на 0,5%? Он боится дефицита бюджета, который за-

На протяжении

8 лет в

крупнейших
экономиках
мира
сохраняются
нулевые
процентные
ставки. А в
последнее
время новая
мода –
отрицательные
ставки.

планирован у нас на уровне 3% ВВП (на самом деле Минэкономразвития прогнозирует 4,5% ВВП). ЦБ РФ считает, что каждый процент этого дефицита – это +1% к их ставке, которой они сегодня всех нас ограничивают в возможностях.

Их позиция очень проста. Каждый день у банков отзывается по две лицензии. Нагрузка на Агентство по страхованию вкладов очень высока. Для того чтобы АСВ выполняло свои обязательства, ЦБ придется печатать деньги, чего они очень не хотят. Поскольку у нас производственные мощности находятся почти у самого «потолка» по своей загрузке, при неблагоприятном инвестиционном климате печать денег означает просто плохие долги и инфляцию. А ЦБ РФ поставил себе цель – 4% инфляции в 2017 году.

Я не верю в 4%. Они могут быть, но при одном условии – если мы опять падаем в тяжелейшую рецессию. Надеюсь все-таки, что этого с нами не произойдет.

Для построения новой экономики нам нужна свободная личность, которая способна к предпринимательству и готова к инновациям. Нужно доверие.

Загрузка полная – а мы не растем

Для России лучшие времена – это 2006-2007 и первая половина 2008 годов. Помимо того, что нефть стоила безумных денег и много денег приходило к нам по так называемому счету текущих операций, у нас наблюдался колоссальный приток частного капитала. В нас инвестировали: активно открывали сборочные производства, торговые сети приходили, банки открывали свои дочерние предприятия. Это был период быстрого развития, когда наш ВВП рос почти двузначными цифрами. В 2008 году у нас был пик низкой безработицы и максимальная загрузка производственных мощностей – экономика работала на всех парах.

Второй такой пик мы видим в 2012 году, но ВВП при этом в 2 раза ниже. Загрузка полная, а мы не растем. Это больше, чем реакция на кризис. Это структурные проблемы. Структурные изменения, которые назрели в российской экономике, но пока не произошли.

Поперек мира

Новая экономика развивается поперек нас. Развитие идет по двум направлениям: distributed economy и sharing economy.

Distributed economy означает максимальный выход из общих цехов и переход к производству в малых формах. Apple, Google дали людям возможности зарабатывать тем, что они пишут программки, не вставая из-за стола, и продают их на глобальных рынках. Возможность 3Д-печати позволяет выносить из цехов части производства и размещать их здесь и сейчас. Поэтому глобальные фирмы распределяют по странам и континентам части своих технологических цепочек, а население все активнее уходит в самозанятость. Плюс sharing economy – это когда речь идет не о покупке, а об обмене, о косвенных методах монетизации. Появляется виртуальная валюта – а это отрицание ЦБ. Появляется blockchain – это отрицание депозитариев, судебных приставов и т.д. А Internet of things вообще устраняет посредников.

Все эти тенденции подразумевают, конечно, не строительство доменов, а развитие малого бизнеса, индивидуального предпринимательства. Это в мировом тренде.

Экономика – явление гуманитарное

Экономика – это абсолютно гуманитарный феномен, и экономический процесс – это особая форма отношений между людьми. Поэтому для построения новой экономики нам нужна свободная личность, которая способна к предпринимательству и готова к инновациям. Нужно доверие. А для этого нужны институты гражданского общества – прежде всего независимый суд и широкое обсуждение процессов без идеологического или политического давления.

Почему люди, чуть что, бегут в доллар? Нет доверия к рублю. А откуда ему взяться, когда такое происходит с пенсионной реформой? Хорошо, что сейчас ЦБ стал публичным – они выступают в разы больше, чем раньше. Хотя бы это дает понимание происходящего.

Если мы хотим стать великой страной, надо поставить цель №1 – добиться доверия к национальной валюте, и не временного, на 3 месяца, а долгосрочного, когда мы год за годом обещаем и выполняем обещания.

Будет доверие – будут длинные деньги в экономике. Но придется выбирать – невозможно сразу и воевать где-то, и привлекать колоссальные инвестиции.



Модель турбины, выполненная на 3D-принтере

Хорошие новости

Безумное сокращение запасов в экономике, так же, как и падение цен на нефть, достигло своего пика в 2015 году. Сегодня постепенно промышленность начинает, хотя и не очень высокими темпами, восстанавливать эти запасы.

Кто относительно хорошо чувствует себя сегодня, так это сфера услуг. Индекс деловой активности PMI, показывающий настроение бизнеса, демонстрирует в российской сфере услуг грандиозный оптимизм. Я думаю, что это прямое следствие сначала девальвации, а потом стабилизации рубля – когда люди направили средства во внутренний туризм, посещение объектов общественного питания, ремонты. Здесь же и финансовые услуги, потому что у всех банков постепенно стабилизировался процент плохих активов. На высоком уровне – выше, чем в кризис 2009 года, но стабилизировался. А ведь это была жуткая вещь, которая давила на банки больше года, – очень высокое количество резервов, которое мы должны были делать под переставшие обслуживаться плохие долги.

Так что можно констатировать – дно мы с вами получили в 2015 году. С 2017 года у нас будет чисто органический рост – падать дальше нельзя, и так или иначе наступит некоторая коррекция. И уже сегодня настроения в экономике заметно улучшились.

Плохие новости

Значит ли это, что российская экономика начнет расти? Я бы так не сказал. В силу структурных проблем и в силу того что рост цены на энергоносители ограничен известными факторами.

Говорят, что после кризиса бывает несколько стилий восстановления. Самый резкий – это то, что было в 2009 году: V-shape так называемый, «упали – отжались». Есть U-shape, когда упали и плавно пошли наверх. Но есть и L – когда упали и движемся у дна. Для того чтобы нам превратить эту L в U, нужны инвестиции в основной капитал, а они по-прежнему сокращаются.

К тому же над рублем постоянно висит дамоклов меч нашей странной экономической политики. Когда за месяц тратится 10% резервного фонда – это риски, которые накапливаются. В течение 2017 года мы можем израсходовать фонд. А дальше?

Жизнь продолжается

Я люблю приводить в пример предприятия, которые пережили Великую Депрессию, продолжавшуюся десятилетие с хвостиком. Они выжили, потому что на микроуровне какие-то стратегии можно проводить в жизнь. Это могут быть консервативные решения: сокращение штата, сужение сферы деятельности. Могут быть креативные находки, чтобы занять новые рынки. Это может быть более агрессивное поведение на рынке с точки зрения рекламы и продаж. Что сработает, решать каждому из нас.

Надо понимать, что наша относительная изоляция и возможность так называемого импортозамещения очень ограничены по срокам. Прогресс в современном мире ускоряется, и загородиться «железным занавесом» при наших размерах теперь просто нереально. А то, как мы дальше будем сосуществовать с мировым бизнесом и новой экономикой, – решать каждому из нас.

Дно мы получили в 2015 году. С 2017 года у нас будет чисто органический рост – падать дальше нельзя.

ЛЕРУА МЕРЛЕН: ЛОВИ МОМЕНТ!

На днях в Ярославле открывается второй гипермаркет строительных материалов «Леруа Мерлен». Это уже 53-й магазин международного ритейлера в России. Накануне открытия в ЯрТШП состоялась бизнес-встреча представителей сети с производителями строительных материалов из Ярославской и Костромской областей. На каких условиях местные производители могут «зайти» на полки сети и какие товары для ритейлера наиболее предпочтительны?

Текст: Екатерина Пашенко

Компания планирует увеличить количество местных поставщиков как минимум вдвое. Из 960 российских поставщиков 150 являются региональными. Такой статус имеют компании, поставляющие продукцию в магазины «Леруа Мерлен» не только в своем регионе, но и в соседних областях. Как только поставщик попадает в московский магазин, он становится федеральным поставщиком.

Для вхождения в сеть «Леруа Мерлен» предпринимателям необходимо соблюсти определенные требования: провести обязательную сертификацию продукции, иметь штрихкод на товаре (магазин может выдать свой штрихкод, задача поставщиков – нанести его на товар; это требование пока не относится к кирпичу, газоблоку и гипсокартону), а после заключения контракта сохранять стабильную ценовую политику и обеспечивать бесперебойные поставки.

На территории гипермаркетов нет своих складов, только торговые площади и небольшая складская зона. Поэтому товары принято доставлять под заказ и точно в срок, в пределах одного города в течение 5-7 дней. Еще одно обязательное условие – поставка товара на паллетах или поддонах, которые не возвращаются. В штате магазинов нет грузчиков, выгрузка механизирована. Всего около 30 минут отводится на разгрузку одного грузового автомобиля. Все отлажено и о других вариантах речи нет.

Стратегия Леруа Мерлен – «Низкие цены каждый день!». По словам представителей магазинов, они регулярно проводят мониторинг рынка, поскольку задача сети – предложить наиболее низкую цену, сделать товары доступными для максимально широкого круга покупателей.



401 магазин «Леруа Мерлен» работает во всем мире, в ассортименте каждого – 35 тысяч товаров по пяти основным направлениям: дом, интерьер, строительные материалы, ремонт и сад. Сегодня это лидирующая компания на российском рынке DIY.

В связи с этим при выборе поставщика цена имеет значение, но наряду со всеми другими условиями. Договор о поставке заключается один раз на весь период работы, впоследствии оформляются ежегодные дополнительные соглашения. «Леруа Мерлен» проводит тендер, выбирая из потенциальных поставщиков тех, кто предлагает наиболее выгодную цену. После заключения договора цена не корректируется. В отдельном документе к договору прописывается, какой товар, в какие города и по каким закупочным ценам компания будет поставлять.

«Мы работаем только с отсрочкой по всем видам товаров, стандартная отсрочка 75 дней, – пояснила руководитель направления по работе с региональными поставщиками региона Сибирь Елена Зинченко. – Оплата происходит один раз в неделю, в «рыбный день», по четвергам».

Большим спросом пользуется цемент, стройматериалы из дерева – вагонка, блок-хаус, имитация бруса. Предпочтительными товарами в Ярославском регионе являются пенопласт, тротуарная плитка, искусственный камень, модульные кухни, мебель для ванной комнаты, стеллажи из хвой, металлические стеллажи, садовые растения. Самая сложная категория по вхождению в сеть – краски. На полках представлен широкий выбор продукции, много федеральных поставщиков, в том числе представители группы ADEO (Леруа Мерлен – часть GROUP ADEO), которые открыли заводы в России и пользуются приоритетом.

Все частные подробности ярославские и костромские производители обсудили в в2в переговорах с представителями «Леруа Мерлен».

«Конечно, условий много, и определяющим фактором будет цена. И стоит несколько раз подумать, сможет ли ваша компания выдержать все те условия, которые предъявляет сеть, – подчеркнула руководитель направления по работе с региональными поставщиками по ЦФО Наталья Мигнон. – Ну а в случае положительного решения не исключено, что придется увеличивать объемы производства, так как планы у Леруа Мерлен амбициозные – открывать по 20 магазинов в год».

БИЗНЕС – НОВОСТИ

В КРУГОСВЕТНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ НА СКОРОСТНОМ КОРАБЛЕ



На Судостроительном заводе «Вымпел» с визитом побывал легендарный российский путешественник Фёдор Конюхов. Его сопровождал глава Рыбинска Денис Добряков. Гости встретились с руководством судостроительного завода, посетили композитное производство и судосборочный цех-элинг, где осмотрели строящиеся корабли. Особый интерес у Фёдора Конюхова вызвал ход строительства судна на подвод-

ных крыльях «Комета 120М». Его интересовало качество изготовления корпуса СПК из алюминиево-магниевого сплава, в связи с проектом, который намерен реализовать знаменитый путешественник.

В настоящее время при поддержке Русского географического общества ведётся подготовка к строительству скоростной парусной яхты для командного кругосветного плавания под флагом России без захода в порты.

Фёдор Конюхов ставит перед собой ряд сложнейших задач. Главная – участвовать в кругосветном плавании на Кубок Жюль Верна. Старт – в проливе Ла-Манш, далее классический кругосветный маршрут за 80 дней с запада на восток через мыс Доброй Надежды (Африка), мыс Люин (Австралия) и мыс Горн (Южная Америка).

Кроме того, знаменитый путешественник намерен установить на яхте множество мировых рекордов, которые будут закреплены за Россией как за Великой морской державой.

Корпус 70-метровой яхты будет выполнен из алюминия. Он должен обладать большим скоростным потенциалом и выдерживать 12-балльные шторма. Яхту Фёдор Конюхов планирует строить в России.

Путешественник считает, что рыбинский «Вымпел» обладает необходимыми компетенциями для строительства такого судна. Назвать его путешественник намерен в честь флотоводца, непобедимого Святого Праведного воина Фёдора Ушакова, который родился и был крещён недалеко от Рыбинска.

vympele-rybinsk.ru

ИТАЛЬЯНСКИЙ ШИК

Ярославские предприятия приняли участие в работе **Международной выставки Lineapelle 2016**, посвященной коже, аксессуарам, комплектующим, синтетическим материалам и моделям для обуви, кожгалантереи, одежды и мебели. В рамках коллективного стенда, организованного при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, свою продукцию представили российские предприятия кожевенной отрасли: «Хром», «Русская кожа», «Караван-СК», **Спасский кожевенный завод**, **Рыбинский кожевенный завод**, «Лайка», ИМПЦ ТЛП.

Во время пребывания в Италии российская делегация посетила завод компании Mosconi в Вероне, участники делегации ознакомились с новинками оборудования для производства и обработки кож, а также обсудили с владельцами компании перспек-

тивы сотрудничества в сфере модернизации российских кожевенных предприятий.

«Российские заводы на протяжении многих лет закупают у итальянских партнеров мездрильные, двоильные и строгальные ма-

шины, отмечая высокую надежность поставляемого оборудования и отличный сервис», – пояснила президент Российского союза кожевников и обувщиков **Нелли Мякунова**.

minpromtorg.gov.ru





ЯРОСЛАВСКИЕ ЗАВОДЫ В «АРМИИ»

С 6 по 11 сентября в подмосковной Кубинке проходил II Международный военно-технический форум «Армия-2016». За шесть дней более полумиллиона человек посетили его экспозиционные площадки.

Более тысячи предприятий российского ОПК и около 60 иностранных предприятий из 13 государств мира представили свои разработки: на выставке демонстрировалось свыше 11 тысяч образцов вооружения, военной и специальной техники, снаряжения и средств обеспечения.

Свою продукцию на форуме продемонстрировали и ярославские предприятия: ПАО «Ярославский судостроительный завод», АО «Конструкторское бюро «Луч», АО «Рыбинская верфь», АО «Сатурн – Инструментальный завод», АО «Судостроительный завод «Вымпел», ОАО «Ярославский радиозавод», АО «Русская механика», ОАО «РОМЗ», ОАО «Тутаевский моторный завод», ПАО «НПО «Сатурн», ПАО «Автодизель».

НПО «Сатурн» представил новый двухконтурный турбореактивный двигатель АЛ-55 для современного учебно-тренировочного самолета СР-10. ПАО «Автодизель» – двигатели ЯМЗ-536 и ЯМЗ-53472-10, установленные на современных бронированных автомобилях «Медведь» и «Тигр».

АО «Судостроительный завод «Вымпел» показал инновационное судно на подводных крыльях «Комета 120М», а также ракетный катер «Молния» проекта 12418,



предназначенный для поражения боевых надводных кораблей, транспортных и десантных судов противника в прибрежной зоне и открытом море, скоростной патрульный катер «Мираж» проекта 14310, который используется для охраны экономической зоны и территориальных вод, борьбы с наркобизнесом, контрабандистами и диверсионными группами, малые пограничные катера «Чибис» проекта 21850, скоростные патрульные катера «Мангуст» проекта 12150.

На демонстрационном показе АО «Русская механика» представила армейские снегоходы А1, армейские мотовездеходы АМ-1, разработанные инженерами-конструкторами компании и хорошо приспособленные к современным условиям ведения боевых действий мобильными группами, в том числе в суровых условиях Арктики. На специальной экспозиции «Инновационный клуб», предназначенной для

демонстрации инновационных научно-технических проектов двойного назначения, предприятие демонстрировало новые модели собственной разработки: электрический мотовездеход и снегоход на принципиально новой алюминиевой платформе.

Среди новинок производства Ярославского радиозавода: современная портативная радиостанция тактического звена управления нового поколения «Азарт» (Р-187П1), модернизированный комплекс связи КВ «Акведук» 5-го поколения, УКВ радиостанция Р-620, предназначенная для построения гибкой системы связи и передачи цифровой информации в интересах ВМФ и службы береговой охраны, а также морской аварийный радиобуй АРБМ-406Н, авиационная аварийно-спасательная радиостанция Р-855С и аварийно-спасательная КВ-станция для самолётов стратегической авиации Р-861 М1.

Впервые в работе форума принял участие Тутаевский моторный завод, представив продукцию для Министерства обороны РФ: силовой агрегат и автомобильные лебёдки.

II Международный военно-технический форум «АРМИЯ-2016» стал рекордным по масштабу экспозиции, насыщенности научно-деловой и демонстрационной программ. В выставочной программе Форума приняли участие более 800 экспонентов, мероприятия посетили около 200 000 человек, в том числе представители 73 государств.

ОСОЗНАННЫЙ ВЫБОР

Первый международный машиностроительный форум прошел в Ярославле 13 сентября по инициативе ярославской компании ПСМ.

В форуме приняли участие дизелестроители известных в России брендов: Автодизель-ЯМЗ (Россия), Volvo Penta (Швеция), Mitsubishi (Япония), MTU (Германия), Doosan (Южная Корея), FAW (Китай). А также представители 95 компаний-заказчиков из регионов России, в том числе Роснефть, НОВАТЭК, Лукойл, Бурэнергo, МОЭСК, ТГК-2, АПК Агроэко, Лента и многие другие.

На базе дизельных двигателей ПСМ создает электростанции, насосные установки, силовые приводы, выступая в качестве своеобразного посредника между предприятиями-производителями промышленных двигателей и организациями, их использующими.

Стратегическая цель форума – устранить недопонимание, развеять заблуждения, связанные с промышленными двигателями, их конструктивными особенностями и функциональными возможностями.

Производители двигателей рассказали о своих линейках, предназначении, преимуществах моторов. А затем в формате круглого стола обсудили с участниками форума самые актуальные для отрасли вопросы.

Серьезная проблема России – расстояние. То, что в Европе решается легко и



быстро, поскольку почти «за каждым углом есть дилер», в России превращается в длительное ожидание. «Мы еще несколько лет назад поняли, что в России невозможно достичь того, что поблизости всегда будет дилер или сервисная мастерская, – подчеркнул директор Volvo Penta в России Всеволод Гаврилов. – Есть территории, где плотность населения 0,7 человек на квадратный километр, людей сложно найти, и еще труднее квалифицированных специалистов. Не везде есть дороги. Эту проблему надо решать. И это не техническая проблема, а административная».

Что касается импортозамещения, то пока серьезно говорить о нем можно только в одном сегменте. Практически единственный российский производитель дизельных двигателей – Ярославский моторный завод. Но на заводе выпускают двигатели

мощностью не более 400 кВт. По словам генерального директора ПСМ Андрея Медведева, доля российских двигателей в сегменте мощности до 400 кВт выросла до 70-80%: «Но это по количеству. К примеру, 100-киловаттная электростанция на базе двигателя ЯМЗ стоит 800 тыс. ру-

блей, а одна высоковольтная электростанция мощностью 1 МВт – 45 млн рублей. Соответственно, в денежном выражении доля электростанций на российских двигателях ниже 50%. Все, что свыше 400 кВт, – это только импортные электростанции. Очень надеемся, что в ближайшем будущем появятся двигатели ЯМЗ мощностью 500 кВт».

Преимущество российских моторов – их «неубиваемость». Но над качеством надо продолжать работать. Ближайшим конкурентом ЯМЗ являются корейские двигатели Doosan, они надежны, универсальны в применении и приемлемы по цене.

После деловой части форума участники посетили завод ПСМ в Красном Бору. Гости подробно рассмотрели конструкцию двигателей, их внешний вид, оценили качество сборки, познакомились с работой двигателей в составе техники ПСМ.

«МЕГАФОН» И «ДОМ.RU» СНИЖАЮТ РАСХОДЫ КЛИЕНТОВ НА 20%

13 сентября «МегаФон» и «Дом.ru» запустили совместный проект, в рамках которого клиенты смогут ежемесячно экономить до 500 рублей в месяц на услугах операторов. Акция, ранее доступная только в пяти городах Сибири, расширила географию сразу на 25 городов.

Операторы объединили востребованные услуги связи – мобильную связь с домашним интернетом и цифровым ТВ – и предоставили клиентам

возможность сэкономить.

Пользователь получит постоянную скидку в размере 20% на услуги «МегаФона» и ещё 20% — на интернет и цифровое ТВ от «Дом.ru» (при подключении моно-интернета — 10%).

Предложение доступно всем абонентам, которые одновременно используют один из тарифных планов линейки «МегаФон — Всё включено» и один из тарифов «Дом.ru». Активировать пред-

ложение можно в салонах «МегаФона», центрах продаж «Дом.ru» или самостоятельно, через USSD-меню на мобильном телефоне.

Действие акции распространяется на один договор с «Дом.ru» и от одного до трёх абонентских номеров «МегаФона», оформленных на одного клиента. Скидка в 20% предоставляется на каждую SIM-карту, а значит, экономить может целая семья из трёх человек.

СВЕЖИЙ ВДОХ



Компания «Электро Ремонт Сервис» вышла на рынок с простым и действенным решением задачи, как улучшить работу естественной вентиляции и тем самым избавить помещения от сырости и неприятных запахов.

Компания производит турбодетфлекторы – устройства, которые под воздействием силы ветра заставляют работать вентиляцию, обеспечивая в помещениях необходимый для здоровья людей воздухообмен. О преимуществах установки турбодетфлекторов мы побеседовали с руководителем компании Олегом Яковлевым.

Текст: Екатерина Пашенко

Олег Валерьевич, как родилась такая идея? На дворе кризис, а вы новое направление открываете.

Мы в первую очередь решали собственную проблему: на первом этаже нашего здания располагаются цеха, где мы осуществляем ремонт электродвигателей, погрузчиков и складской техники. Ремонт есть ремонт, запах с первого этажа стоял и в административной части на втором. Искали решение – и нашли. Установили на вентиляционную шахту на крыше турбодетфлектор. Небольшое устройство герметично закрывает шахту, под воздействием ветра активная часть в виде шара из металлических лепестков вращается в одном направлении, создавая разрежение в вентиляционном канале и усиливая тягу. В итоге воздух не застаивается и помещение хорошо вентилируется.

То есть решали собственные проблемы, а вышли на целое бизнес-направление?

Действительно так. Мы проанализировали рынок. Проблема недостаточной вентилируемости помещений, неработающей вентиляции очень распространена. В жилищно-коммунальном хозяйстве мало домов, где нормально работают вытяжки. Такая же история на предприятиях. Только об этом мало кто задумывается. Как призывали, так и живут.

Наши дома строились и строятся по определенным СНиПам, ГОСТам, но ни в одной квартире не предусмотрена приточная вентиляция. Раньше, как ни странно, за счет щелей в окнах и дверях приток воздуха происходил постоянно. Но с появлением пластиковых окон такая естественная вентиляция происходит эпизодически,

лишь когда мы открываем окна. В холодное время года надолго форточки не откроешь. Притока воздуха не хватает и вентиляция почти не работает.

Насыщенный углекислым газом воздух застаивается, размножаются бактерии и вирусы, люди чаще болеют. В помещениях сырость, а это благоприятная среда для грибка.

Всего этого можно избежать, и наша компания предлагает простое и проверенное решение – установку турбодетфлекторов.

В чем преимущества этого устройства?

Турбодетфлектор за счет силы ветра усиливает тягу в вентиляционных каналах и вытесняет из помещения отработанный и загрязненный воздух. Он не требует подключения к электричеству, не нуждается в дополнительном обслуживании. Срок эксплуатации – 15 лет. Монтаж занимает 1-2 часа и для него не нужны специальные навыки и знания. И самое важное – польза для здоровья людей. В сухом проветренном помещении бактерии и вирусы не успевают размножаться, в доме – здоровая экология.

Еще одно достоинство – невысокая стоимость. Порядок цен варьируется от 3-4 тыс. до 15 тыс. рублей за одну шахту в зависимости от сложности и объемов. Мы проводили расчеты: на 9-этажный дом с 6-ю подъездами общая стоимость установки устройств на все вентиляционные шахты составила порядка 150 тыс. рублей. А установка на гараж, где находится машина или есть овощная яма, обойдется всего в 2 тыс. рублей.

Сотрудничаете ли вы с промышленными предприятиями?

Да, у нас уже есть хороший опыт взаи-

модействия с предприятиями. Примеры реализованных проектов, фото, видео и отзывы можно посмотреть на сайте yarturbodetфлектор.com.

На любом заводе много различных помещений, где требуется хорошая вентиляция: столовые, склады, теплоузел, лаборатории, раздевалки, подсобные помещения.

В целом сфера применения турбодетфлекторов очень широка: ЖКХ, промышленность, сельское хозяйство. И наше устройство не только создает дополнительный комфорт для людей, но и позволяет предприятиям экономить на электроэнергии, предохраняет помещения от сырости и неприятных запахов.



Так что можно сказать, что турбодетфлектор – антикризисное решение, он облегчает жизнь не только работникам, но и владельцам предприятия.

Тел.: (4852) 55-69-92, 50-57-66
yarturbodetфлектор.com



ЯРОСЛАВСКАЯ ОСЕНЬ В МОСКВЕ

Крупнейшая агропромышленная выставка России «Золотая осень» прошла в Москве в 18-й раз. С 5 по 8 октября на территории ВДНХ делились своими техническими, гастрономическими, животноводческими и растениеводческими достижениями 2,6 тыс. участников из более чем 60 регионов России, стран СНГ и дальнего зарубежья. Делегацию Ярославской области возглавлял и.о. губернатора Дмитрий Миронов – и по итогам переговоров глава региона собрал солидный урожай соглашений с инвесторами на общую сумму 5 млрд рублей.

Текст: Анастасия Вишневская

Держим марку

Ярославская область, хотя и не попала в список крупнейших экспозиций, выступила как один из самых активных участников выставки. Удивить столицу своими достижениями приехали 13 самых

крупных и/или показательных сельскохозяйственных компаний региона. И не без пользы. Например, угуртом производства угличской «АгриВолги» заинтересовался председатель правительства РФ Дмитрий Медведев.



Не менее значимо для ярославских производителей внимание и признание со стороны земляков. Поэтому одним из самых торжественных моментов участия делегации в выставке стало награждение продуктов-победителей 2016 года дипломами программы «Ярославская марка». Дмитрий Миронов вручил дипломы ООО «АгриВолга» (за кисломолочный продукт с ненарушенным сгустком «Угурт «Угличе Поле» 3.2%), ОАО «Волжанин» (за яйцо куриное пищевое столовое отборной категории), ОАО «Сельскохозяйственное предприятие «Вошажниково» (за паштет «Печеночный») и АО «Ярославский бройлер» (за рулет копчено-вареный «Самарский» высший сорт).

Напомним, что программа «Ярославская марка» была разработана Ярославской торгово-промышленной палатой для продвижения товаров и услуг высокого качества, произведенных на предприятиях области. Всего за время действия программы (с 2009 года) дипломами отмечена продукция 12-ти предприятий и организаций Ярославской области. Организации, ставшие дипломантами программы, получают право в течение трех лет маркировать ди-

пломированную продукцию знаком «Ярославская марка».

Инвестиционный градус наш регион тоже выдержал на должном уровне – из 60 соглашений, заключенных в дни выставки, 10% принадлежат Ярославской области.

В частности, 1,7 млрд рублей планирует вложить в развитие на нашей территории льноводства и мясного животноводства ООО «Управляющая компания «Агрохолдинг-Истра». В результате инвестпрограммы на ярославских полях вырастет до 3 тыс. га льна, до 15 тыс. га кормовых культур, а численность КРС мясного направления увеличится на 20 тыс. голов.

2 млрд рублей рассчитывает направить на модернизацию предприятия и, соответственно, увеличение производства яйца ОАО «Волжанин». 591 млн рублей направит на строительство индустриального рыбного комплекса ООО «Институт агроэкологии и биотехнологии». Новое предприятие позволит Ярославской области производить 5 тыс. тонн живой рыбы в год.

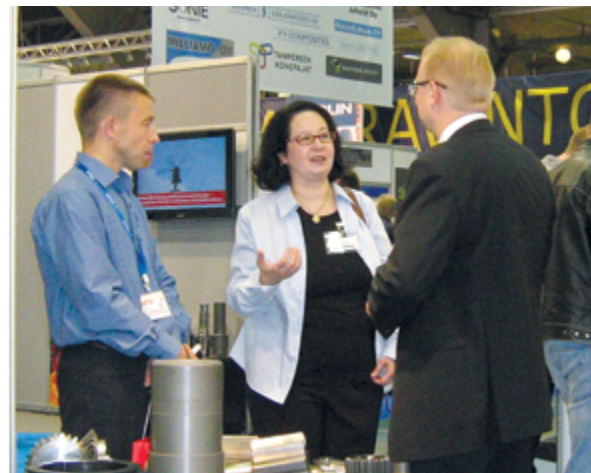
Поскольку одним из приоритетных направлений сельского хозяйства в регионе заявлено развитие органического производства, правительство области заключило

соглашение с «Национальным союзом производителей и потребителей органической продукции». Тем самым правительство обязалось оказывать содействие в реализации инвестиционных проектов союза на территории области. В том числе – в модернизации холдинга «АгриВолга».

«Мы предлагаем, во-первых, площадки, на которых инвесторы будут размещаться, и, во-вторых, – полное сопровождение всех инвестиционных проектов», – отметил Дмитрий Миронов.

Если крупные предприятия готовы инвестировать в развитие региона, то о малых сначала должно позаботиться государство. С этой целью было подписано соглашение с Фондом развития сельской кредитной кооперации. В рамках соглашения в 2017 году правительство региона составит заявку на кредитование малого сельскохозяйственного бизнеса на сумму до 15 млн рублей.

И, наконец, соглашение о сотрудничестве с правительством Тульской области расширило круг направлений, по которым будет развиваться взаимодействие наших регионов. В первую очередь, это архитектура, туризм, местное самоуправление и сельское хозяйство.



БИЗНЕС-МИССИЯ В ФИНЛЯНДИЮ

Есть ли в вашей команде менеджеры, свободно говорящие на английском языке? Хорошо ли вы знаете своих международных конкурентов и то, чем ваша компания выгодно от них отличается? Сделан ли вами анализ спроса и предложения на международном рынке? Есть ли у вас страница в сети, брошюра и презентация на английском языке? Эти и многие другие вопросы требуют ответа «Да!», если вы планируете выйти на международный рынок. Кратким ликбезом на тему «Готовы ли вы к работе на экспортных рынках?» началась бизнес-миссия российских предпринимателей в Финляндию.

Трехдневная поездка в город Тампере проходила с 26 по 28 сентября и была организована Региональным интегрированным центром и ЯрТПП. Четыре компании Ярославской области приняли участие в Российско-Финляндском бизнес-форуме, который включал мероприятия Партнериата малого и среднего бизнеса. В этом году Партнериат проходил в рамках выставки «Субконтрактинг 2016».

Самая крупная профессиональная промышленная ярмарка Финляндии была посвящена теме «Дигитализация и управление». Участие во встрече приняли представители федеральных и региональных органов власти России и Финляндии, ведущие эксперты в сфере российско-финляндского торгово-экономического сотрудничества, представители высших учебных заведений, предприятий, российских и финляндских институтов развития. На панельной сессии участников приветствовали бургомистр Тампере Анна-Кайса Иконен, торговый представитель РФ в Финляндии Валерий Шлямин.

Ярославские предприниматели приняли участие в мероприятиях Партнериата, провели переговоры с финскими компаниями о поставках оборудования, трансфере технологий, обменялись контактами.

Генеральный директор ООО «ОП «Экс-маш» Алексей Тихомиров:

Для себя мы ставим задачу по расширению рынков сбыта и выходу на зарубежные рынки. Эта поездка – первый опыт, за что я благодарен организаторам – Региональному интегрированному центру и ЯрТПП.

Очень интересным было выступление представителя Агентства развития региона Котка-Хамина Cursor Сергея Трошкова, который доходчиво рассказал о выходе на европейские рынки. Так что у нас в планах сделать достойную англоязычную версию сайта, есть над чем работать с точки зрения маркетинга. Сделал вывод, что к переговорам надо заранее готовиться, созваниваться с потенциальными партнерами, определять есть ли общие точки соприкосновения, а при личной встрече обсуждать конкретные вопросы. Мы уже переработали с Региональным интегрированным центром нашу анкету, ведем переговоры о следующем мероприятии.

Исполнительный директор Ассоциации «Авиаclub «Агат-Взлет», сотрудник ООО «Агат-1» Алексей Москвин:

Учитывая высокий уровень жизни в Финляндии (з/п около 2 – 2,5 тыс. евро/мес.), предлагаемые фирмами продукты для

нас не вполне приемлемы. С другой стороны, в существующих условиях очень выгодно предлагать нашу продукцию Финляндии. Но для этого надо выйти на этот рынок, посещать отраслевые выставки, где есть возможность познакомиться с потребителями.

Подтвердился давно известный закон командированных – ни одна поездка не бывает напрасной, что-нибудь полезное всегда присутствует.

Вот и на этот раз надо было съездить в Тампере, чтобы познакомиться с руководителем небольшого предприятия из Рыбинска Алексеем Тихомировым, хотя от Гаврилов-Яма до Рыбинска в разы меньше километров, чем до Финляндии. Опытное производство «Экспериментальное машиностроение», директором которого является Алексей, может быть очень востребованным партнером в области металлообработки, т.к. имеет ряд существенных преимуществ по сравнению со своими конкурентами. Одно из них – за предприятием закреплена военная приемка, а значит можно выходить на уровень серьезных потребителей, таких как «НПО «Сатурн», с которым «Эксмаш» работает вплотную.



СУВЕНИРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

14 - 15 октября в рамках Международного туристического форума Visit Russia в Ярославле прошел традиционный Межрегиональный фестиваль народных художественных промыслов и ремесел «Ярославский базар – 2016». Организаторами фестиваля выступили департамент промышленной политики Ярославской области и Торгово-промышленная палата региона.

В фестивале приняли участие народные умельцы и мастера, работающие в самых разнообразных техниках и с различными материалами, в том числе предприятия-члены ЯрТПП: фабрика «Ростовская финифть», Мастерская майолики Павловой и Шепелева, ООО «Мастерская подарков», колокольный завод «Италмас».

Официальная делегация во главе с руководителем Федерального агентства по туризму Олегом Сафоновым, председателем правительства Ярославской области Дмитрием Степаненко, заместителем председателя правительства Максимом Авдеевым, мэром Ярославля Владимиром Слепцовым прошла по выставочной экспозиции и ознакомилась с изделиями ярославских мастеров.

На выставочной площадке были представлены изделия из дерева, из металла, стекла, лозы, тряпичные и валяные куклы, невиданные животные и сказочные персонажи из глины, чернolощеная керамика, винтажные изделия и бижутерия, ростовская финифть, ярославская майолика, кружево, ювелирные украшения и многое другое.

Для посетителей фестивальных дней были организованы мастер-классы и кон-

цертная программа с участием коллективов художественного творчества из Ярославля, Рыбинска, Ростова, Мышкина и других муниципальных районов.

Участники фестиваля не только обменивались опытом и знакомились со своей продукцией ярославцев и специалистов туристической сферы, но и соревновались в мастерстве. По итогам фестиваля конкурсная комиссия наградила победителей областного конкурса в трех номинациях.

Номинация «Молодые дарования» (возраст участников до 25 лет):

III место: Подолова Галина (ювелирное изделие из металла с эмалью), студентка Ярославского колледжа сервиса и дизайна;

II место: Савельева Олеся (ширма, роспись по ткани), студентка Ярославского торгово-экономического колледжа;

I место: Николаева Галина (сувенирная мини-книжка), студентка Рыбинского полиграфического колледжа.

Номинация «Ярославский сувенир»:

III место: ГПОАУ ЯО «Ярославский педагогический колледж», преподаватель

Исаев Амриддин Аслидинович (керамическое изделие сувенирного и прикладного назначения);

II место: Хорина Татьяна Ивановна (валяная кукла), г. Рыбинск;

I место: Маслова Нина Васильевна (шкатулка из бересты с полудрагоценными камнями), г. Любим.

Номинация «Лучший показ творческого процесса» (мастер – класс):

III место: Лобай Виктория Германовна (плетение из лозы «Камыш»), г. Ярославль;

II место: Денисова Любовь Игоревна (лепка из глины «Гаврилов-Ямская лошадка»), г. Гаврилов Ям;

I место: ГОАУ ДО ЯО «Центр детей и юношества» («ткачество» на ткацком станке и на коряге), г. Ярославль.

Победителям в каждой номинации были вручены ценные призы. Поощрительные призы получили преподаватели ГПОУ ЯО «Ярославский колледж культуры» Федотова Любовь Евгеньевна и Грачев Владимир Владимирович.

Фестиваль посетило свыше 1000 ярославцев и гостей города.

УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС БЕЗ ЗДОРОВЬЯ НЕ БЫВАЕТ

Кардиологический центр «Паритет» открыл свои двери 6 лет назад. Идея создания узкопрофильного центра, занимающегося диагностикой и лечением сердечно-сосудистых заболеваний, оказалась актуальной. По статистике, заболевания сердца являются основной причиной смертности в России. И если несколько десятилетий назад общество полагало, что данная проблема касается лишь пожилого населения, то сейчас каждый второй человек может рассказать о внезапной смерти молодого родственника, знакомого или друга.



2 часа в год – и вы здоровы

– Среди наших пациентов все больше людей среднего возраста, для которых здоровье – синоним успешной реализации в любимом деле или бизнесе, – рассказывает директор центра Александр Соснин. – Они предпочитают выявить проблемы со здоровьем на ранней стадии и успешно их разрешить. Поэтому практически с момента открытия Центра у нас заработала программа «Обследуй свое сердце за 2 часа». Мы рекомендуем эту программу всем пациентам старше 35 лет. Даже самый занятой человек в состоянии выделить 2 часа в год, чтобы без ожидания и очередей пройти УЗИ сердца, сдать основные анализы, сделать ЭКГ и посетить врача-кардиолога. Как правило, мы сообщаем об отменном здоровье и расстаемся на 12 месяцев.

Уже стало традицией, что директора уважаемых в городе предприятий ежегодно устраивают углубленные осмотры ведущим работникам. Все понимают, что профосмотры, которые проводятся по приказу раз в год, – скорее фикция, а не результат. Профосмотр в «Паритете» – это углублен-

ная диагностика и, при необходимости, детальная разработка схемы лечения, позволяющей человеку в дальнейшем вести полноценную жизнь.

В Центре ведут прием кардиологи, неврологи, эндокринологи, психотерапевты, аллергологи и дерматологи. И все они – специалисты «с большой буквы». В «Паритете» внедрены эксклюзивные для Ярославской области методики диагностики и лечения заболеваний. Центр оснащен современной техникой, позволяющей выявить заболевания на самой ранней стадии.

Забота о родителях и детях – фундамент вашего спокойствия

За прошедшие 6 лет пациенты оценили уровень профессионализма наших докторов, оснащение и сервис в отношении каждого гостя клиники.

Все больше клиентов приводят к нам своих пожилых родителей. Для комфорта пенсионеров мы ввели так называемые депозиты: перед тем как прикрепить к нам своих родителей, дети вносят определен-

ную сумму на депозит. Когда родители приходят на прием, вопрос оплаты услуг их не касается. Они даже не задаются вопросом: сколько это стоит.

С течением времени по просьбам клиентов в «Паритете» стали принимать и маленьких пациентов. Сначала стартовали детские ультразвуковые исследования (в том числе и сердца), затем к ним добавились кардиолог, невролог, аллерголог, очень скоро заработает и педиатр. В детские дни у нас «яблоку упасть негде» – едут как из области, так и из других городов. Мы, в свою очередь, прикладываем максимум сил для создания комфортного пребывания в наших стенах пациентов всех возрастов.

Нередки случаи, когда человек, впервые попав в наш Центр на прием, откровенно изумляется и задает вопрос: «Я ведь о вас и не знал, почему никакой рекламы не дадите?». Мы и в самом деле, практически не размещаем рекламу. О нас рассказывают друг другу, а сарафанное радио – самая эффективная реклама и, пожалуй, наиболее высокая оценка нашей работы.



ПОРТОВАЯ КУХНЯ

В этот раз мы исследуем «кухню» речного порта и разбираемся в том, какая роль может быть у ярославского речного порта в масштабах региона и в масштабах страны.

Текст: Анастасия Корникова

Игорь Станиславович, что представляет собой речной порт как бизнес?

У речного порта несколько направлений работы. Во-первых – классическая портовая деятельность: обработка судов на причальных стенках, погрузо-разгрузочные операции, производимые с речными судами, автомобильным и железнодорожным транспортом, и различные виды работ с грузом.

Во-вторых – речные перевозки. Мы остались одним из немногих портов, который одновременно является и классическим портом, и судоходной компанией, и ремонтной базой. У нас есть грузовой флот, пассажирские теплоходы «Москва» для местных перевозок и речная переправа, включающая в себя грузопассажирский паром. Кроме того, мы проводим комплексное обслуживание флота, причем с прошлого года у нас появилась и специальная стоянка для

яхт. Очень важный для нас вид деятельности – добыча нерудных полезных ископаемых. В русле Волги мы добываем песок и песчано-гравийную смесь, имеем собственную переработку и удобную доставку речным и автомобильным транспортом.

До недавнего времени отрасль находилась в явном тупике: основная часть грузоперевозок ушла на автомобильные трассы и железную дорогу. Меняется ли ситуация сейчас и насколько вода может стать реальным конкурентом дороге?

Что касается ситуации в отрасли – это стратегическая проблема, которая должна решаться на государственном уровне.

никаких денег. А речной флот как раз и позволит увести с дорог часть грузопотока.

То есть сейчас, с введением системы «Платон», ситуация на реке меняется?

Да, мы видим определенное оживление: например, когда требуется привезти несколько тысяч тонн инертных материалов например, в Тутаев, уже обращаются к нам, понимая, что это эффективно. И во всем мире такие грузы везут водой. Я сам лично наблюдал ситуацию: маленькая баржа на Сене в центре Парижа, на ней команда 2 человека – бабушка с дедушкой – перевозят какие-то материалы для ремонта до-

Показатели за 2016 год

78000

Т-КМ
объем перевозок за год



Сейчас пришло понимание, что при таком грузопотоке на восстановление дорог уже не хватит никаких денег. А речной флот как раз и позволит увести с дорог часть грузопотока.

Игорь Елфимов
Председатель совета директоров
ОАО «Ярославский речной порт»

В августе в Волгограде под руководством Президента прошел Президиум Госсовета, посвященный развитию внутренних водных перевозок. Наконец-то и власть, и бизнес стали понимать, что возить многие виды грузов по автодорогам неразумно. Большинство наших дорог построены по устаревшим нормативам по нагрузке, и не предназначены для автомобилей массой 40 и более тонн. Таких машин просто физически не было в Советском Союзе, все большие грузы тогда перевозились по реке.

Можно критиковать, как спроектирована и внедряется система «Платон», но что подобная система взимания платы должна быть – я убежден абсолютно. Транспортный налог совершенно не отражает реальную нагрузку на дороги. Плюс бесконтрольность и коррупционная составляющая, поэтому на дороги спокойно выпускались 40-60-тонные автопоезда, которые везли традиционные речные грузы. Сейчас пришло понимание, что при таком грузопотоке на восстановление дорог уже не хватит

роги. Не грузовик едет по центру города, а баржа – чих-пых, не торопясь, подвозит его туда, куда сказали дорожники. Какая разница, сколько этот песок едет? Час или сутки? Главное, что это дешевле, и не разбивает дороги. Кстати о скорости: в среднем грузовой состав по железной дороге в России с учетом простоев преодолевает 220 километров в сутки, то есть средняя скорость составляет около 9 км/час. У нас груженое судно идет в среднем 10-12 км/час!

Какие проблемы и предложения озвучивались на Госсовете?

Первое направление – преодоление инфраструктурных ограничений. К ним прежде всего относится снижение глубины водных путей: она в последние 25 лет сократилась в среднем на четверть, а протяженность путей с гарантированными габаритами судового хода снизилась на 30 процентов. Эти про-

15 %
прирост по выручке по сравнению с 2015 годом



25 %
прирост по грузообороту по сравнению с 2015 годом



блемы усугубляются и маловодностью ряда рек. В таких условиях более половины судов не могут ходить с полной загрузкой. Это приводит к убыткам – в итоге грузооборот водного транспорта уменьшился в 3,3 раза.

Это стало причиной фактически полного прекращения сквозного судоходства для грузовых и пассажирских судов на многих реках. Потери популярны – и прежде всего для въездно-

Складывается парадоксальная ситуация: Ярославль все знают как город на Волге, а мы сами почти не используем Волгу в туристических целях. Вот на 1000-рублевой купюре изображен храм Иоанна Предтечи. Американцы давно бы уже сделали из этого шоу с водной прогулкой до храма.

го туризма – сквозные маршруты из Петербурга и Москвы в направлении южных регионов России. Президентом дано поручение довести финансирование содержания внутренних вод-

ных путей до нормативного – впервые с конца 80-х годов!

Второе направление – достижение сбалансированности перевозок разными видами транспорта и, как результат, снижение не только бюджетных затрат, но и издержек грузоотправителей. Даны поручения по разработке ряда экономических мер, направленных на возвращение перевозок на водный транспорт. Например, железной дороге теперь будет крайне сложно обосновывать снижение тарифов в период навигации и, наоборот, повышение в зимний период.

Третье направление – обновление флота. Средний возраст речного флота по стране – 36 лет. Этот флот в принципе не позволяет работать эффективно. Например, у этих судов большой расход топлива. Государство готово поддерживать судостроительную отрасль, но надо стимулировать и спрос.

Мы сегодня не можем заказать новое судно – его покупка в условиях отсутствия долгосрочных заказов абсолютно непредсказуема ни по тарифам, ни по объемам. Кроме того, при сегодняшней стоимости денег, сроки окупаемости судна могут превышать 20 лет. Президент дал поручения по разработке программы льготного кредитования – лизинг под 5% на 15-18 лет. Загрузка флота увеличится – начнем задумываться об обновлении.

Четвертое направление – подготовка кадров. Кризис на реке привел к «утечке мозгов» в другие отрасли и падению качества образования. Даны поручения по исправлению ситуации.

А если брать конкретно Ярославскую область, насколько у нас возможно перераспределить грузопоток в пользу речных перевозок?

Исторически Ярославль не является грузообразующим центром. У нас в основном производится продукция конечного потребления – такие грузы никогда не возились по реке. Мы не производим удобрения, стройматериалы, металл, лес, которые можно было бы массово здесь отгружать. Поэтому в прошлом году мы вышли на Правительство региона с такой идеей: Волга проходит через всю область, зная план дорожно-строительных работ, мы могли бы подвозить песок по реке в самую ближайшую к стройке точку. Наше предложение приняли, и мы хорошо отработали прошлый год. В общей сложности мы перевезли по воде 40 тысяч тонн песка и 50 тысяч тонн разного вида щебенки. А теперь посчитайте, сколько поездок надо было бы сделать даже 30-тонному грузовику, чтобы доставить на место 90 тысяч тонн стройматериалов. И представьте, во что превратились бы близлежащие дороги. Так что, думаю, в перспективе интерес к речным перевозкам в регионе будет расти.

Какова ситуация с пассажирскими перевозками? Сейчас они дотируются из бюджета?

Да, мы занимаемся перевозками по установленным нам тарифам, они дотируются из бюджета. Реальная стоимость этих перевозок выше в разы. Это востребованные дачниками маршруты, но сейчас их все больше воспринимают как приятный прогулочный формат. Сядишь с девушкой на верхнюю палубу и 2 часа за 100 рублей катаешься на парохе по Волге.

А вообще, складывается парадоксальная ситуация: Ярославль все знают как город на Волге, а мы сами почти не используем Волгу в туристических целях. Вот на 1000-рублевой купюре изображен храм Иоанна Предтечи. Американцы давно бы уже сделали из этого шоу с водной прогулкой до храма и фотосессией на фоне достопримечательности. Если развивать эту тему дальше, можно сделать интересный маршрут по Которосли на Перекоп. Чего только стоит здание Большой Мануфактуры и храм Петра и Павла. Вот тут и для речников бы появилась работа. Но сначала нужно сформировать турпродукт, под который бы мы обеспечили инфраструктуру.

А какие направления, кроме грузоперевозок, для Ярославского речного порта могут быть точками роста?

Нам интересно все, что касается сервисных воз-

можностей для судов. Как я уже говорил, мы можем принимать любые суда, обеспечивая их всем необходимым. Сейчас мы добавили стоянку для путешественников по Волге яхт, где есть электричество, водоснабжение и охрана. Судно можно оставить на стоянке и выйти, например, на прогулку в город. Эта услуга сейчас очень востребована.

Еще одна сервисная услуга – ремонтная база и затон – место хранения и ремонта судов в зимний период. По сравнению с Подмосковьем и Нижним Новгородом мы дешевле, но при этом обеспечиваем качество, поэтому некоторые судоходные компании выбирают именно нас. Вот например, некоторое время назад у нас стояла на ремонте президентская яхта «Россия». Ремонт производила специальная бригада изготовителя оборудования. Но когда мы спросили, почему было решено встать именно к нам, они ответили, что «у вас удобно». А это лучшая оценка нашего сервиса.

Показатели за 2016 год

520 000
человек
объем
пассажирских
перевозок

120 000
туристов
посещают город
на круизных
теплоходах





Если посмотреть на карту, нам самой судьбой велено быть транспортным логистическим центром, в том числе настроенным на огромный рынок сбыта Москвы и Подмоскovie.

Давайте напоследок сменим оптику и поговорим о стратегических вопросах. В свое время у нас было много рассуждений о транспортном потенциале региона. В чем реально наши преимущества и как нам позиционировать себя в масштабах страны?

Давайте посмотрим на наших основных экономических конкурентов в ЦФО: на сегодняшний день это Калуга, Владимир, Тула, Московская область. Конечно, мы в разных весовых категориях. С точки зрения динамики они развиваются очень успешно. Их главное преимущество — география. Калужане напрямую граничат с Новой Москвой, а через Владимирскую область проходит федеральная трасса, ведущая в Нижний Новгород и Татарстан — одни из самых промышленно развитых регионов России.

У нас транзитный потенциал меньше. Есть федеральная трасса М8, но это дорога, ведущая в Архангельск, там нет развитой промышленности и сельского хозяйства.

Добираться к нам из других регионов через Мо-

скову — очень неудобно и затратно по времени. Поэтому в нашем случае в регион необходима точка прямого доступа — аэропорт. Тогда мы уже начинаем быть инвесторам интересны. Еще один плюс: Ярославль — один из самых близких к Москве промышленных городов, расположенных на воде. И на самом деле многие грузы выгодно было бы приводить водой в Ярославль, здесь складировать, перерабатывать, а отсюда по М8 уже доставлять в Московский регион, где проживает более 25 миллионов потребителей.

Еще одна возможность для нас — растущий авиационный грузопоток. Москва скоро не сможет справляться с ним своими силами: по нормативам существует ограничение на количество самолетов, одновременно находящихся в небе. Сегодня московское небо загружено почти на 90%. Территориально мы могли бы быть точкой входа авиационных грузов с Востока: из Китая, Кореи, Вьетнама. Так что, если посмотреть на карту, нам самой судьбой велено быть транспортным логистическим центром, в том числе настроенным на огромный рынок сбыта Москвы и Подмоскovie.

Геополитические изменения тоже открывают перед нами интересные возможности. Иран, Азербайджан — это Каспий, те страны, куда грузы удобно доставлять водным способом. Можно привезти груз в Ярославль, упаковать, поставить контейнеры на судно и напрямую доставить в Иран, куда железнодорожное и автомобильное сообщение затруднено.

Так что сейчас наша главная задача совместно с новым руководством по-новому оценить наши возможности и грамотно регион позиционировать. Возможности для экономического роста у нас есть, надо над этим работать.

КРЕДПРОМБАНК ОТКРЫТ ДЛЯ ВСЕХ

АО «Кредпромбанк» — динамично развивающийся региональный банк.

Ярославский акционерный «Кредпромбанк» Акционерное общество ведет свою историю с 1988 года.

В настоящее время АО «Кредпромбанк» успешно конкурирует с федеральными игроками на финансовом рынке Ярославской области. Кроме того, он имеет свои подразделения в Московской и Владимирской областях.

Нашими преимуществами являются, прежде всего, наработанные связи в регионе. Банк предлагает гибкую и либеральную линейку продуктов, учитывающую специфику региона. Региональный банк всегда индивидуальней и мобильней.

В настоящее время на обслуживании в банке находятся предприятия и организации химической, лакокрасочной, металлургической, строительной, транспортной, торговой отраслей, а также общественные организации.

В августе 2016 года АО «Кредпромбанк» и «Почта Банк» реализовали совместный франчайзинговый проект.

Уже сегодня кредит наличными «Почта Банка» «Первый Почтовый» можно приобрести в головном офисе АО «Кредпромбанк», расположенном в самом центре транспортной развязки Ярославля на площади Волкова. Сюда легко можно добраться из шести районов города. А в будущем запланировано расширение проекта на всю филиальную сеть Кредпромбанка.

Кроме того, АО «Кредпромбанк» активно участвует в социально-значимых проектах Ярославской области. Начиная с 2012 года в масштабе всей страны реализуется проект по созданию сети МФЦ. МФЦ для бизнеса — это центры, работающие исключительно с предпринимателями и юридическими лицами. МФЦ призваны решать различные вопросы, стоящие перед организацией: от регистрации до получения лицензий, а также, от откры-

АО «Кредпромбанк» предлагает широкий спектр услуг корпоративным клиентам и физическим лицам:

- Кредитование юридических и физических лиц с возможностью индивидуального подхода к каждому клиенту;
- Быстрое прохождение платежей, благодаря прямым корреспондентским отношениям с Отделением по Ярославской области Главного управления ЦБ РФ по ЦФО;
- Удобный интерфейс Клиент-банка позволяет предприятию в режиме on-line осуществлять расчеты в рублях и валюте, оформлять и сопровождать сделки по внешнеторговым контрактам;
- Минимальные комиссии по расчетно-кассовым операциям и внешне-торговым контрактам;
- Зарплатный проект с 3-мя видами дебетовых международных пластиковых карт;

КРЕДПРОМБАНК
АО «Кредпромбанк» — универсальный коммерческий банк, предоставляющий полный комплекс банковских услуг.
www.credprombank.ru

ГОЛОВНОЙ ОФИС АО «КРЕДПРОМБАНК» 150000, г. Ярославль, ул. Первомайская, д.25/26 тел.: 8 (4852) 26-70-70 e-mail: bank@credprombank.ru	МОСКОВСКИЙ ФИЛИАЛ АО «КРЕДПРОМБАНК» 107031, г. Москва, Звонарский пер., д. 7, стр. 2,3 тел.: 8(495)753-8-995, факс 8(495)650-49-45 e-mail: info@credprombank.ru
РЫБНИНСКИЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ ОФИС АО «КРЕДПРОМБАНК» 152904, Ярославская область, г.Рыбинск, ул. Герцена, д.25/ул. Бороздина, д.17 тел.: 8(4853)21-07-83, 8(4853)21-48-48 e-mail: bank@credprombank.ru	ВЛАДИМИРСКИЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ ОФИС АО «КРЕДПРОМБАНК» 600001, г.Владимир, ул.Дворянская, д.1/а тел.: +7(4922)42-02-52, +7(4922)47-07-20

тия расчетного счета до кредитования. В связи с этим в настоящий момент АО «Кредпромбанк» разрабатывает стратегию сотрудничества с МФЦ для бизнеса в Ярославской области.

Более подробную и информацию Вы можете получить на нашем сайте www.credprombank.ru.

Генеральная лицензия ЦБ РФ №1165 от 15.09.2016.



ПРОЕКТ:

ИСТОРИЯ В ДЕТАЛЯХ

Виктор Рогоцкий
Региональная энергетика

В конце сентября «главному энергетик» Ярославской области сенатору Виктору Рогоцкому исполнилось 75 лет. «ДВ» не смогли пройти мимо этой даты и расспросили юбиляра о деталях истории региональной энергетики.

Энергетика всегда будет находиться в центре внимания любого главы государства при любом строе, ведь именно она лежит в основе развития всех сфер экономики. Да, сейчас в этой отрасли много проблемных вопросов. Но разве было время, когда в ней не было проблем?

В конце 80-х годов Ярославская область, как и большинство областей в СССР, испытывала острую нехватку электроэнергии. И именно мы, единственные в стране на тот момент, предложили власти конкретное решение – перераспределение нагрузки. Подобная ситуация в энергетике уже происходила в послевоенное время. В 48 году в Москве случилась

крупнейшая авария, в результате которой прекратилось электроснабжение Кремля. Сталин вызвал к себе главного энергетика СССР Дмитрия Жимерина. Тот понимал, что шансы вернуться домой после этой встречи практически равны нулю.

Но Сталина интересовало в первую очередь не кто виноват, а что делать. Жимерин пояснил, что энергетики не успевают возвращать эвакуированные электростанции и оборудование в центральную Россию, поэтому образуется колоссальный разрыв между выработкой и потреблением. Соответственно, падает частота и напряжение и происходят отключения. Главное предложение Жимерина было таково: разбить производство по потребительским группам



и распределить работу этих групп по часам работы в течение суток: одна работает с 8 до 12 часов утра, вторая с 12 до 16, третья с 16 до 20 и так далее. В результате перераспределения графика нагрузки с проблемой нехватки электроэнергии удалось справиться.

Мы в Ярославской области предложили сделать то же самое: разделить область на зоны и перестроить график нагрузки и рабочие смены. Если в Рыбинске выходные дни были в субботу и воскресенье, то в Ярославле – в понедельник и вторник, а в других городах области в среду и четверг. Мы перестроили весь комплекс народного хозяйства, весь социальный блок, но потребовали гарантии у центрального диспетчерского управления Минэнерго, что в этом случае частотных разгрузок в Ярославской области не будет (то есть веерные отключения не произойдут). И хотя со стороны населения была большая волна недовольства, ЦК партии на Политбюро наш эксперимент поддержал. Конечно было тяжело, но главное – область могла нормально работать. У нас не было веерных отключений, как, например, в соседних областях, когда без света оставались больницы, роддома, детские учреждения и т.д.

Этот период продлился несколько месяцев. Потом началась перестройка, пришли младореформаторы, народное хозяйство пришло в упадок, производства останавливались, и вопрос нехватки электроэнергии на тот момент решился сам собой.

Меня часто спрашивают, что я думаю о реформе энергетики.

Она, безусловно, была нужна. Во всем ли виноват Чубайс? Думаю, основная проблема заключается в том, что реформы не были доведены до конца.

Анатолий Борисович очень жесткий руководитель, мощный организатор, у него богатейший

управленческий опыт. Но я считаю, что реформы в таких узкотехнологичных отраслях должны делать не теоретики, а практики – специалисты, знающие всю систему от А до Я. И под их началом уже должны работать финансисты и менеджеры.

В результате реформ был создан оптовый рынок электрической энергии (и это важный результат), но не доведено до логического конца создание розничного рынка, не решены вопросы теплоснабжения и теплоэнергетики. Я считаю ошибкой создание ТГК (теплогенерирующих компаний). В эти объединения в основном вошли ТЭЦ, созданные для выработки теплоэнергии. Тепло у нас идет на промышленные предприятия в виде технологического пара и подается в дома и учреждения через систему центрального отопления. Естественно, роль ТЭЦ – это региональный уровень. И я считал, что вопросы теплоэнергетики надо было оставить на уровне региона – это компетенция губернаторов.

Но руководство РАО ЕЭС считало по-другому и в ТГК начали объединять разные регионы. А для чего? Тепло передать дальше, чем на 30 км, невозможно. В итоге многие процессы стали непрозрачными и сейчас мы наблюдаем скандал за скандалом: владелец одной ТГК в розыске, на другого заведено уголовное дело. Если бы губернаторы отвечали за региональную экономику, таких чудес бы не происходило.

Наше национальное достояние – не Газпром, а грабли. Инструмент, на который мы с завидной регулярностью наступаем и каждый раз этому удивляемся.

В 2008 году РАО ЕЭС России прекратило свое существование. Но прошло уже 10 лет, а мы все правим и правим законы. Сейчас в Совете Федерации я являюсь заместителем председателя комитета по экономической политике, и по поручению Валентины

Во всем ли виноват Чубайс? Думаю, основная проблема заключается в том, что реформы не были доведены до конца.

Текст: Анастасия Корникова

Ивановны Матвиенко занимаюсь вопросами энергетики. Приходится дошлифовывать многие вопросы, которые не доведены до ума и на розничном, и на тепловом рынке. Мы ввели понятие альтернативных котельных, сейчас надо разработать систему сравнительного анализа стоимости произведенной ими тепловой энергии. Чтобы не было вариантов, как в Коми, где цена на тепло была значительно завышена. Стоимость теплоэнергии должна определяться, исходя из расценок альтернативной котельной, которая могла бы быть построена в этом месте. И тогда уже губернатору придется объяснять, почему в этот тариф он заложил содержание нескольких спортивных команд и своих многочисленных родственников.

Наверное, самым тяжелым временем для нас был период конца 90-х – начала 2000-х. Наши младореформаторы уже сумели разрушить старую систему, но еще не успели ничего создать. В стране разом кончились деньги. Началась эпоха бартера. Предприятия пытались расплатиться продукцией: мазут, бензин, краска – нам приходилось искать покупателей по всей стране, выстраивая цепочки от Ярославля до Магадана. Чубайс требовал немедленно прекратить бартер, были поставлены

Когда поступала жесткая команда «отключать», я разрешал предприятиям работать, но только после 10 вечера, хотя это было абсолютно недопустимо. Сколько раз меня «увольняли», столько же раз и прощали.

жесткие цели: ежемесячно сокращать процент бартера и переходить к стопроцентной оплате деньгами. Забегая вперед, скажу, что к 2006 году мы бартер преодолели. Но этому предшествовало 8 тяжелейших лет и для нас, и для региональной экономики. У предприятий не было денег, нам все были должны. Коллеги шутили, что я могу «прихватизировать» все ярославские заводы. От Чубайса было прямое указание – «отключать»! А вы представляете, что значит отключить Моторный завод с его литейным производством или остановить НПЗ? Я ездил в Москву, убеждал руководство, встречался с Анатолием

Борисовичем, вице-президентами РАО ЕЭС, руководителями профильных направлений. Показывал план-график погашения задолженности, уговаривал дать предприятию шанс. В целом в РАО мою позицию принимали и шли на встречу. Но были и угрозы: «Уволим! Не умеешь брать деньги». За что мне до сих пор благодарны руководители предприятий, так это за то, что всеми правдами и неправдами я отстаивал для них возможность работать. Да, неправдами тоже – путем неисполнения особо ценных указаний. Когда поступала жесткая команда «отключать», я разрешал предприятиям работать, но только после 10 вечера, хотя это было абсолютно недопустимо. Сколько раз меня «увольняли», столько же раз и прощали. Конечно, я каждый раз рисковал должностью. Но, когда на кону было спасение региональной экономики, выбор не мог быть иным.

В 2003 году Ярэнерго вошло в 10-ку лучших из 76 энергокомпаний в регионах. В энергетике всегда работали люди очень талантливые. Я обновил команду, пришло много молодых профессионалов. Мы сидели ночами, спорили, дискутировали – это был очень интересный процесс. Мы были первой из 75 региональных компаний, которой Чубайс доверил защитить итоги работы в рамках реформы энергетики перед руководством РАО ЕЭС. Но это был успех именно команды, слаженной работы всего коллектива.

В то время при поддержке тогдашнего губернатора Анатолия Ивановича Лисицына нам удалось пролоббировать размещение ТГК-2 в Ярославле. Мы вместе ездили к Анатолию Борисовичу, убеждали, доказывали, в результате смогли добиться того, что предприятие находится в Ярославле и платит здесь налоги.

Проект по созданию малой энергетики – моя идея. Ее поддерживали и Анатолий Лисицын, и Сергей Вахруков. Я убежден, что губернатор должен владеть энергетикой на территории вверенной ему области, иначе на него все будут оказывать давление. Сети напряжением от 35 КВ и ниже и теплоэлектростанции должны быть региональными. Ярославская область в части энергетики относится к числу остродефицитных. Чтобы покрывать дефицит системы, надо вырабатывать энергию хотя бы в узловых точках – Угличе, Тутаеве и т.д. Сергей Вахруков идею активно поддержал и область даже сумела войти в правительственную программу по развитию региональной энергетики. Так начиналась ЯГК. А дальше все пошло не совсем так, как изначально планировалось, управление стало непрозрачным, к проекту возникло много вопросов. Думаю, еще не поздно исправить ситуацию, но необходим жесткий вариант управления, при котором все будет ясно и прозрачно.



Сейчас в региональной энергетике много нерешенных проблем, в первую очередь во взаимоотношениях участников рынка. Я выступил с идеей организовать совещание, где присутствовали бы первые лица всех компаний – сетевых, сбытовых, поставщиков газа, а также руководство области и представители правоохранительных органов. В этом формате мы должны честно и открыто разобрать все наши проблемы: почему ТГК-2 не платит «Межрегионгазу»? Почему образовались долги в размере 3 миллиардов рублей? Потому что областная власть не платит за тепло, потребленное предприятиями социальной сферы? Тогда давайте разбираться, составлять график платежей и решать проблему. Только в рамках открытого разговора у нас есть шанс хотя бы в течение года закончить все склоки и разрешить противоречия между ЯГК и муниципалами, газовиками и ТГК-2.

Конечно, рост тарифов – болезненная тема. Но любая продукция должна стоить столько, сколько она стоит. Снизив тарифы, мы загоним энергетiku в тупик: в этой сфере, как нигде, требуется обновление оборудования и внедрение новых технологий. В конечном итоге это сказывается на стабильной работе всех отраслей экономики. А вот установив тарифы, государство должно определиться с приоритетами. Ведь у нас разное население: один живет во дворце на Рублевке, другой в Ярославле в аварийном жи-

лье. Одни находятся за чертой бедности, а другие прокормят еще Мозамбик вместе с Ботсваной. Улучшит ли положение социальная норма потребления электроэнергии, которую предлагается ввести? Уверен, что нет. Аварийное жилье – это, как правило, не энергоэффективное жилье, а значит – высочайшие энергопотери. Человек вынужден включать электрообогреватели и расходовать много энергии. А дом на Рублевке спроектирован максимально энергоэффективно, соответственно расход потребления низкий. Что можно предложить в этой ситуации для снижения социального неравенства? Я вижу выход во введении коэффициента для жилья разного качества и класса: для ветхого жилья он должен быть один, для элитного другой. Житель элитного дома это увеличение практически не почувствует, а для жителя аварийного жилья произойдет существенное снижение. Настало время научиться точно решать поставленные задачи. Абстрактная цель «наполнение бюджета» не решает конкретных социальных проблем. Что произойдет, если ввести прогрессивную шкалу налогообложения? Миллионеры уйдут в тень. А вот с введением коэффициента в социальных платежах мы реально, хотя бы в этом узком сегменте, сможем сгладить социальную напряженность. **В России ведь всегда была важна социальная справедливость. Я не говорю о том, что не должно быть богатых. Я говорю, что наша задача попытаться сделать так, чтобы не было бедных.**

В то время при поддержке тогдашнего губернатора Анатолия Ивановича Лисицына нам удалось пролоббировать размещение ТГК-2 в Ярославле.



БИЗНЕС С ОТЛИВОМ

Дорога в левобережный Тутаев из Ярославля занимает всего 40 минут и вьется через поля, радуя усталый глаз ярославского жителя. Мой путь лежал на «Италмас» - колоколотейный завод Николая Шувалова – единственное в России предприятие, где, как и 300 лет назад, льют колокола «в глину», используя коровью шерсть, квасное сусло и льняные пряди.

Текст: Екатерина Пашенко

Первые опыты

Расположен завод почти на въезде в город, слева от основной дороги. Хозяин, Николай Шувалов, встречает меня у ворот. Мы проходим по территории, заглядываем в цеха – формовочный, художественно-скульптурный, литейный. Сегодня особый день: после продолжительной работы над формой, изготовлением икон, декора и надписей предприятие готовится к отливке колоколов. И пока рабочие литейного цеха плавят медь и олово, мы с Николаем Александровичем идем пить чай и беседовать.



На «голос» колокола влияет много факторов, например, влажность воздуха, атмосферное давление и даже фаза луны



«Никогда не думал, что начну осваивать это ремесло, – Николай Александрович разливает по чашкам крепкий ароматный иван-чай. – Жили мы на Урале. Прадед был литейщиком на знаменитом заводе Демидова, и в каждом последующем поколении были литейщики – варили оружейную сталь на ижевском заводе. Я закончил Ижевский механический институт, много лет строил дома. Но в конце 1980-х вместе с семьей (женой, пятью детьми, двумя братьями, родителями) переехал из Ижевска в Романов-Борисоглебск.

Поселились в доме на берегу Волги, на противоположном берегу – знаменитый Воскресенский собор. Вот он-то всю нашу жизнь и повернул: через все перипетии с XVII века прошел, а голоса своего лишился – ни одного колокола на большой соборной колокольне не сохранилось. Тогдашний настоятель о. Николай Лихоманов благословил нас с

братьями на литье колоколов для собора, поверил, наверное, в уральских мастеровых».

Постигать колокольное дело Николай с братьями начал во дворе собственного дома. Установили они печь, тигелек, причем для обдува поначалу использовали обычный пылесос. Отливали малые колокола весом до двух пудов. Все соседи прибежали смотреть на это зрелище.

«Казалось, колокол отлить не сложно. Расплавляли медь, добавили 20% олова. Залили в форму. Вроде все должно получиться. Но... Откровенно говоря, поначалу у нас получались плохие колокола, – признается Николай Александрович. – Внешний вид – не придерешься, а вот звук куда-то уходит. Ни в какое сравнение со старинными колоколами не идет».

Уже потом, изучая архивы, братья узнали, что на «голос» колокола влияет много факторов, например, влажность воздуха, атмосферное давление и даже фаза луны. В итоге они приняли решение отказаться от всех современных технологий и вернуться к старинным способам литья.

Методом проб и ошибок

В XVIII веке ярославская земля была вторым после Москвы центром русского колокольного искусства. В 30-х годах XVIII века в Ярославле возникло сразу несколько собственных колоколотейных производств: на Большой мануфактуре Затрапезновых, на заводе Мартыновых и Чарышниковых и на медно-литейном заводе Оловянишниковых.

«Постепенно, по крупицам, собирали информацию. Начали подробно разбираться в старинном ручном способе формовки колокола. Пробовали, экспериментировали, – вспоминает Николай Александрович. – Технология подготовки формы вроде бы несложная. Глина, песок,

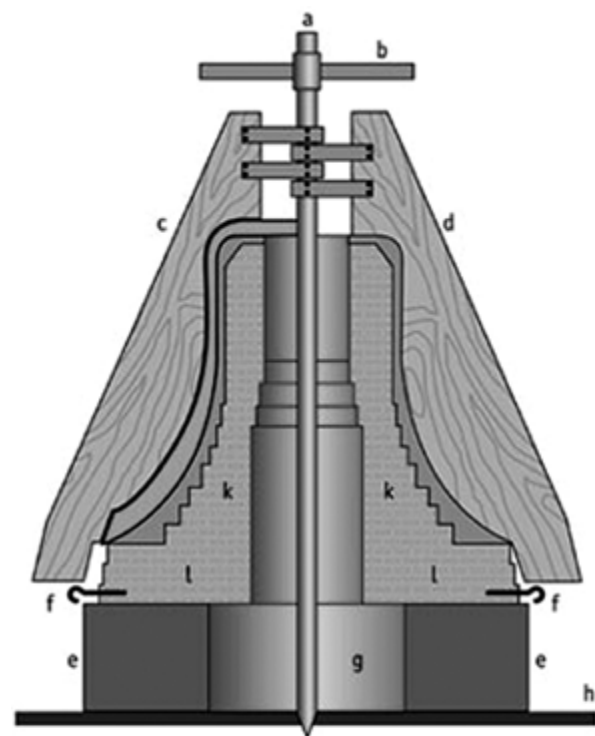


коровья шерсть, квасное сусло, льняные пряди, конский навоз. Незамысловатые ингредиенты, но пропорции неизвестны. В описаниях указан только состав, без указания количества. Так методом проб и ошибок на определение рецептуры ушло шесть лет».

Первые хорошо получившиеся колокола были подняты на колокольню Воскресенского собора.

Рождение колокола

Работа над будущим колоколом начинается с расчетов и построения чертежа его профиля. Этим Николай Шувалов занимается лично. Обычно заказчик определяет массу нужного ему колокола, иногда задается его основной тон. Соотношение трех основных параметров – диаметра, высоты и толщины стенок – определяет прочность и красоту звучания колокола. Причем каждый мастер имеет свой собственный,



- a — веретено
- b — пластина для крепления веретена
- c — внешняя доска-шаблон для открутки формы колокола
- d — внутренняя доска-шаблон для открутки формы колокола
- e — фундамент (основание) формы
- f — крючья для транспортировки
- g — пустоты для просушки формы
- h — пол цеха
- k — болван (внутренняя форма)
- l — стола

ПОСТРОЕНИЕ ФОРМЫ КОЛОКОЛА

хранимый в тайне профиль колокола. «Мой «секретный метод» могу раскрыть только отчасти, — делится Николай Александрович. — Из всех старых колоколов, которые мне довелось увидеть и услышать, больше других мне нравятся русские колокола XVII века. Их я внимательно изучал, обмерял и теперь по их подобию строю профиль своих колоколов».

Когда чертеж будущего колокола готов, по нему изготавливаются два лекала: для внутреннего профиля колокола и для наружного. Затем начинается создание объемной формы колокола из глины, в которую по старинке Шувалов добавляет коровью шерсть, квасное сусло, льняные пряди и другие удивительные ингредиенты.

Форма — такой же ответственный процесс, как и подготовка чертежа профиля колокола: малейшее отклонение даст дефекты при звучании. Форма состоит из трех частей: болван (внутренняя часть формы), т.н. «фальшивый колокол» и кожух (внешняя часть формы колокола). Самая кропотливая часть работы — изготовление фальшивого колокола, который один в один должен соответствовать будущему бронзовому, фактически — это его модель.

Отдельный и очень кропотливый процесс — подготовка декора колокола. Сначала все элементы изготавливаются художником из пластилина, затем с них делают негативные отпечатки, и уже после этого заводской художник изготавливает их из воска. Готовый фальшколокол с украшениями и надписями обмазывается тонкими слоями жирной глины. Таких слоев может быть 20-30 в зависимости от массы будущего колокола. Затем толстым слоем глины обмазывается сама форма, а после этого стягивается металлическими прутьями с крючками наверху, служащими для подъема верхней части колокола — кожуха. Кожух поднимают, фальшивый колокол унич-

тожается, болван и внутреннюю часть кожуха (на которой отпечатались все украшения и надписи) зачищают и поправляют. Затем ставят кожух на прежнее место, и между болваном и кожухом получается пустое пространство для заливки металлом. Форму устанавливают в литейную яму или бочки-опки, если размер колокола небольшой. После этого тщательно засыпают землей и плотно утрамбовывают, чтобы кожух выдержал огромное давление расплавленного металла. Теперь все готово к отливке.

Ложка дёгтя

«С набором «секретных ингредиентов» для формы будущего колокола проблем не было, — продолжает рассказ Николай Александрович. — Глину мы нашли поблизости, хотя долгое время закупали и гжельскую, и армянскую, и болгарскую, но логично решили, что не могли старые мастера возить глину за тридевять земель. И, действительно, нашли нужную в одном из карьеров Ярославской области.

Что касается металла, раньше мы просто использовали лом: между Рыбинском и Ярославлем шла «высоковольтка», и медная проволока толщиной с руку, лежала бесхозно в траве. Правда продолжалось это недолго. Когда началась охота за цветметом, находчивые граждане за полмесяца все растащили, запастись мы не успели. Так что сейчас медь и олово мы покупаем. К сожалению, российского олова практически не осталось. Новосибирский оловянный комбинат практически перестал существовать. Дальневосточные рудники проданы

американцам. В 1990-е годы многие рудники залили водой и восстановлению они не подлежат. Приобретаем импортное олово: китайское, индонезийское, филиппинское. За последние два года его стоимость выросла на 70%, что отражается и на себестоимости продукции».

Нынешняя кризисная ситуация затронула и колоколотейное производство. Причем, по словам Николая Шувалова, кризис 2008 года завод переживал легче, чем сегодняшний: «Пока держимся, но обстановка не очень благополучная. Если два года назад мы отливали колоколов на 50 тонн в год, то в 2015 году уже на 15 тонн меньше. Заказы в основном мелкие. Заказчиками выступают церкви, но плательщиками являются, преимущественно, частные лица. Ощущается недостаток финансовых ресурсов. А были времена, когда заказчики по два года в очереди к нам стояли».

Тут нашу беседу прервал колокольный звон (ну какая еще мелодия звонка может быть у колоколотейщика!). Сотрудники по телефону сообщают, что в литейном цехе все готово к отливке колоколов. Пора!

Раскаленный докрасна металл заполняет подготовленные формы. Зрелище завораживающее — глаз не оторвать. Сегодня мастера отольют 15 колоколов массой от 20 до 200 кг. Через день-два металл остынет, формы разобьют и новые колокола увидят свет. А вот голос каждого из колоколов станет настоящим экзаменом для всех, кто работал над



Если на каком-либо из этапов была допущена неточность, изделие придется забраковать. Исправить ошибку до отливки колокола шанса нет, придется делать работу заново.



Монастырь Путна в Румынии

их созданием. Глубокое звучание колокола – самая важная и самая сложная для литейщиков задача. Если на каком-либо из этапов была допущена неточность, изделие придется забраковать. Исправить ошибку до отливки колокола шанса нет, придется делать работу заново.

Так что одно из главных требований колокольных дел мастера Николая Шувалова к своим сотрудникам – работа без лукавства, не спеша, но качественно, не нарушая технологию.

Былое и думы

Шуваловские колокола стали сегодня именем нарицательным. Три месяца назад партия колоколов с завода была отправлена во Францию, в начале года колокола изготавливали для храма на Сахалине. Заказывали тутавские колокола православные приходы Германии, Грузии, Сербии, Черногории, Румынии, Греции.

«У нас было много интересных заказов. Например, приходилось отливать колокола для Мариинского театра: два года назад мы выиграли конкурс на изготовление 54 колоколов. По фотографиям для храма Федоровской иконы Божьей матери в Санкт-Петербурге заново создавали колокола, отлитые в 1913 году в честь 300-летия Дома Романовых. К 1000-летию Ярославля отлили колокол для Успенского собора. Запомнилась и принародная отливка 1000-пудового колокола к 400-летию дома Романовых для Новоспасского монастыря, где с конца XV века находится усыпальница бояр Романовых».

Вообще у Николая Шувалова много интересных идей и проектов.

«Как говорится, если хотите рассмешить Бога,

расскажите о своих планах, – с грустной улыбкой говорит колокольный мастер. – Планировали открыть музей предприятия. И здание есть, и материалы для экспозиции. Надо привлекать музейных специалистов, обустроить залы, территорию вокруг здания. Но из-за отсутствия свободных финансовых ресурсов пока этот проект приостановили».

Есть у Николая Шувалова еще одна задумка – построить в Тутаве «Город мастеров». Причем идея эта уже просчитана и имеет свой бизнес-план. По замыслу автора, это большая площадка с ярмаркой и мастер-классами, где будут представлены традиционные для Ярославской области ремесла: гончарное, кузнечное, кожевенное, а также лозоплетение, кружевоплетение, конструирование костюма, ростовская финишь, школа колокольной музыки и множество других. «Такой проект может стать драйвером роста для нашего маленького города. И специалисты у нас есть, только пока вынуждены по домам сидеть. Мы обращались за помощью в областную центр, к городским властям, но серьезно в решении вопроса не продвинулись. Будем надеяться, что власти рано или поздно нас услышат. Городу нужны проекты, способные вдохнуть жизнь в наше чересчур размеренное существование».

Мы заканчиваем разговор и выходим на улицу. Вокруг заводского пруда громко беседуют друг с другом гуси, раздаётся залихватский собачий лай, и я понимаю, что уезжать отсюда совершенно не хочется.

«Все, кто приезжает в левобережный Тутав, в восторге от тишины, обаяния города, – задумчиво произносит Николай Александрович. – Но чтобы город жил, ему нужно развитие. Нам, местным жителям, очень хочется, чтобы он «вышел из спячки». У нас ведь много идей, много компетенций и пока еще есть энтузиазм. Нам только надо немного помочь»...



ВЕК «САТУРНА»

Мы продолжаем рассказ о том, какое влияние на дальнейшую судьбу всего Ярославского края оказало решение российского правительства о создании автомобильных заводов в 1916 году. В прошлых выпусках «Деловых Вестей» читатели могли познакомиться с историей Акционерного общества Механических передвижений «В.А. Лебедев», ныне Ярославского моторного завода. В этом номере речь пойдет о заводе «Русский Рено», который в это же время был заложен в городе Рыбинске*. И известен сегодня как научно-производственное объединение «Сатурн», которое отмечает в этом году 100-летний юбилей.

Текст: Андрей Лагузов

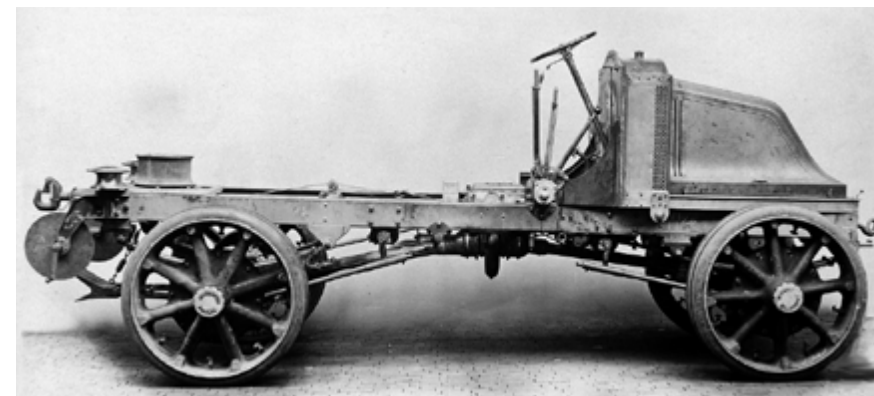
Первое предприятие акционерного общества «Русский Рено» было основано в 1914 году в Санкт-Петербурге. Это было предприятие по ремонту автомобилей, но в 1917 году здесь собирали авиационные двигатели «Рено» мощностью 220 лошадиных сил для самолетов «Илья Муромец» и самолетов-амфибий. Руководство акционерного общества «Русский Рено» поддержало инициативу правительства по созданию автозаводов и начало строительство одного из шести, намеченных программой, предприятий в городе Рыбинске Ярославской губернии.

Первый личный автомобиль здесь появился лишь в 1912 году. Машину приобрел известный рыбинский предприниматель, владелец пивоваренного завода И.Дурдин. И к 1916 году Рыбинск, конечно, еще не был настоящим автомобильным и тем более индустриальным городом.

Но местоположение завода было выбрано не случайно. Рыбинск являлся крупным транспортным узлом, имевшим и железнодорожное, и водное сообщение. Помимо этого, здесь имелась относительно дешевая рабочая сила, что в условиях войны было крайне актуально.

Государственный заказ подразумевал для каждого из заводов выпуск 750 санитарных и 750 штабных автомобилей. Тем

не менее, акционерное общество «Русский Рено» заключило с французской фирмой «Рено» контракт на строительство завода, способного производить до 2,5 тысяч автомобилей в год. Предполагалось, что на новом заводе смогут выпускать не только грузовые и легковые автомобили, но также автобусы, тракторы и даже судовые и авиационные двигатели. Участок земли под строительство автозавода был приобретен



* По материалам музея завода «Сатурн»



Глубокое звучание колокола – самая важная и самая сложная для литейщиков задача.

у помещика Хомутова. Новое предприятие должно было располагаться между западной окраиной Рыбинска и селом Иваново. Подряд на строительство получила датская фирма «Христиан и Нильсен», и в мае 1916 года началось строительство завода «Русский Рено». К концу года были возведены вспомогательные сооружения. Среди них силовая и нефтенасосная станции, административное здание, проходная и центральные ворота. Четыре производственных корпуса находились на стадии строительства. К середине 1917 были завершены более половины зданий, а из-за рубежа стало поступать производственное оборудование.

События октября 1917 года не позволили завершить начатое строительство. Но весной следующего года правительство большевиков уже сумело запустить завод как авторемонтный, и летом 1918 из ворот «Русского Рено» вышли пятнадцать броневиков. Осенью того же года завод, как и все крупные промышленные предприятия страны, был национализирован. Его специализацией стал ремонт импортных автомобилей, поступавших с фронтов Первой мировой войны. Выполняя «Русский Рено» эту задачу довольно успешно, в 1919 было отремонтировано 124 автомобиля. Подобные показатели других заводов, построенных по той же программе, выглядели так: 130 машин отремонтировал Ярославский бывший завод Лебедева (с 1919 1-й ГАРЗ), и 66 машин за

Строительство корпуса завода акционерного общества «Русский Рено», 1916 год



тот же период починил Московский завод АМО. Известно, что автозавод в Рыбинске ремонтировал грузовые автомобили Паккард, Уайт и санитарные автомобили Рено. В 1920 году завод стал специализироваться на ремонте автомобилей типа Рено, а дальнейшее развитие этого направления предполагало переход на собственное серийное производство двухтонных грузовиков этого типа. В апреле 1921 года было принято решение о передаче автозаводов в подчинение Главного правления государственных автозаводов (Глававтозав). Рыбинский завод вошел в его состав под названием 3-й Государственный автомобильный завод (ГАЗ №3).

Параллельно с производственной дея-

тельностью по ремонту автомобилей, велись работы по завершению строительства корпусов. Но в тяжелейших экономических условиях военной диктатуры и гражданской войны темпы этих работ были низкими. Так, к 1922 году были полностью завершены работы лишь по строительству литейного цеха и кузницы. Корпус механических и сборочных производств был закончен только наполовину. Корпус экипажной мастерской был завершен на 60%, а к строительству инструментального и термического цехов даже не приступали. Вместе с этим, запасы ожидающих ремонта автомобилей, доставшихся с фронтов Первой мировой, таяли, а себестоимость ремонта росла. Не помогло даже то, что на заводе освоили собственное производство запчастей к машинам Рено. Отсутствие площадей и оборудования, необходимых для начала собственного производства автомобилей, и падение выпуска привели в 1923 году к закрытию автозавода в Рыбинске.

Но консервация завода длилась недолго. В начале 1924 года на завод прибыла комиссия для оценки его состояния и определения дальнейшего использования. В составе этой комиссии был начальник правления Авиатреста В.Н. Павлов. Именно он стал инициатором передачи автозавода в ведение авиационной промышленности, определив дальнейшую судьбу 3-го государственного автозавода.

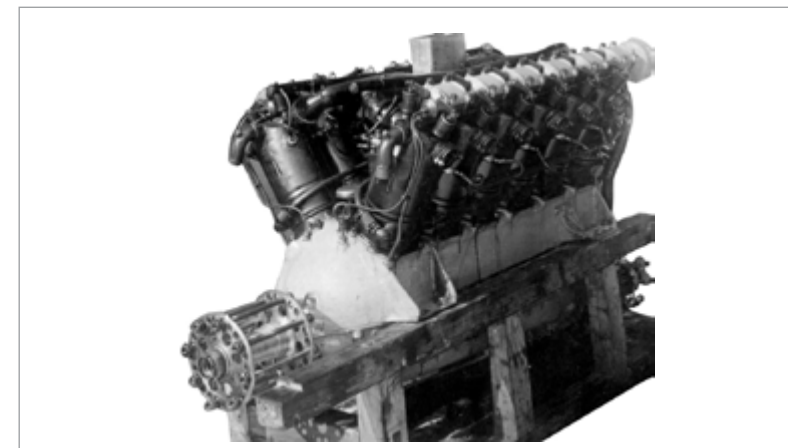
Предлагаем проследить дальнейшую историю завода на примерах самых интересных конструкций. Их снимки и краткое описание представлены на этих страницах.

Шасси полноприводного автомобиля «Рено», май 1916 года



1928

M-17



Авиационный поршневой двигатель M-17

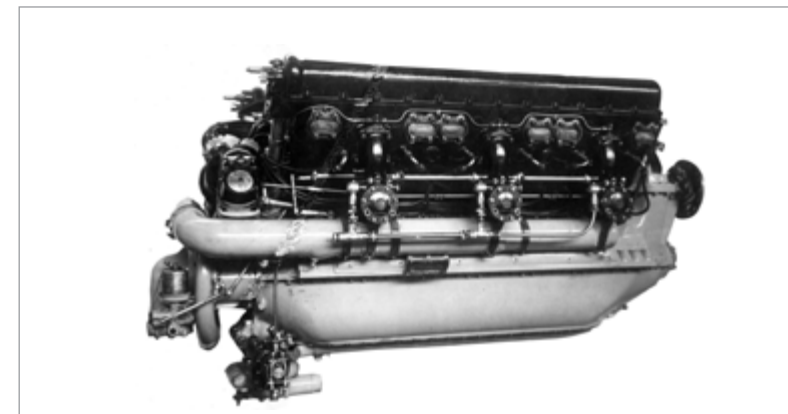
В результате сотрудничества СССР и Германии во второй половине 1920-х годов в нашей стране было освоено множество самых современных конструкций. Например, на Ярославском заводе производился грузовик «Мерседес». А бывшему «Русскому Рено», в то время Авиационному заводу №26 им. В.Н. Павлова, было поручено производство одного из самых современных

авиационных моторов марки БМВ мощностью 600 л.с. Из Мюнхена была доставлена документация на новый мотор, а осваивать его в производстве помогли немецкие специалисты, приехавшие в Рыбинск. Здесь двигатель получил название М-17. Превосходные технические параметры позволили ему оставаться в производстве на протяжении 10 лет. За это время в Рыбинске были созданы модифика-

ции М-17б, М-17ф и М-17т, имеющие лучшие, по сравнению с немецким прототипом, характеристики. М-17 нашел применение на самолетах-разведчиках и бомбардировщиках Р-5, Р-6, ТБ-1, ТБ-3, летающей лодке МБР-2, а также на первых серийных советских танках! Общее количество выпущенных двигателей М-17 с модификациями составило около 8000 штук.

1935

M-100



Авиационный поршневой двигатель M-100

Прообразом двигателя М-100 послужил французский мотор Испано-Сюиза HS 12Ybrs. В 1934 году во Францию отправилась комиссия во главе с конструктором Климовым. Советские инженеры в короткий срок адаптировали мотор под отечественное производство, и уже в 1935 году в Рыбинске был развернут серийный выпуск М-100. Позднее на его основе до начала Великой Отечественной войны был

создан целый ряд замечательных двигателей: М-103, М-104, М-105 и М-107. Благодаря своей современной конструкции, эти моторы нашли широкое применение в отечественной авиации и устанавливались на бомбардировщики СБ, истребители Сталь-8 и -11, самолеты ВИТ-1 и -2, Як-1, -2, -3, -7, -9 и Пе-2. Необычное применение нашел М-100 на бомбардировщике АНТ-42. Он приводил в действие

аппарат центрального наддува для четырех двигателей самолета! Моторы М-100 были оценены по достоинству и за рубежом, они экспортировались в Испанию и Китай. Двигатели на базе М-100 стали самыми массовыми авиационными поршневыми моторами в отечественной истории. В 1936 году за освоение серийного производства М-100 завод №26 был награжден орденом Ленина.

1949

АШ-73ТК



Авиационный поршневой двигатель АШ-73ТК

В начале Великой Отечественной войны авиазавод №26 был эвакуирован в Уфу, а на заводских площадях в марте 1942 года был организован Рыбинский государственный союзный завод №36. В 1944 предприятие освоило производство двигателя АШ-62ИР, разработанного конструктором Аркадием Швецовым. Эти моторы с 1947 года устанавливались на самолет гражданской авиации Ан-2, более известный как «Кукурузник».

С началом «холодной войны» возникла необходимость поставить на вооружение тяжелый стратегический бомбардировщик. Им стал Ту-4 с двигателем АШ-73ТК. Наличие системы наддува на двигателе обеспечивало бомбардировщику полет на высоте 10.000 метров. Но при этом двигатель с турбокомпрессором был намного сложнее, чем АШ-62ИР, и требовал иного подхода к производству. Коллектив Щербаковского* государственного союзного

завода п/я 20 справился с этой задачей, и в июле 1949 года были собраны первые серийные моторы АШ-73ТК. Варианты двигателя устанавливались на опытные самолеты Ту-70, -75 и -80, а его безнаддувная версия использовалась на летающей лодке Бе-6 и пассажирском самолете Ил-18. Производство АШ-73ТК продолжалось до 1957 года.

* Название города Рыбинска с 1946 по 1957 год.

1958

ВД-7Б



Авиационный турбореактивный двигатель ВД-7Б

С 1946 на заводе работало закрытое ОКБ-2-36, подчинявшееся Министерству госбезопасности СССР. Эти бюро называли «шарашками». Здесь работали специалисты, осужденные по сфабрикованным делам. Среди них ленинградский профессор газодинамики К.И. Страхович и известный впоследствии писатель А.И. Солженицын. Бюро занималось разработкой двухконтурного турбореактивного двигателя ТРД-7Б. После того

как были построены и испытаны опытные образцы, шарашка была расформирована. Завод не мог выпускать одновременно и поршневые, и реактивные двигатели. Но благодаря ОКБ-2-36, завод стал пионером разработки двухконтурных турбореактивных двигателей. На заводе также существовало ОКБ-1-36, которое работники шарашки называли «вольным». В 1940-х оно занималось разработкой поршневых двигателей, но с 1950 года

бюро приступило к турбореактивной тематике и под руководством конструктора В.А.Добрынина создало двигатель ВД-7Б. В 1958 году мотор прошел все испытания и был запущен в серийное производство. Его устанавливали на флагманы военно-воздушных сил, дальние бомбардировщики ЗМ. Самолетам с двигателем ВД-7Б принадлежит десять мировых рекордов по высоте полета с грузом от 10 до 55 тонн!

1960

АЛ-7Ф-1



Авиационный турбореактивный двигатель АЛ-7Ф-1

Конструктор Архип Михайлович Люлька, как никто другой, сумел почувствовать перспективы турбореактивных двигателей. Еще в 1937-38 годах он по собственной инициативе спроектировал такую конструкцию. В 1941 он получил свидетельство на двухконтурный турбореактивный двигатель, а в 1946 году Люлька возглавил ОКБ-165, размещавшееся на московском заводе №165. Силами заво-

дов №45 и №165 в Москве по его проекту был построен первый отечественный реактивный двигатель ТР-1. 27 мая 1947 года первый в отечественной истории реактивный истребитель Су-11, оснащенный мотором конструкции А.М. Люльки, поднялся в воздух. Сотрудничество бюро Люльки с Рыбинским предприятием п/я 20 Управления приборостроения Совета народного хозяйства Ярославского экономическо-

го административного района началось с производства реактивного двигателя АЛ-7Ф-1. Он использовался на опытных машинах ОКБ Микояна, но основным его назначением стали истребитель-бомбардировщик Су-7Б и истребитель-перехватчик Су-9. На самолетах конструкции ОКБ Сухого эти двигатели установили четыре мировых рекорда высоты и скорости полета!

1970

Д-65



Тракторный дизельный двигатель Д-65

В 1953 году была утверждена Программа увеличения производства сельхозпродукции. Крупные промышленные предприятия страны приняли активное участие в ее реализации. ЯАЗ начал разработку и выпуск сельскохозяйственных машин, а авиационному заводу достался дизель Д-36 для трактора «Беларусь». В январе 1954 года были собраны опытные образцы, а уже

через месяц начался серийный выпуск мотора. В процессе производства мощность двигателя увеличилась с 36 до 48 л.с. Но требования постоянно росли, и в 1970 году в производство был запущен новый дизель Д-65 мощностью 65 л.с. Авиационное качество наложило свой отпечаток и на тракторный двигатель. В 1971 году трактор ЮМЗ-6, оснащенный рыбинским дизелем

Д-65 признан лучшим трактором года! А в 1974 году завод получил право на выпуск тракторных моторов с государственным Знаком качества. Стоит ли удивляться, что сельхозтехника с дизелями из Рыбинска поставлялась в шестьдесят стран мира. Она была востребована не только в странах Восточной Европы, Азии и Африки, но и в Германии, Италии, Англии и США!

1972

БУРАН



Снегоход «Буран»

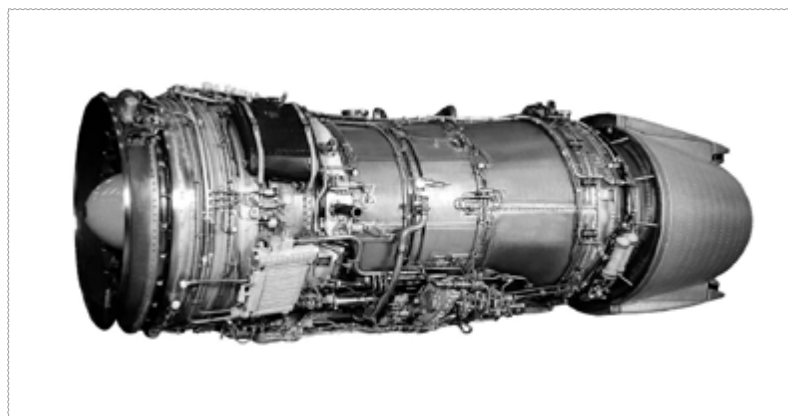
Промышленные предприятия в СССР должны были предусматривать выпуск товаров широкого массового потребления, в просторечии, ширпотреба. Ассортимент продукции соответствовал уровню производства. Заводы с развитой технологической базой изготавливали стиральные машины или детские велосипеды. Но какой ширпотреб должен был выпускать авиазавод? Рыбинцы замахнулись на снегоход! В 1970

году началась разработка новой машины. Но на испытаниях выяснилось, что мощности мотоциклетного двигателя ИЖ, который предполагали использовать, недостаточно. Рыбинцы разработали свой мотор РМЗ-640. В 1973 году снегоход «Буран» был запущен в полномасштабное серийное производство. Он стал первым массовым индивидуальным снегоходом в нашей стране. Благодаря появлению рыбинских машин появился даже

новый вид спорта - гонки на снегоходах. В КБ постоянно шла работа по модернизации модели и разработке новых снегоходных машин. В 1982 году был разработан легкий снегоход «Икар», а для вооруженных сил был налажен выпуск модели «Барс». Это направление оказалось очень перспективным, и сегодня производство снегоходов в Рыбинске выросло до целого предприятия, которое называется «Русская механика».

1972

Д-30-КП



Авиационный двухконтурный турбореактивный двигатель Д-30КП

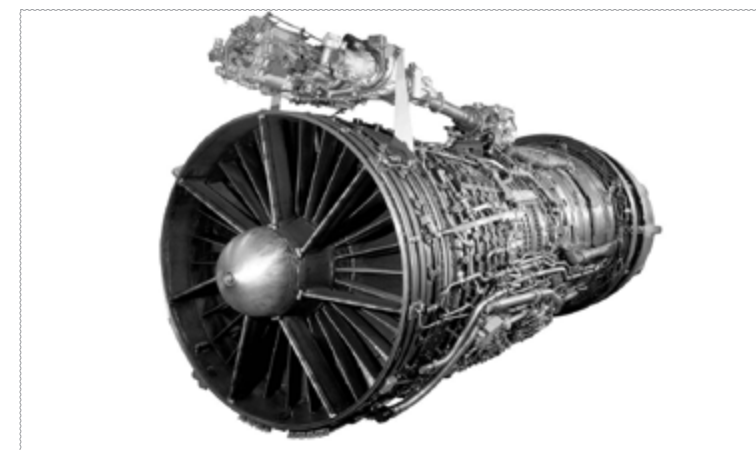
Павел Александрович Соловьев окончил Рыбинский авиационный институт в 1940 году с красным дипломом. Дальнейшая его работа проходила в Пермском ОКБ-19, которым руководил А.Д. Швецов. В 1953 году П.А. Соловьев стал главным конструктором ОКБ. С этого момента бюро, знаменитое своими поршневыми двигателями, начинает специализировать-

ся на двухконтурных турбореактивных моторах гражданской авиации. ОКБ разрабатывает двигатели для самолетов Ту-124 и Ту-134, а к началу 1970-х создает двухконтурный Д-30КП для самолета транспортной авиации Ил-76. После того, как в 1972 году двигатель прошел государственные испытания, его запустили в серийное производство на Рыбинском ордена Ленина

моторостроительном заводе. Благодаря высокой экономичности, эти двигатели под маркой Д-30КУ и Д-30КУ-154 стали устанавливать на пассажирские самолеты Ил-62М и Ту-154М. Мотор получился очень удачным! Двигатели этого семейства остаются в производстве и сегодня. За все время в Рыбинске выпущено около 8000 моторов этой конструкции!

1975

РД36-51А



Авиационный двухконтурный турбореактивный двигатель РД36-51А

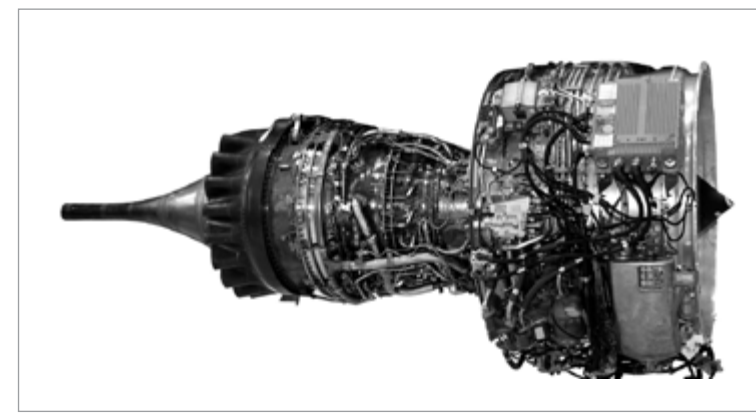
Мгновенно преодолевать большие расстояния было давней мечтой человека. Появление сверхзвуковых самолетов приблизили эту мечту к реальности. В Рыбинске был разработан двигатель РД36-41, способный разогнать самолет до сверхзвуковых скоростей. Предназначен он был для стратегического ракетносца Т-4, разработанного ОКБ Сухого. К сожалению, проект самолета не вышел за рамки малой серии, а вот двигатель

нашел свое применение. Он лег в основу мотора РД36-51А, который устанавливался на первый в мире пассажирский сверхзвуковой самолет Ту-144. Благодаря своим уникальным данным, двигатели обеспечивали высокую дальность полета, а наличие в конструкции мотора реверсивного устройства, позволило из-бавить Ту-144 от тормозного парашюта, совсем несвойственного самолету гражданской авиации. Испытания РД36-51А

прошел в 1973-75 годах, и со второй половины 1970-х годов этим двигателем укомплектовывались самолеты Ту-144Д. Они совершали пробные рейсы по маршруту Москва-Хабаровск, а также установили ряд мировых рекордов. С 1969 по 1981 Рыбинское производственно-конструкторское объединение моторостроения третьего главного управления Министерства авиационной промышленности СССР построило 86 таких моторов.

2010

SAM146



Авиационный турбовентиляторный двигатель SaM146

В 1990-х было положено начало сотрудничества НПО «Сатурн» с одной из ведущих мировых компаний по проектированию и производству авиационных двигателей – французской «Снекта». В содружестве с европейским партнером был разработан турбовентиляторный двигатель SaM146. Новый мотор предназначен для использования на самолетах Sukhoi

Superjet 100 (SSJ100). Машина нового поколения разработана компанией «Гражданские самолеты Сухого» и применяется для регионально-магистральных перевозок. В мае 2010 года испытания нового мотора были завершены, в июне того же года пройдена европейская сертификация типа EASA, и двигатель SaM146 был запущен в коммерческое производство. Французская

сторона поставляет газогенератор, коробку приводов и систему управления, а в Рыбинске производят вентилятор, каскад низкого давления и производят сборку двигателя. Производителем двигателя считается компания PowerJet, 50% которой принадлежат НПО «Сатурн», а 50% владеет «Снекта». **К осени 2016 года на НПО «Сатурн» было собрано более 200 новых двигателей!**

ИНФОРМАЦИЯ ОТ КОМПАНИЙ-УЧАСТНИЦ АВСТРИЙСКОЙ БИЗНЕС-МИССИИ

Компания PEM - 100% дочерняя компания австрийской группы ZEMAN, которая работает на рынке Европы более 50 лет и имеет проектные, производственные и машиностроительные подразделения. Одно из основных направлений — роботизированные линии для заводов металлоконструкций. Подразделение PEM занимается проектированием, комплексной поставкой и монтажом быстромонтируемых зданий. В проектах используют максимально легкий тип конструкций (SIN-балки), который оптимально подходит для зданий складского, торгового и промышленного назначения. Кроме экономии металла, использование таких конструкций позволяет ускорить и упростить монтаж.

Директор ООО «PEM», ZEMAN GROUP Андрей Жук
Раб. +7 499 703 37 80
zhuk@pem.com
www.pem.com

ООО «Райффайзен-Лизинг»

Универсальная лизинговая компания, которая предоставляет полный комплекс услуг лизинга в любой сфере деятельности: легковой и грузовой автотранспорт; энергетическое, торговое, складское, пищевое, медицинское оборудование, оборудование для нефте- и газодобычи, для химической промышленности; IT и телекоммуникационное оборудование; строительная техника; недвижимость.

Сергей Минаев
Tel +7 495 783 89 85 (ext. #6146)
sminaev@raiffeisen.ru
www.rfl.ru

E. Hawle Armaturenwerke GmbH

Крупнейший европейский производитель высококачественной водозапорной арматуры для питьевого водоснабжения, пожаротушения и канализации, в т.ч. чугунных задвижек с обрезиненным клином от Ду50 до Ду600 для холодного водоснабжения, пожарных гидрантов для систем пожаротушения, ремонтных и врезных хомутов, фланцев, вантузов, фасонных частей, а также задвижек для канализации самого высокого качества. Фирма заинтересована в контактах с государственными учреждениями и прямыми покупателями.

Региональный представитель Андрей Попов
Tel: +7 495 589 27 46
Email: andrej.popov@hawle.ru
www.hawle.ru

Vamed (часть Fresenius group)

VAMED является мировым лидером по предоставлению комплексных услуг для больниц и курортов. Спектр выполняемых работ — от разработки проектов, планирования и монтажа под ключ до технического обслуживания, финансовых и инфраструктурных услуг и общего управления учреждениями здравоохранения. VAMED обслуживает все сферы здравоохранения: от профилактики и велнеса до экстренной помощи, реабилитации и ухода. VAMED является ведущим частным поставщиком услуг по реабилитации, а подразделение медицинского туризма VAMED Vitality World — крупнейшим оператором термальных и оздоровительных курортов в Австрии.

Валерий Малахов
Тел: +7 495 787 9017

Brand & Partner

Основными сферами деятельности компании являются гражданское, налоговое, корпоративное, трудовое и процессуальное право, включая юридическое сопровождение инвестиционных проектов; проведение проверок Due Diligence (проверка целевых компаний, объектов недвижимости, земельных участков; «предналоговый» аудит) и др.

Благодаря членству компании в различных ассоциациях, к примеру, в ALLIURIS A.S.B.L, CBBL, Eurojuris, Brand & Partner обладает множеством международных контактов и всегда может обратиться к надежным партнерским компаниям по вопросам законодательства практически любого государства мира, что позволяет осуществлять крупные международные проекты.

Mob.: +7 903 570 27 19
Tel.: +7 495 662 33 65

ELA Container GmbH

Компания — инноватор в области разработки и производства мобильных зданий на базе блок-контейнеров премиум-класса. Клиентами являются компании из различных сфер деятельности: добыча (в т.ч. оффшор), строительство, инжиниринг, нефтегазовые компании, автопром, банковское дело, сфера развлечений и другие.

www.ela-container.ru
T: +4 917 823 340 90
T: +7 966 328 07 33
Igor.Eisen@gethelper.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ЦЕНТР – ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ.

19982 - Курская область

Российский производитель трикотажа для детей от 2 до 12 лет ищет производителей фурнитуры для пошива детской одежды.

Ранее компания закупала фурнитуру в Китае и Турции. В целях повышения качества изготавливаемых товаров компания нуждается в новых поставщиках фурнитуры для пошива детской одежды из России следующих типов: кнопки; молнии; крючок; эластичное кружево.

19993 – Удмуртская Республика

Российская компания занимается производством измерительных приборов: трассоискатели, приборы для измерения параметров заземляющих устройств и электроизоляции, приборы для измерения параметров разрядников, приборы для измерения параметров петли короткого замыкания, указатели последовательности чередования фаз, измеритель параметров устройств защитного отключения. Компания ищет партнеров для реализации своей продукции.

19612 – Тверская область

Российская компания производит изделия из войлока (валенки) и шерсти (варежки, носки). Компании необходимы услуги дизайнера, который придумает новый дизайн валенок (а именно, какую вышивку можно использовать, что изобразить, в каком цвете) и предложит файл-презентацию в электронном виде с фотографиями валенок, на которых будут видны разработанные рисунки.

Тел.: (4852) 59-58-35

3 октября

Ваганов Владимир Александрович

Руководитель
Территориального органа
Федеральной службы государственной статистики
по Ярославской области

5 октября

Юрасов Игорь Евгеньевич

Генеральный директор
ОАО «Производственно-сервисная фирма
«Автодизель-сервис»

10 октября

Анискина Нина Николаевна

Ректор
«Государственная академия промышленного менеджмента им. Н.П. Пастухова»,
ФГБОУ ДПО

14 октября

Кузьмин Александр Владимирович

Генеральный директор
ОАО «Ярославский шиноремонтный завод»

Толобов Сергей Вячеславович

Председатель
Совета ЯРОО «Движение предпринимателей и налогоплательщиков»

16 октября

Воронина Елена Александровна

Директор
ООО «Кипарис»

Вотченникова Ольга Николаевна

Директор
ООО «НПК «Фазис»

25 октября

Кузьминов Владимир Николаевич

Директор
ООО «Волжанка»

26 октября

Горчагова Галина Николаевна

Генеральный директор
ОАО «Ярторгтехника»

Торгово-промышленная палата Ярославской области
сердечно поздравляет Вас

с Днем Рождения!

Желаем Вам профессионального процветания,
крепкого здоровья и семейного благополучия!

26 октября

Фокин Олег Львович

Директор
ООО «Компания «Свет
ДизайнСервис»

27 октября

Беляков Сергей Алексеевич

Директор
ООО «Диамант»

28 октября

Смирнов Александр Владимирович

Директор
ООО «Лотос-ритейл»

29 октября

Рачков Михаил Сергеевич

Директор ООО
«Стандарт безопасности»

30 октября

Ахунов Турсун Абдалимович

Генеральный директор
ОАО «Ярославский электромашиностроительный завод
«ЭЛДИН»

Поляков Сергей Валерьевич

Управляющий директор
ОАО «ЯЗДА»

Виноградов Владимир Васильевич

Генеральный директор
ООО «Волна-сервис ТВ»

1 ноября

Булычев Михаил Германович

Генеральный директор
ООО «ТеплоЭнергоСтрой-Монтаж»

2 ноября

Крундышев Николай Сергеевич

Генеральный директор
ОАО «Рыбинский завод
приборостроения»

3 ноября

Маркович Ольга Николаевна

Директор
репетиторского центра
«Классный»

4 ноября

Иванов Валерий Сергеевич

Президент
Академии МУБИНТ

6 ноября

Абрамов Андрей Игоревич

Генеральный менеджер
ООО «РГС Ярославль»

7 ноября

Лавров Валерий Александрович

Директор
ООО «ЯрТПП Сервис»

8 ноября

Авакян Эльнара Манлесовна

Генеральный директор
ООО «Ярославоблторг»

11 ноября

Казнина Нина Александровна

Индивидуальный
предприниматель

12 ноября

Харламов Максим Евгеньевич

Директор
ООО «Инвестпром»

13 ноября

Мельников Владислав Владимирович

Генеральный директор
ООО «ННЦ Интерфорум»

Гунин Леонид Васильевич

Директор ФГУП ВГТРК
ГТРК «Ярославия»

16 ноября

Пьянков Алексей Викторович

Директор
ООО ПО «Ярстройналадка»

20 ноября

Родин Алексей Владимирович

Директор филиала ООО
«АСКОН-ЦР» в Ярославле

23 ноября

Ковалев Владимир Андреевич

Руководитель
ООО «Ассоциация делового
сотрудничества – 2000»

Котов Сергей Дмитриевич

Директор
ООО «НПП Ярославский
завод порошковых
красок»

Добрякова Елена Валерьевна

Директор
ООО «Элит -торг»

30 ноября

Шапыгин Дмитрий Валерьевич

Генеральный директор
ООО «Ярославский ЗАвод
СВЕТотехники»

Октябрь

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Ноябрь

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						



СМП

ЗАПРАВЬ СВОЙ БИЗНЕС

17-19 февраля
2017

VII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

«СТРАТЕГИЯ. МИССИЯ. ПЕРСПЕКТИВА - 2017»

Форум проводится под патронажем Правительства Ярославской области

Это ежегодная информационно-образовательная и дискуссионная площадка, предоставляющая участникам возможность получения необходимых знаний, обмена опытом и воплощения в жизнь собственных бизнес-идей, проектов, изобретательских разработок.

Самые активные и целеустремленные получают не только реальную оценку своей бизнес-идеи, но и необходимые контакты потенциальных инвесторов для запуска проекта.

В рамках Форума будут работать 4 основные секции:

- Предпринимательство. Как надо
- Социальный предприниматель 2.0
- Бизнес на каблуках
- ИнноБизнес

а также Инвестиционная ярмарка, выставка франшиз, бизнес-аллея, школа экспортера, управленческие поединки и прочее.

Не шоу-мены,

А эксперты-
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

Не модные словечки,

А ~~выстраданные~~ проработанные
принципы и правила ведения
СВОЕГО БИЗНЕСА

Не туса,

А реальная зона
НЕТВОРКИНГА

Не "втюхивание"
услуг разных сервисов,

А исключительно
БИЗНЕС-КЕЙСЫ

Не душные залы,

А УЮТНЫЙ Углич

Не слякоть городов,

А РУССКАЯ ЗИМА на Волге

КОНТАКТЫ:

☎ 8-930-114-01-48 (49),
68-01-48 (49)

✉ SMP-FORUM@YANDEX.RU

WWW.SMP-FORUM.RU

Углич

2017