



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Chamber of Commerce and Industry
of Yaroslavl Region

ДЕЛОВЫЕ ВЕСТИ

ЯРОСЛАВИИ

12+

НОЯБРЬ-
ДЕКАБРЬ
№6



темы номера

Словарь-2016

Будущее IT-кластера

Экспортный потенциал региона

Перспективы рынка ОСАГО

**«Шоколадные» планы фабрики
«Собрание»**

ЯрТПП и «Национальное партнерство развития субконтрактации» помогают в поиске производственных партнеров

Направления:

**металлообработка, резинотехнические изделия,
электротехнические изделия и электроника**



Субконтрактация – вид аутсорсинга, применяемый промышленными предприятиями для оптимизации производственных процессов. Этот способ организации производства использует разделение труда между **Контрактором (заказчиком)** и **Субконтракторами (поставщиками)**.

«Национальное партнерство развития субконтрактации» включает:

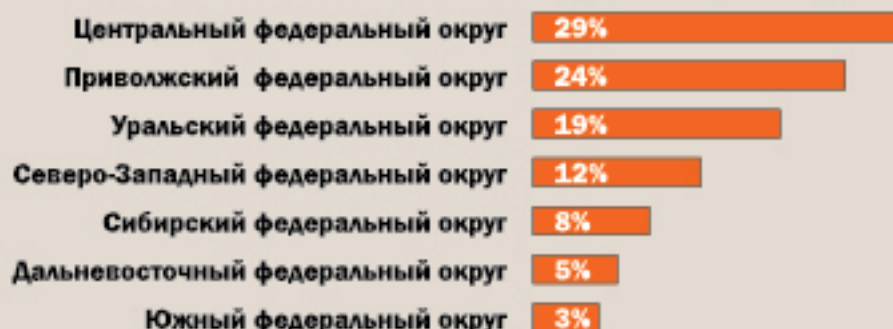
24 региональных центров субконтрактации, в том числе в Беларуси

16000
предприятий-исполнителей

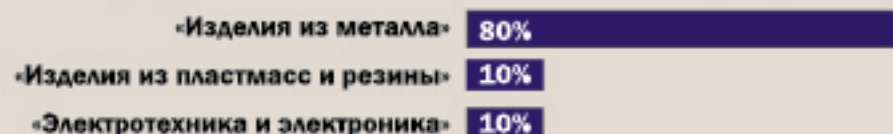
3500
предприятий-заказчиков

4000 активных заказов

География предприятий-субконтракторов



Распределение Технологических процессов



В 2015 году через информационный ресурс Партнерства было

449

заказов
размещено

795

предприятий
зарегистрировано

в том числе **166**

в качестве заказчиков
(контракторов).



Подробнее на subcontract.ru или тел.: (4855) 45-80-57, 21-85-24

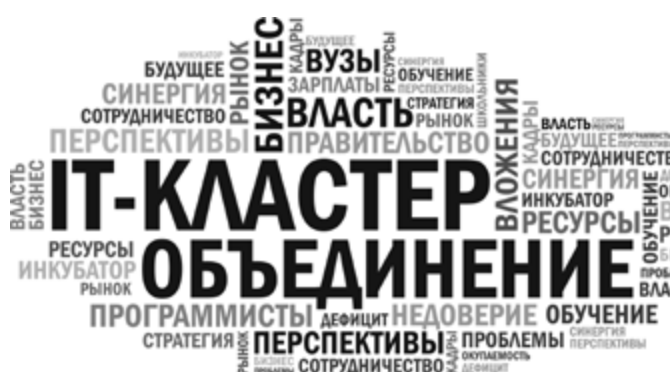
ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

Один шаг до кластера

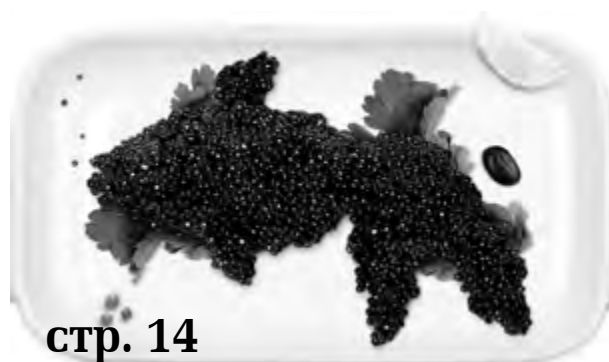
Что препятствует сегодня реальному возникновению IT-кластера? Мнение экспертов от власти, бизнеса и сферы образования.

Наш отВЭД

Каков экспортный потенциал ярославских предприятий и какие задачи им приходится решать?



стр. 20



стр. 14



стр. 42



стр. 19



стр. 52

Фабрика хорошего настроения

Чем живет шоколадная фабрика «Собрание» (в прошлом «Манчестер Энтерпрайз»).

Особое мнение

Размышления колумниста Наталии Седловой о вариантах повышения эффективности.

Исторические хроники

Ярославский технический углерод: этапы развития.

СОБЫТИЯ

- Обращение президента ЯрТПП
Сергея Кузенева **3**
- Словарь - 2016 **4**
- Облако тэгов **6**

СТРАТЕГИЯ

- Один шаг до кластера **20**
- Финансы по правилам **24**

СЛОВО ЧЛЕНАМ ПАЛАТЫ

- Банкротство физлиц:
подводные камни **35**

ИСТОРИЧЕСКИЕ ХРОНИКИ

- Ярославский технический
углерод **52**

ТЕНДЕНЦИИ

- 10** Опрос: состояние делового климата
в Ярославской области в 2016 г.
- 14** Наш отВЭД мировой экономике
- 18** 5 вопросов директору
- 19** Особое мнение

ПРАКТИКА

- 26** Бизнес-новости
- 28** На связи с бизнесом

ИНИЦИАТИВЫ

- 32** Страховая кухня
- 36** Территория смыслов
- 41** Может ли бизнес договориться
с властью?
- 42** Фабрика хорошего настроения
- 48** История в деталях:
Евгений Ребров
- 56** Услуги для бизнеса

Главный редактор
Лавров В.А.

Выпускающий редактор
Корникова А.Э.

Ответственный редактор
Пащенко Е.А.

Дизайн и верстка
Абрамова С.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: 28.12.2016
Распространяется бесплатно
Издание зарегистрировано
Верхне-Волжским
межрегиональным
территориальным управлением
МПТР России 29.01.2003

Регистрационный номер ПИ
№5-0617

№6 (140)
ноябрь-декабрь 2016

Адрес редакции и издателя:

150014 г. Ярославль,
ул. Свободы, 62
тел: (4852) 32-88-85
тел: (4852) 21-79-72
e-mail: vestnik@yartpp.ru
www.yartpp.ru

Учредитель: ЯрТПП



Опровержение

Редакция журнала «Деловые
вести Ярославль» сообщает, что в
№5 за 2016 год в комментариях к
новости «Guten Tag, Австрия!» на с.5
было ошибочно указано, что Марина
Позднякова является руководителем
«РЕСО-Гарантия» Ярославль. С мая
2016 года руководителем Ярослав-
ского филиала СПАО «Ресо-Гаран-
тия» является Любовь Зубова.



С НОВЫМ ГОДОМ, ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!



Прошедший 2016 год стал для регионального бизнеса годом серьезных изменений, но 2017 год обещает стать временем больших ожиданий и новых возможностей.

Нас ждет новая экономическая реальность: бездефицитный бюджет. Пока у региона не было опыта «бездефицитного» развития. Но будем надеяться, что новые условия позволят выстроить четкие правила игры с акцентом на эффективность и результат.

В 2017 году управленческая команда губернатора будет окончательно сформирована и работа по выстраиванию новых отношений с бизнесом вступит в активную фазу. Мы уже наблюдаем системный и вдумчивый подход к проблемам предпринимателей. Власть демонстрирует готовность слышать бизнес и видеть в предпринимателях профессионалов, экспертов в своих областях, заинтересованных в развитии не только своего предприятия, но и региона.

Бизнес в Ярославской области чувствует себя по-разному. Результаты опроса, проведенного ЯрТПП, показывают: в целом предприниматели оценивают нынешнюю ситуацию как тяжелую, однако многие компании сумели адаптироваться к изменениям и продолжают свое развитие. В нашем выпуске «Деловых вестей»

вы найдете много компаний, которые выходят на новые рынки, ищут новую аудиторию и формируют новые ценности для клиентов.

Задача ЯрТПП – помогать бизнесу в развитии. Поэтому мы активно содействуем выходу на новые рынки, в том числе проводя межрегиональные и международные бизнес-миссии. Уже более 10 лет мы занимаемся поддержкой промышленной кооперации и субконтракции. Благодаря нашей работе многие предприятия смогли найти новых партнеров и продолжить развитие. Наш опыт был высоко оценен комиссией ЕвразЭС и лег в основу концепции развития производственной кооперации на уровне Евразийского союза.

Мы с надеждой вступаем в следующий год – в 2017 году в областной Думе будет рассматриваться закон о Торгово-промышленной палате Ярославской области. Мы надеемся, что сможем применить свой опыт и компетенции в масштабах всего региона и быть еще более полезны членам ЯрТПП.

Желаю вам новых свершений и побед. И пусть в наступившем году нам всем сопутствует удача!

Президент ЯрТПП

С.Ю. Кузнецов

СЛОВАРЬ–2016

В преддверии Нового года мы собрали в один словарики самые запомнившиеся понятия года уходящего.

#Бездефицитный

В уходящем году Ярославской областной Думой был принят бездефицитный бюджет года приходящего. Честно говоря, никто и не помнит, в каком году в последний раз Ярославская область обходилась без запланированного дефицита. Пожалуй, самым оптимистичным финансовым прогнозом 21 века можно назвать бюджет области на 2005 год. Тогда дефицит в 51 млн рублей составил менее 0,5% от доходов бюджета. В остальные годы мы (с разной степенью успешности) сражались за уровень дефицита то не выше 3%, то не выше 15%.

Совместными усилиями Министерства финансов России (поставившего условие о бездефицитном бюджете для выдачи бюджетного кредита в 10,2 млрд рублей), Правительства Ярославской области и Ярославской областной Думы в спорах были утверждены следующие показатели на 2017 год: доходы и расходы Ярославской области запланированы в объеме 51 млрд 469 млн рублей.

Расходы, таким образом, должны сократиться по сравнению с 2016 годом, почти на 10 млрд рублей. В том числе, почти на 700 млн рублей уменьшатся траты на обслуживание госдолга, на 1 млрд 775 млн рублей с учетом федеральных средств сократится финансирование госпрограммы обеспечения доступным и комфортным жильем, на 672 млн рублей уменьшится финансирование программы обеспечения качественными коммунальными услугами. Также на 340,5 млн рублей сократятся расходы на обеспечение деятельности органов государственной власти.

#Врио

Никогда не было — и вот опять. Смена власти и в Ярославле, и целиком в области произошла стремительно и досрочно. 28 июля ушел в отставку после четырехлетнего правления областью Сергей Ястребов. 29 июля на должность врио

губернатора был назначен генерал-лейтенант полиции Дмитрий Миронов, перед этим много лет работавший в спецслужбах, а затем в МВД России.

С приходом нового главы области руководители разного уровня начали покидать свои кресла со скоростью перелетных птиц. Для начала все областное правительство (а также руководители органов исполнительной власти) оказалось с приставками «исполняющих обязанности», а затем с теми же приставками долгое время работали уже новые люди — в основном, призванные Дмитрием Мироновым из правительств Москвы и Московской области.

Осенью волна отставок дошла до руководителей муниципальных образований. Покинули свои посты главы Тутаевского и Угличского районов, арестован мэр Переславля-Залесского. В сентябре написал заявление об отставке по собственному желанию и.о. мэра Ярославля Алексей Малютин — и его место тут же занял вызванный из Химок Владимир Слепцов, когда-то уже опробовавший управление Ярославлем в должности первого заместителя мэра. Отметим, что к концу года практически все работники мэрии и правительства избавились от приставок «врио» и «и.о.». Удлиненные названия должностей остались только у мэра и губернатора — им предстоят губернаторские выборы и голосование депутатов муниципалитета.

#Выборы

Выборы-2016 в Госдуму РФ VII созыва примечательны тем, что прошли почти незаметно и забылись почти мгновенно. Единственным заметным их результатом стала досрочная смена двух руководителей: Александр Грибов ушел в Госдуму с поста председателя Общественной палаты Ярославской области, а Илья Осипов — с поста заместителя председателя областной Думы. Их места заняли соответственно Сергей Березкин и Николай Александровичев.

#Инвестполитика

С первых дней «у руля» Дмитрий Миронов подчеркивает значимость развития благоприятного инвестиционного климата в Ярославской области. Несмотря на сокращение расходов бюджета, внимание к проблемам бизнеса главы области было обозначено уже во время первых визитов на промышленные предприятия. В структуре инвестиционного блока в областном правительстве произошли перемены, ожидаемые бизнесом уже давно и с нетерпением. Например, создание Фонда поддержки промышленности и Центра поддержки экспорта. Кроме того, в инвестиционный блок сегодня входят: Фонд поддержки предпринимательства Ярославской области, Корпорация МСП Ярославской области (Центр развития малого и среднего предпринимательства) и Корпорация развития Ярославской области.

Контролировать и координировать деятельность пяти организаций, ответственных за реализацию инвестиционной политики области, в обновленном правительстве должны три комитета ДИП: комитет промышленности, комитет инвестиций и комитет МСП.

Кроме структурных изменений, правительство Миронова уже осуществило ряд законодательных движений, призванных облегчить жизнь инвесторам на ярославской земле. В частности, внесло изменения в региональный закон «О государственном регулировании инвестиционной деятельности на территории Ярославской области», в том числе, касающиеся налоговых льгот для инвесторов.

#Медиация

После введения с 1 июня обязательного претензионного (досудебного) порядка урегулирования гражданско-правовых споров новую актуальность обрели услуги медиаторов. Коллегия медиаторов при ЯрТПП в этом году провела не один семинар и разрешила не один спор — как между предпринимателями, так и между бизнесом и властью.

#Мехатроника

Когда речь заходит о техническом прогрессе, Ярославская область зачастую оказывается вовлеченной в самые передовые проекты (см. #фабрика). Вот и мехатроника — относительно новая, но уже задействованная во многих отраслях экономики область науки и техники — активно развивается и продвигается.

ПАО «НПО «Сатурн» в рамках трека TechNet федерального акселератора технологических стартапов GenerationS уже не первый год ищет (и находит) проекты, предлагающие решения в области передовых производственных технологий — в том числе, в сфере мехатроники и робототехники.

ЯрТПП тоже не остается в стороне и старается привлечь бизнес к освоению нового направления. В апреле 2016 года на организованной торгово-промышленной палатой бизнес-встрече представители компаний YASKAWA и MAS Industrieberatung презентовали уникальных роботов для различных отраслей экономики и обсуждали возможность сотрудничества с ярославскими предприятиями. И это только начало.

#Не-IT

Достаточно долго Ярославская область, благодаря сильным факультетам ЯрГУ и ЯГТУ, ассоциировалась с IT-стартапами. Однако в этом году предприниматели, даже начинающие, переключились на сферу производства — в том числе, промышленного и сельскохозяйственного. Очень вовремя, потому что, как отметили эксперты «Российской венчурной компании», от IT инвесторы уже устали.

Новую тенденцию иллюстрирует как достаточно массовое появление фермерских лавок и ярмарок (например, Kapusta Hand Made Market), так и количество (и качество!) производственных проектов (от брелоков до рюкзаков, от разделочных досок до сборных домов), представленных в 2016 году на различные конкурсы ярославскими бизнесменами.

#Пир

Благодаря тренду на гастрономический туризм, в активный словарь ярославцев

вернулось хорошее слово «пир». В рамках состоявшегося в августе Международного гастрономического форума «Путешествие за вкусом! Пути развития гастрономического туризма в России» городской пикник «Пир на Волге» привлек в Ярославль и Рыбинск не только «диких» туристов, но и представителей туристической и гастрономической отраслей, а также СМИ со всей России и из-за рубежа.

Усилия инициаторов пикника — компании «Волга-тур» — не остались незамеченными. «Пир на Волге» занял второе место в номинации «Лучшее туристическое событие в области гастрономического туризма» Национальной премии Russian Event Awards. Также этот проект стал лауреатом премии в специальной номинации «За наиболее успешное взаимодействие с туристическим бизнесом».

#Спонсорство

Приятно отметить, что постепенное меняющиеся к лучшему отношения между организаторами всевозможных мероприятий и спонсорами — дело рук ярославцев. Именно ярославские предприниматели подняли на уровне России тему спонсорства и начали цивилизованно обсуждать его проблемы.

Event-агентство «Про-линия» (организатор фестиваля «Доброфест» и других событий в ЯО) придумало и провело в 2015 году первое в России событие о спонсорстве — Russian Sponsorship Forum. Актуальность форума, в свою очередь, подтвердилась в этом году — если в первом форуме приняли участие 400 участников из 6 стран, то во втором приняли участие уже 450 заинтересованных в теме людей из более чем 10 стран, в том числе Великобритании, Финляндии, Германии, Италии, Швейцарии. Если так пойдет и дальше, бренды и организаторы смогут более эффективно взаимодействовать и получать взаимную выгоду от совместных проектов.

#Столетие

День промышленности в этом году (да и сам год) был посвящен столетию российского двигателестроения на яро-

славской земле. Торгово-промышленная палата Ярославской области выступила одним из организаторов этого события. 19 октября юбиляров — ПАО «Автодизель» и ПАО «НПО «Сатурн» — поздравили руководители города и области, а месяц спустя — сам президент России Владимир Путин. Еще раз поздравляем продолжателей машиностроительных традиций Ярославии!

#Фабрика будущего

В июле Агентство стратегических инициатив приняло решение поддерживать проект рабочей группы TechNet по созданию так называемых Фабрик будущего (Factory of Future, FoF), призванных построить принципиально новое производство. Одна из первых, «пилотная», будет организована на базе рыбинского «Сатурна».

Что такое «фабрика будущего»? Это новая концепция организации производства на основе передовых производственных технологий и новых бизнес-моделей. Главная цель подобных фабрик — создание конкурентоспособного «умного» продукта.

«Фабрика будущего» стоит на трёх китах: цифровом проектировании и моделировании, новых материалах и аддитивных технологиях. Все три этих направления успешно развиваются на «Сатурне».

В процессе нового производства каждый отдельный элемент — от инструмента до оборудования — должен без участия человека работать в технологической цепочке и обладать интеллектом, способностью реагировать на происходящее, а также менять своё состояние для оптимизации производства. Чем интеллектуальнее, сложнее и уникальнее изделие, тем дешевле его будет производить на Умной фабрике.

Главная сложность «Фабрики будущего» в том, что старые продукты не смогут попасть в новую линейку производства. И это вызов для многих промышленников. Однако, постепенно «цифровые» технологии полностью вытеснят «аналоговые». В этом и есть суть четвёртой промышленной революции.

ОБЛАКО ТЕГОВ

#Делимся опытом с ЕврАзЭС

С целью изучения опыта Ярославской ТПП в сфере развития межрегиональной производственной кооперации Палату посетила представитель Евразийской экономической комиссии, заместитель начальника отдела промышленной политики и анализа межгосударственных программ **Алия Ахметова**. На встрече с президентом ЯрТПП Сергеем Кузеньевым, и.о. директора департамента промышленной политики Сергеем Полищуком и президентом НП «Национальное Партнерство развития субконтрактации» Валерием Лавровым она подчеркнула, что опыт ЯрТПП является особенно важным для доработки концепции развития евразийской сети субконтрактации. Сейчас выработана общая стратегия развития направления субконтрактации, далее необходимо наполнить ее конкретными эффективными инструментами.

Сергей Кузеньев отметил, что в этом вопросе ЯрТПП может выступить партнером Евразийской экономической комиссии: «У нас отработаны все этапы процесса субконтрактации: создание специализированного ресурса, его наполнение и поддержка, проведение Бирж субконтрактов и учет заключенных производственных заказов. Таких компетенций ни у кого в России больше нет».

После официальной встречи директор ярославского Центра субконтрактации Владимир Лавров продемонстрировал Алии Ахметовой возможности портала subcontract.ru и рассказал о практической стороне вопроса сотрудничества малых и крупных производственных предприятий.

#Совет ЯрТПП: итоги

На последнем в уходящем году заседании Совета, члены ЯрТПП обсудили новую информационную стратегию Палаты, приняли в наши ряды новые компании и наметили приоритетные на 2017 год задачи.

ЯрТПП – это не только одно из самых серьезных в регионе бизнес-объединений, но и крупнейшее экспертное сообщество. В рамках наших мероприятий регулярно обсуждаются различные отраслевые проблемы, вопросы производственной кооперации, новых рынков сбыта. Подобные обсуждения интересны многим предпринимателям региона. Уже функционирует информационный портал news.yartpp.ru, планируются видеорепортажи на Youtube, что позволит знакомить с нашими мероприятиями максимально широкую аудиторию.

В следующем году еще более активной будет работа в рамках профильных комитетов Палаты. Это позволит вырабатывать общие для отраслей решения по наиболее сложным вопросам и транслировать эту консолидированную позицию органам законодательной власти на профильных комитетах областной Думы.

Наши новые члены тоже готовы активно включиться в общественную жизнь ЯрТПП: ГАУК ЯО «Музей-заповедник Н.А. Некрасова «Карабиха»; рекламно-производственная компания «АРТ-визио», некоммерческое партнерство «Межрегиональное Объединение Туриндустрии «Золотое Кольцо», производство хлебобулочных изделий ООО «Овсбей», ООО «СоюзЭкспо» — новый оптово-розничный торговый центр «РИО-Опт», и ООО «НПО Анкор» — производитель текстильных строп европейского уровня. Все они приняли решение вступить в Палату, видя в нашем объединении новые возможности для развития.

Все новости ЯрТПП – на сайте news.yartpp.ru

#Дни немецкого бизнеса

1 декабря в рамках «Дней немецкого бизнеса в Ярославле» делегация от шести крупных, преимущественно производственных, фирм Германии встретилась с представителями власти и бизнеса Ярославской области.

Организаторами «Дней» выступили ЯрТПП, Департамент инвестиционной политики Ярославской области и Региональный интегрированный центр – Ярославская область.

«У нас есть предприятия малого и среднего бизнеса, которые уже научились работать в кооперации с собственными предприятиями и быстро могут быть адаптированы к совместной работе с вновь приходящими инвесторами, – отметил Сергей Кузенёв, обращаясь к немецким коллегам. – В Ярославской области нет таких инвестиционных льгот, как в Калужской. Но бизнес выбирает нашу территорию именно из объективных показателей – благодаря сохранившемуся уровню компетенций, кадровому потенциалу, здесь быстрее всего, по сравнению с другими российскими регионами, можно развернуть хорошее производство или выйти на хорошие объемы сотрудничества».

Три часа b2b-общения, последовавшие за презентациями немецких компаний, показали большой интерес ярославского бизнеса как к немецким продуктам и услугам, так и к возможностям реализации совместных проектов. Представители более 30 ярославских компаний и организаций посетили переговорную площадку. Многие отметили хороший уровень организации переговоров и информационную насыщенность мероприятия.

На следующий день немецкая делегация посетила региональные предприятия: ЗАО «ИнТа-Центр», филиал «Пивоваренной компании «Балтика» – «Балтика-Ярославль», ООО «Арвато Рус».

#Миссия в Словакию

Бизнес-миссия ярославских предпринимателей в Словакию в очередной раз подтвердила готовность бизнеса разных стран к взаимовыгодному сотрудничеству. Главной целью поездки стало участие в Словацкой кооперационной бирже в Братиславе и переговоры с потенциальными партнерами. Вместе с тем ярославские предприниматели посетили чешский город Злин, где встретились с представителями местной администрации, провели переговоры с чешскими бизнесменами в Злинской Торгово-промышленной палате, посетили «Свободную экономическую зону Голешов», производственные компании Rokospol, MGM и другие.

Деловая миссия ярославских предпринимателей была организована Торгово-промышленной палатой Ярославской области совместно с Департаментом инвестиционной политики и Региональным интегрированным центром. Возглавил ярославскую делегацию президент ЯрТПП Сергей Кузенёв: «Мы уже не впервые посещаем Словакию и Чехию, в октябре делегация из Злина приезжала в Ярославль и участвовала в Дне промышленности Ярославской области. В этот раз, как и в прошлом году, мы точно подбавляли фирмы и компании, которым было что обсудить, случайных людей не было».

«Для многих компаний, в том числе российских, Словакия – это мост в Европу, – рассказала по итогам директор Регионального интегрированного центра – Ярославская область Наталья Багрова. – В этой стране можно открыть свое представительство и отсюда сотрудничать с любой из европейских стран. Словаки так во многом себя и позиционируют – уже Европа, но очень недорогая»

Очень радушными оказались представители Торгпредства РФ в Словакии. Они не раз повторили, что Словакия готова и настроена на сотрудничество с Россией».

#Государство поддержит ремесленников на всех уровнях

1-2 декабря прошел Санкт-Петербургский международный ремесленный конгресс. Это первый в современной России конгресс, посвященный вопросам развития ремесленного производства и сохранения народных художественных промыслов.

В Конгрессе приняли участие более 350 специалистов из 32 регионов России и стран СНГ – лидеров в области развития ремесел. Среди них – и делегация Ярославской области, в составе которой: заместитель директора департамента по работе с членами палаты и организации деятельности ЯрТПП Марина Ключкина, генеральный директор Ремесленной палаты Ярославской области Галина Андреева, начальник отдела народно-художественных промыслов областного департамента промышленной политики Николай Караваев, коммерческий директор ООО «Мастерская майолики Павловой и Шепелёва» Галина Шепелева, начальник Управления культуры, туризма, спорта и молодёжной политики Гаврилов-Ямского муниципального района Галина Билялова, генеральный директор ООО «Мастерская подарков» Сергей Сергеев и другие.

На территории Петропавловской крепости в Санкт-Петербурге профессиональное сообщество ремесленников и мастеров народных художественных промыслов совместно с представителями федеральных и региональных органов власти приняли участие в тематических панельных дискуссиях на темы «Культура», «Экономика» и «Образование», а также в круглых столах, рабочих встречах, форсайт-сессии.

В рамках форсайт-сессии специалисты со всей России разрабатывали карту перспективного развития отрасли. Участники деловой игры отметили, что необходимо на законодательном уровне закрепить правовой статус ремесленника, принять федеральный закон и разработать эффективную структуру ремесленных палат России.

Среди актуальных проблем также выделили низкий уровень ремесленного образования. Участники форсайт-сессии подготовили детальные предложения, которые вошли в итоговый документ «Карта стратегического развития областей ремесленного производства и народных художественных промыслов РФ».

#Стоит ли строить?

20 декабря в ЯрТПП состоялось заседание строительного комитета. Нового года строители ждут с большими сомнениями в жизнеспособности отрасли.

«К сегодняшнему дню накопился ряд проблем, которые мы не то что решить не можем, а даже не можем понять, с чего они вдруг появились, – сказал, открывая заседание, президент ЯрТПП Сергей Кузенёв. – К ним можно отнести такие вещи как увязку выдачи разрешения на строительство с обязательством участвовать в неких инвестиционных программах, новые изменения в порядок осуществления деятельности по долевому строительству, сохраняющуюся напряженность в отношениях со страховыми компаниями...»

Много вопросов вызывает у строителей закон № 214-ФЗ. Он вступает в силу с 1 января 2017 года, однако механизм реализации закона все еще не разработан, и принципы работы компенсационного фонда долевого строительства, призванного обезопасить дольщиков от недостроя, неясны.

Также участников строительного рынка возмущает ситуация с тарифами на технологическое присоединение к сетям. Ведь сегодня, по сути, строительные организации за свои средства создают активы снабжающим организациям, которые затем извлекают прибыль, используя

эти активы. По мнению строителей, этот факт должен учитываться при расчете тарифов.

Недавно прошедшие встречи представителей отрасли и ЯрТПП с и.о. мэра Ярославля Владимиром Слепцовым и заместителем председателя правительства области Виталием Ткаченко не обнадежили строителей, скорее, наоборот.

«На совещании у В. Ткаченко я услышал две базовые вещи, – поделился Александр Ерин, генеральный директор группы компаний «Ярстройзаказчик». – Во-первых, жилье в Ярославской области должно подорожать. Во-вторых, все затраты по инфраструктуре должны лечь на всех участников рынка. Т.е. на неплатежеспособное на сегодняшний день население, на монополистов, которыми на сегодняшний день ярославские власти не могут управлять, и на застройщиков. Другими словами, все затраты должны лечь на бизнес».

Следующее заседание комитета решено провести в 20-х числах января расширенным составом – с участием строительных организаций, работающих во всех районах области. Также планируется привлечь к обсуждению производителей строительных материалов и риэлторов. Главным вопросом, который предстоит обсудить, станет новый механизм долевого строительства.

#Что поможет кооперации?

Что мешает развитию внутриобластной кооперации и как сделать ее эффективной? Эти вопросы обсудили представители крупного и среднего бизнеса в ЯрТПП в формате круглого стола, организованного по итогам «Бизнес-часа» с председателем правительства Дмитрием Степаненко. Напомним, что глава РСПП в Ярославской области Яков Якушев озвучил эту проблему на встрече власти с предпринимателями, и заместитель председателя правительства Максим Авдеев получил задание совместно с бизнес-сообществом разработать «дорожную карту» для решения этого вопроса.

Диалог в ЯрТПП оказался действительно продуктивным – большинство участников встречи являются членами Палаты, и многие вопросы уже обсуждались на наших встречах в рамках профильных комитетов.

Убедить заказчиков работать с местными поставщиками можно только системными мерами, предпринятыми на уровне региона. С этим согласилось большинство присутствующих на встрече предпринимателей. «Главная проблема у руководителей крупных предприятий в головах, – посетовал руководитель компании «ИнТа-Центр» Евгений Ребров. – Например, для производства 530 двигателя на «Автодизеле» закупается очень много компонентов. При этом у ярославских компаний не покупается ничего. Хотя мы гарантируем и качество, и конкурентную цену. Руководители считают, что проще продолжать работу с привычными поставщиками, чем «переналадить» всю систему поставок. Поэтому без «финансовых аргументов» эту ситуацию вряд ли можно изменить».

Андрей Комогорцев, главный инженер Рыбинского завода приборостроения, озвучил предложение по введению временной льготы по налогу на прибыль для предприятий, производящих замену комплектующих, сырья и услуг в пользу местных производителей. Участники совещания поддержали эту инициативу и предложили представителям власти оценить бюджетную эффективность подобной льготы.

Председатель совета директоров ОАО «Ярославский речной порт» Игорь Елфимов рассказал о возможностях более эффективной работы с точки зрения внутриобластной кооперации в рамках 223-ФЗ. «Этот закон, в отличие от 44-ФЗ, позволяет прописать в конкурсной документации дополнительные квалификационные требования к поставщикам, тогда можно отсеять недобросовестных контрагентов из других регионов. Целесообразным было бы и введение неких налоговых преференций (в районе 10-15% от стоимости сделки) в пользу местных товаропроизводителей, если расчеты подтвердят бюджетную эффективность этой инициативы».

Яков Якушев, председатель совета директоров ИПГ «Спектр» озвучил предложение делать публичными годовые реестры закупок бюджетных организаций филиалов федеральных компаний. Это позволит местным компаниям активнее участвовать в тендерах и конкурсах.

По итогам встречи и.о. директора департамента промышленной политики Сергей Полищук пообещал, что все озвученные на совещании предложения будут проработаны и внесены в «дорожную карту».

#Полномочия принял

20 декабря прошло Общее Собрание членов Некоммерческого партнерства «Национальное партнерство развития субконтрактации» (НП «НПРС»). В связи с истечением срока полномочий Валерия Лаврова в должности Президента Партнерства состоялись выборы нового президента.

По предложению Валерия Лаврова **новым президентом НП «НПРС» единогласно был избран Сергей Кузнецов**.

Напомним, с 2012 года Национальное Партнерство развития субконтрактации существует на базе Торгово-промышленной палаты Ярославской области.

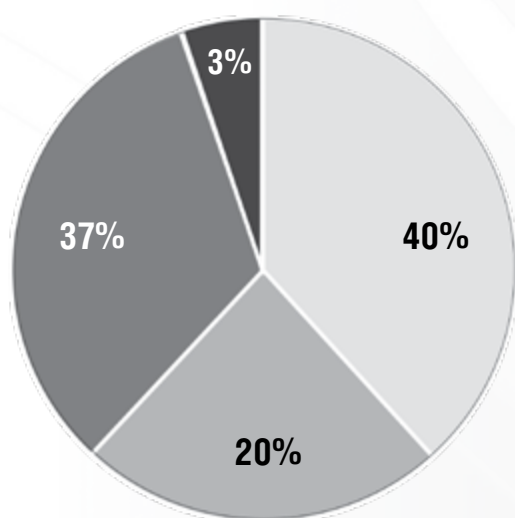
Некоммерческое Партнерство «Национальное Партнерство развития субконтрактации» – общероссийская организация, созданная в 2004 году для объединения усилий региональных центров субконтрактации, направленных на решение задач развития предпринимательства в промышленности. В состав Партнерства входят 24 региональных центра субконтрактации.

С помощью портала **subcontract.ru** любой региональный центр получает доступ ко всем размещаемым здесь заказам. На сегодняшний день на портале зарегистрировано 16.000 предприятий-исполнителей, 3500 предприятий-заказчиков и представлено порядка 4000 активных заказов.

СОСТОЯНИЕ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

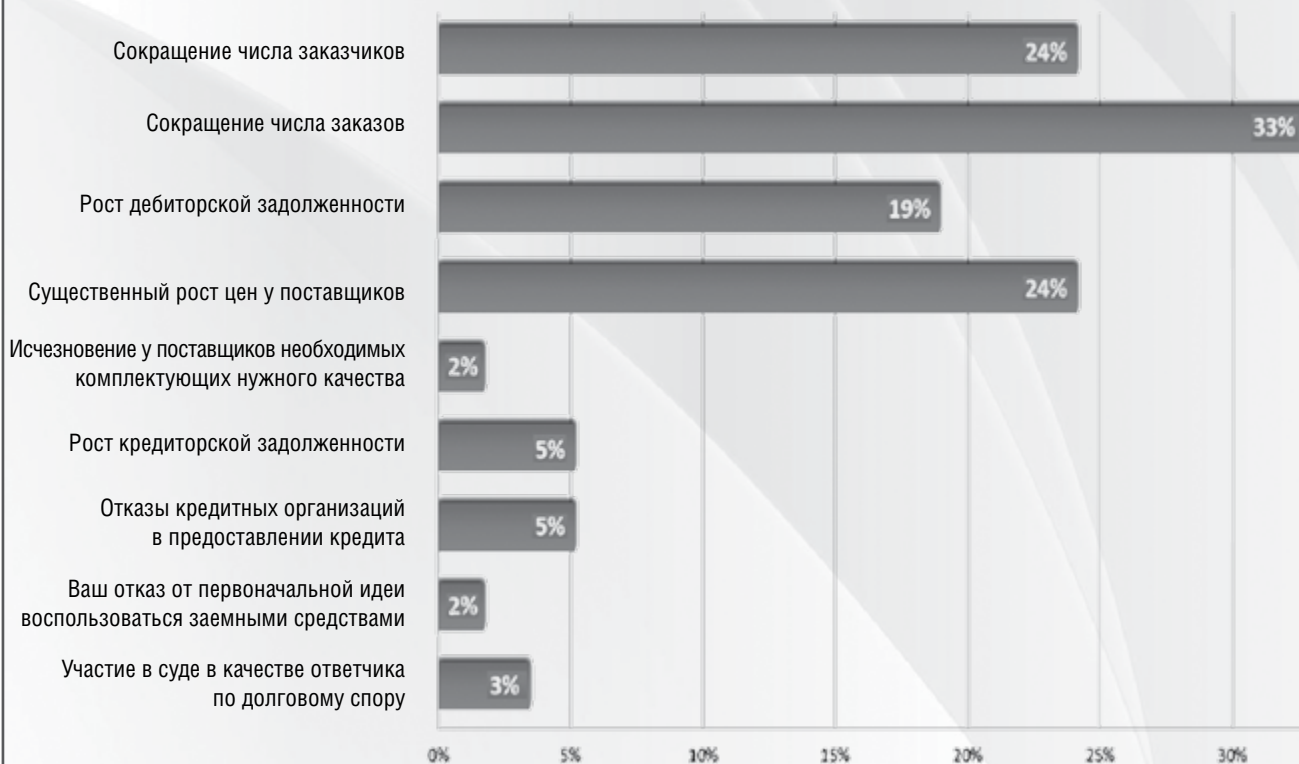
СВОДНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА ЧЛЕНОВ ЯРТПП ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ СВОЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ?



- С каждым месяцем выживать становится все сложнее, показатели падают
- Новые экономические условия дали нам новый толчок к развитию, показатели растут
- В связи с кризисом пришлось пересмотреть ряд моментов, сейчас работаем в режиме, приближенном к докризисному
- Ничего существенно не меняли, работаем в обычном режиме

С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ СТОЛКНУЛОСЬ ВАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В ЭТОМ ГОДУ?



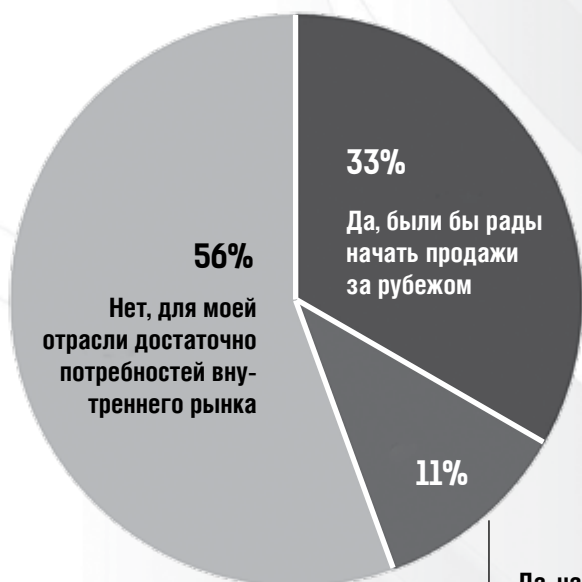
КАКИЕ МЕРЫ ВАМ ПРИШЛОСЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ В 2016 ГОДУ?



КАКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕПЛАНОВЫХ ПРОВЕРОК ДЛЯ ВАС НАИБОЛЕЕ БОЛЕЗНЕННЫ?



ИНТЕРЕСЕН ЛИ ВАМ СЕЙЧАС ВЫХОД НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ?



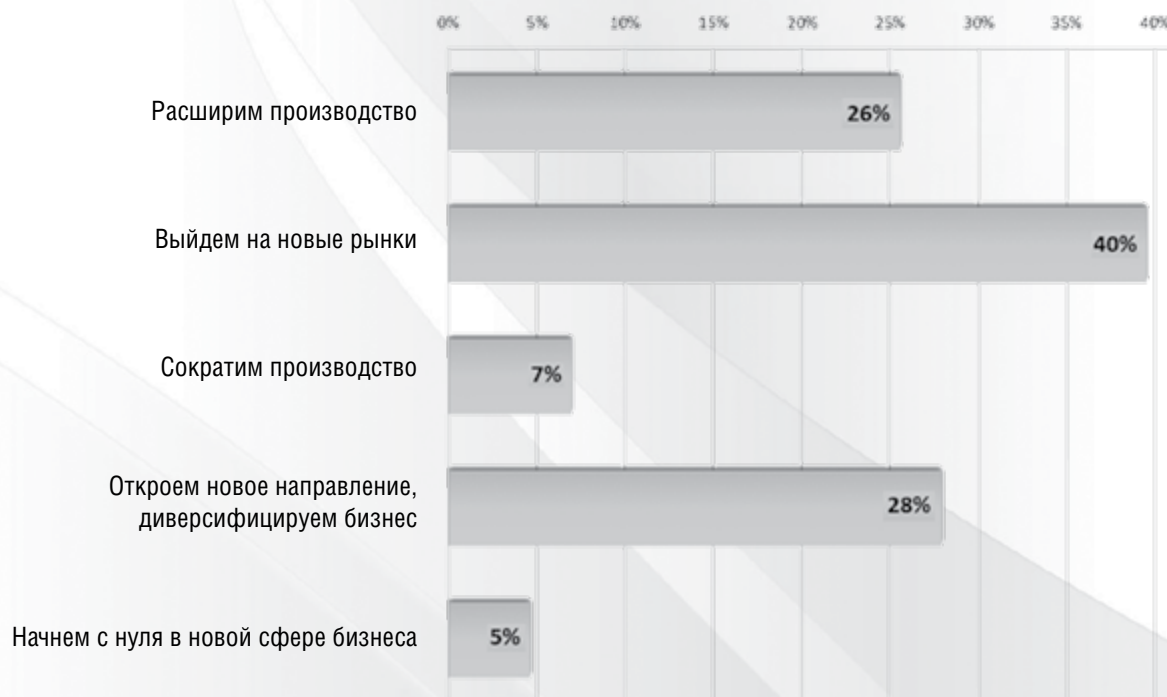
С какими странами вы хотели сотрудничать?



КАКИЕ ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ВИДОВ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕРЕСНЫ ДЛЯ ВАШЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ?



КАКИМИ ВЫ ВИДИТЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СВОЕЙ КОМПАНИИ В 2016–2017 ГГ.



ЧТО РЕАЛЬНО МОГЛО БЫ СДЕЛАТЬ ПРАВИТЕЛЬСТВО ОБЛАСТИ ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ УЛУЧШИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В РЕГИОНЕ?





НАШ ОТВЭД МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В условиях ослабленного рубля и снижения доходов как областного, так и федерального бюджетов, развитие экспорта становится не просто одним из направлений развития экономики Ярославской области, но одним из основных. Насколько интенсивны сегодня внешнеэкономические отношения предприятий региона, какие задачи им приходится решать, и на какую помощь они могут рассчитывать?

Текст: **Анастасия Вишневская**

Ярославские перспективы

Актуальность темы экспорта такова, что только в Ярославле в течение последнего квартала 2016 года состоялось сразу два масштабных обсуждения этой темы с участием предпринимателей, контролирующих органов, региональных и федеральных органов власти.

В рамках Дня промышленности в октябре участники научно-практической конференции «Формирование и развитие экспортного потенциала региона: практика и перспективы» приняли резолюцию, рекомендующую открыть региональный Центр

поддержки экспорта (филиал Российского Экспортного Центра, созданного Внешэкономбанком в 2015 году для поддержки и обучения экспортеров в режиме «одного окна») и усилить финансовые меры поддержки на предприятиях, ориентированных на экспорт.

6 декабря в ходе выездной сессии Петербургского международного экономического форума тоже шла речь о содействии экспортной деятельности в регионе. В том числе заместитель председателя правительства Ярославской области Максим Авдеев заверил, что уже начался процесс регистрации реги-

онального Центра поддержки экспорта. Также наш регион примет участие в образовательной программе РЭЦ.

Средоточие таких дискуссий и процессов в Ярославской области неудивительно, учитывая количество крупных успешных экспортеров в нашем регионе. Например, в 2016 году меньше десяти предприятий Ярославской области продали за рубежом на 315 млн долларов разного рода двигателей и установок (внутреннего сгорания, турбореактивных и турбовинтовых, электрических). А в последние годы, если не в ценовом, то в количественном выражении выросли продажи медицинских товаров, шин, красок и лаков, пластмассовых изделий, пищевой продукции и т.д. При этом потенциал роста экспорта в Ярославской области отмечают и региональные, и федеральные эксперты.

Трудности внутри и снаружи

По мнению аналитиков, главные факторы роста экономики сегодня в России – экспорт и импортозамещение. Но если в импортозамещении возможности ограничены (весь импорт занимает только 15% российского ВВП), то в экспорте они почти бесконечны (доля России в мировом ВВП сегодня всего 2%).

С одной стороны, желающих вывести ярославскую продукцию на международные рынки обнадеживают конкурентные преимущества в виде слабого рубля и низкой стоимости рабочей силы. С другой стороны, у ярославских экспортеров есть ряд серьезных препятствий на пути к прибыльной торговле своей продукцией за рубежом. Например, рост цен на энергоносители, опережающий даже нашу, и так не самую маленькую, инфляцию, и неконкурентные кредитные ставки в 10-15%.

Есть и специфические сложности, актуальные для конкретных видов деятельности. Рассказывает Дмитрий Лебедев, заместитель генерального директора по продажам ООО «Рыбоводный завод Ярославский»: «Мы экспортируем икру осетровых рыб в Японию, ОАЭ, Сингапур, Казахстан, Белоруссию. Если в 2015 году объем поставок был порядка 100 тыс. долларов, то в этом году мы приближаемся уже к полумиллиону долларов. Но можно было бы выйти и на больший объем, если бы не препоны, с которыми мы сталкиваемся. Самый главный момент – необходимость получать разрешение на экспорт от Федерального агентства по рыболовству. Понятно, что осетр занесен в Красную книгу, но мы получаем это разрешение в течение двух месяцев, когда в Европе наши конкуренты получают его всего за две недели. В результате мы вынуждены применять в своих технологиях различные консерванты, что не нравится нашим зарубежным потребителям».

Свои ограничения накладывают не только российские законы, но и правила, действующие на зарубежных рынках. Так компания «Русские краски», приняв решение в 2015 году начинать ВЭД, подробно изучила условия, предлагаемые разными странами.

«Мы столкнулись с тем, что в ряде стран существует своя система сертификации. Например – REACH в Западной Европе, – рассказал Вячеслав Ломакин, директор бизнес-направления «Авторемонтные материалы» АО «Русские краски». – А стоимость этой сертификации по нашему ассортименту, когда мы сделали предварительный просчет, составила два миллиона евро. Достаточно большие цифры. Поэтому сейчас мы делаем ставку на страны Восточной Европы и Западной Азии. В данный момент проводятся переговоры с потенциальными покупателями в Польше, Прибалтике, Чехии».

Если сроки выдачи разрешений, процентные ставки и тарифы целиком зависят от политической воли федерального руководства, а изменить правила игры зарубежных коллег практически невозможно, то большое количество других сложностей, возникающих у экспортеров, разрешается при получении нужной информации. Так есть надежда, что с появлением в Ярославской области РЭЦ вопросы финансовой защиты сделок, проработки вариантов логистики, регистрации торговых марок в странах-партнерах и т.д. перестанут быть для ярославских экспортеров сдерживающими факторами.

**Меньше
десяти
предприятий
Ярославской
области
продали за
рубеж на**

315

**млн долларов
разного рода
двигателей и
установок
в 2016 году**





Совместными усилиями

Важность развития экспорта вполне осознается на уровне Российской Федерации. В течение последних двух лет была принята государственная программа «Развитие внешнеэкономической деятельности», начал работу единый портал ВЭД (www.ved.gov.ru), открылись 37 региональных центров поддержки экспорта и 52 региональных интегрированных центра.

Стараются облегчить жизнь экспортерам налоговая и таможенная службы.

«Например, с 1 октября 2015 года налогоплательщики-экспортеры вместо предоставления большого количества бумажных документов могут представлять в налоговый орган пакеты документов и реестры данных документов в электронном виде через операторов электронного документооборота, – рассказала Наталья Воробьева, начальник отдела налогообложения юридических лиц УФНС России по Ярославской области. – Но самые существенные из-

менения, которых ждали налогоплательщики, внес 150-ФЗ от 30 мая 2016 года. Теперь экспортеры несырьевых товаров могут получить вычет по НДС, который относится к экспортным поставкам, в общем порядке, т.е. при принятии к учету товара, при наличии счета-фактуры и первичных документов. Новые правила принятия к вычету налога применяются к товарам, работам, услугам, принятым на учет с 1 июля 2016 года».

Дорожная карта «Совершенствование таможенного администрирования» была принята еще летом 2012 года. По словам первого заместителя начальника Ярославской таможни Сергея Комиссарова, результаты движения по карте уже превзошли ожидания: «В настоящий момент сроки выпуска экспортных товаров в пределах деятельности ярославской таможни снизились в семь раз. Если в 2012 году в среднем срок выпуска экспортной декларации составлял почти четыре часа, то сегодня это 26 минут. Но и это не предел. С принятием нового кодекса Евразийского экономического сообщества, который планируется к вступлению в силу с января 2017 года, автоматизацию отдельных процедур – например, автоматическую регистрацию декларации на товары, автоматический выпуск декларации на товары – планируется закрепить законодательно. Хотя мы уже сейчас проводим эксперименты по применению информационных технологий: у нас автоматическая регистрация декларации на товары осуществляется за 1-2 минуты.

Автоматический выпуск товаров, который также планируется осуществлять без участия должностных лиц таможенных органов, также будет занимать 1-2 минуты. Сейчас все эти механизмы проходят практическую отладку».



В последнее время существенно сократилось количество документов, требуемых для совершения таможенных операций. В общей сложности участникам ВЭД разрешили не предоставлять в таможенные органы 13 документов при условии указания их реквизитов в декларации на товар.

Кроме того, в последнее время существенно сократилось количество документов, требуемых для совершения таможенных операций. В общей сложности участникам ВЭД разрешили не предоставлять в таможенные органы 13 документов при условии указания их реквизитов в декларации на товар.

«В последнее время проблем с экспортом становится все меньше, — констатирует Алексей Лукьянов, директор ООО «Паритет». — Курс играет нам на руку, таможенных формальностей стало меньше, и даже проблемы с возвратом НДС исчезли. Так что нам сейчас нужно только немного удачи — чтобы покупатель в Америке оценил наши сибайки, а все остальное для успешного экспорта у нас есть».

Немаловажную роль в развитии экспорта на федеральном уровне играют торговые представительства — на сегодня у России есть представительства в 58 странах. На уровне региона функции представительств выполняют как органы власти (Департамент инвестиционной политики посредством Регионального интегрированного центра), так и некоммерческие организации. В первую очередь этим активно занимается Торгово-промышленная палата Ярослав-

ской области (отметим, что большинство предприятий-экспортеров являются членами ЯрТПП). Работа по выходу на внешние рынки ведется в первую очередь с помощью организации бизнес-миссий. Так в 2016 году были организованы четыре поездки делегаций предпринимателей за рубеж: в Словакию, Финляндию, Казахстан, Сербию. Кроме того, производители товаров и услуг смогли встретиться с потенциальными зарубежными партнерами, не выезжая из Ярославля: во время деловых миссий индийской, австрийской и немецкой делегаций.

Несмотря на существующие ограничения, внешние и внутренние, экспорт качественной и оригинальной ярославской продукции — занятие более чем перспективное. Что подтверждает опыт, в том числе, упомянутых в статье экспортеров. Так, компания «Паритет» осуществила первый массовый выпуск сибайков в 2015 году, а уже через год заключила контракт с крупнейшим в мире интернет-ритейлером Amazon.com. Остается надеяться, что с появлением новых институтов поддержки в регионе процесс выхода на экспорт может стать еще более стремительным и эффективным.

В последние годы в количественном выражении выросли продажи медицинских товаров, шин, красок и лаков, пластмассовых изделий, пищевой продукции

ДАННЫЕ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА по итогам 9 месяцев...

Объем несырьевого экспорта из Ярославской области составил:

...2015 год — **560**
млн долларов

...2016 год — **473**
млн долларов

Структура экспортируемых из Ярославской области товаров:

54%
— продукция
машиностроения

38%
— продукция химической
и фармацевтической
отраслей

4%
— продукция
лесопромышленного
комплекса

4%
— прочие товары

ПО ДАННЫМ ЯРОСЛАВСКОЙ ТАМОЖНИ ВЭД ОСУЩЕСТВЛЯЛИ по итогам 9 месяцев ...

...2015 года — **156**
предприятий
Ярославской области

...2016 года — **147**
предприятий
Ярославской области

5 ВОПРОСОВ ДИРЕКТОРУ

Текст: **Анастасия Вишневская**



**Итоги года
«в прямом эфире»
подводит
директор компании «ПСМ»
Андрей Медведев**

1.

Как вы оцениваете ситуацию с точки зрения самочувствия предприятия?

В целом ситуация в этом году стабильная. В отличие от прошлого года в 2016 году производственных провалов по месяцам мы не наблюдаем. В то же время в этом году сложилась ситуация, способствующая развитию, — мы начали поставки оборудования в отрасли, в которых ранее не работали.

У нас много новых проектов в нефтегазовой сфере, причем мы сотрудничаем как с давними партнерами, так и с новыми компаниями. Наблюдаем значительный рост продаж в агросекторе. Сейчас, в период антисанкций, активно развивается животноводство, строятся агропромышленные комплексы, фермерские хозяйства. Соответственно, спрос на наше оборудование увеличивается.

2.

Каковы производственные итоги года?

По итогам года мы прогнозируем порядка 30 процентов роста к 2015 году в деньгах, рост в штуках пока сложно оценить — думаю, будет порядка 10 процентов.

3.

Не было ли у вас проблем со сбытом?

Большинство видов продукции мы делаем под заказ. Складской норматив у нас есть, он поддерживается, но его доля в продажах незначительна. Так что

мы не сталкиваемся с проблемой «переполненных складов». Небольшой простой со сбытом был в августе-сентябре. К сожалению, не было того сезонного роста, который обычно присутствует в этот период.

4.

Как бы вы охарактеризовали сегодняшнюю стратегию предприятия?

Мы становимся активнее, в чем-то даже агрессивнее. В нашей сфере очень высок уровень конкуренции, ежегодно на рынке появляются новые игроки, становится больше демпинга, появляется больше китайского оборудования. В этом году мы выбрали тактику активных поездок, переговоров и встреч. И это приносит свои плоды.

5.

Какие перспективные направления вы наметили для себя на 2017 год?

Перспективы — это освоение новых отраслей: IT, телеком, финансовая сфера, центры обработки данных. На 2017 год мы поставили цель начать работать в этих секторах. Ну и более плотно продолжим сотрудничать с нефтегазовыми компаниями, будем увеличивать охват, так как эта отрасль для нас одна из самых важных. Плюс мы развиваем направление насосного оборудования. По нему в последние два года наблюдаем очень неплохой рост.

В 2017 году планируем разработать более нишевые продукты для решения конкретных задач потребителей, в перспективе это тоже должно быть востребовано.



ОСОБОЕ МНЕНИЕ

Этот год наглядно показал, как по-разному мыслят собственники бизнеса.

Одни «затягивают пояса» и «переживают кризис», другие считают, что на рынке сложились «новые условия труда» и продолжают свое развитие. Об этом рассуждает Наталия СЕДЛОВА, владелица бутика «Марка», аспирант кафедры педагогической психологии ЯрГУ им. Демидова.

Кризис – это всегда разрушение старой системы отношений. Чтобы выжить, надо мыслить «вдолгую» и адаптировать стратегию к новым условиям.

Все знают, что компании из одной отрасли производят однотипные продукты или услуги. Они используют одинаковое сырье и технологии, реализуют продукцию или услуги в одном и том же секторе рынка, однако результаты почему-то у всех разные. В успешных компаниях качество товаров или услуг выше, чем у конкурентов, хотя себестоимость при этом может быть ниже.

Как этим компаниям удастся повысить свою эффективность и даже в период кризиса стать лидерами рынка?

В моей жизни был уникальный опыт руководства проектом по оптимизации крупного предприятия. Наш подход основывался на теории глубинных знаний Эдварда Деминга (1900-1993). Именно его система менеджмента позволила Японии в послевоенные годы подняться до нынешнего уровня развития (речь о так называемых японских стандартах качества: это производственная система Тойоты (1978), Кайдзен (1986), Lean (1991), Бережливое производство (2003) и т.п.).

Эти методики не требуют огромных материальных затрат и дополнительных ресурсов. И применимы они не только во всех сферах производства и услуг, но и в личной стратегии развития.

Для меня они выражаются одним словом: ОПТИМИЗАЦИЯ.

Оптимизация – это торжество здравого смысла. Мы смотрим что полезного наша компания делает для клиента. А затем стараемся понять, какие процессы не несут для клиента ценности и от чего безболезненно можно отказаться. На Востоке компании меняются на протяжении всей своей жизни, непрерывно совершенствуются. Это основа философии Бережливого производства.

Самый ценный ресурс при таком подходе – это люди и, в первую очередь, РУКОВОДИТЕЛЬ. Академик Михаил Литвак формулирует эту мысль так: «При преобразовании личности происходит

преобразование всей системы. Если руководитель преобразовался – преобразования у него в коллективе обязательно будут».

Самый дефицитный ресурс для личностного развития – это время. Применяем восточный подход и ищем: от чего отказаться? Что перестать делать?

Одна из самых простых и действенных методик подобной оценки – почасовой анализ деятельности. В течение дня, например, с 08:00 до 22:00 часов можно делать запись в конце каждого часа, отвечая на вопрос: «Какой конкретный результат я получил за час?».

Главный принцип: руководитель должен делать то, что приносит ему деньги и удовольствие. Остальное надо уметь делегировать, иначе ресурсов руководителя не хватит, чтобы двигаться вперед.

Согласна, это очень неоднозначное заявление, особенно в период кризиса, когда руководитель часто вынужден брать на себя решение вопросов за своих подчиненных. Но это замкнутый круг!

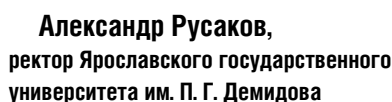
Брайан Трейси очень точно описывает позиции, которые должны остаться на вашем листе анализа деятельности: внедрение инноваций и маркетинг; устранение проблем и принятие решений; расстановка приоритетов и получение результатов. Вы должны убеждать, вдохновлять и мотивировать людей следовать за вами. Меняйте себя, обучайтесь и совершенствуйте управленческие навыки, знакомьтесь с конкурентами и новыми партнерами, выстраивайте личный бренд, станьте настоящим экспертом в занимаемой на рынке нише и продвигайте свою компанию, в том числе, за счет своего имени. Вариантов множество и все они эффективны, нужно только начать.

Один из фундаментальных элементов бережливого производства – это открытое сознание. Не закидывайтесь на том, почему новая стратегия может не сработать в вашем случае. Думайте, почему это сработало и как это можно использовать у вас. Удачи в Новом 2017 году!



ОДИН ШАГ ДО КЛАСТЕРА

Текст: **Анастасия Корникова**



Кластер создаст предпосылки для прихода сюда крупных инвестиций. А это уже прямой интерес власти.



Михаил Чистяков,
начальник управления информационных ресурсов
Правительства Ярославской области

Да, кластер пока действительно существует только на бумаге. История IT-кластера началась несколько лет назад, когда появилась определенная мода на кластеризацию в экономике. Тогда Правительство области собрало практически все крупные IT-компании региона. Совместными усилиями мы выработали программу действий по созданию кластера, подготовили меморандум о намерениях, концептуально проработали бизнес-план проекта. Предполагалось создавать кластер на условиях государственно-частного партнерства. Однако, после полугода работы главный инициатор создания кластера – Правительство области – денег на софинансирование проекта не выделил и инициатива угасла. Этот факт в очередной раз подтверждает невозможность создания кластера административными методами, что называется «командой сверху».

В 2013 году процесс вновь был запущен: в Народной стратегии эксперты, независимо от представителей IT-отрасли, обозначили ее как одну из наиболее перспективных. И это действительно оказалось точкой роста: IT-сфера в регионе развивается очень достойными темпами. Тогда мы вновь вернулись к вопросу создания кластера.

Каким образом он может быть создан? Существует два подхода. В одних случаях кластер создается вокруг инфраструктуры, так, например, сделано в Татарстане. У нас в регионе был разработан интересный проект IT-парка в Переславле. Там есть подходящая инфраструктура, соответствующий институт, сам город находится близко к Москве. Но возникли проблемы с финансированием, и проект IT-парка был отложен. Второй подход – объединение «снизу», через решение общих задач. Таким образом, кстати, объединились в кластер фарм-предприятия. И сейчас именно этот подход востребован участниками IT-рынка.

В концепции IT-кластера прописано, что мы хотим объединиться вокруг образования, науки, важных для отрасли событий. **Так что основной наш ресурс – это взаимодействие.** Пока сообщество очень мало знает о происходящем в этой сфере. Хотя за

последний год в плане работы со школьниками и студентами был сделан большой шаг вперед: мы провели Первый региональный хакатон, реализовали проект включения робототехники в программу внеурочной деятельности пяти школ Ярославля, и вместе с факультетом ИВТ Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова запустили проект BigData. И чем активнее бизнес будет подключаться к подобным инициативам, тем большим будет эффект для всего рынка.



Денис Наумов,
заведующий кафедрой информационных систем
и технологий Ярославского государственного
технического университета, председатель
Общественного совета при департаменте информатизации
и связи Ярославской области

Следует пояснить, почему столь значимо участие региональных органов власти в создании IT-кластера.

Во-первых, **при формировании стратегии развития области должна учитываться потребность в кадрах для новой инновационной экономики**, в том числе и проблема нехватки IT-специалистов в регионе.

Во-вторых, именно власть может выступить драйвером, который даст возможность образованию и бизнесу эффективно взаимодействовать.

И в третьих – власть может транслировать идеи кластера на федеральный уровень, привлекая инвесторов (государственные институты развития – Роснано, Сколково, РВК, крупные частные венчурные фонды).

Согласно Стратегии развития отрасли информационных технологий в РФ, профессии IT-отрасли уже к 2018 году должны закрепиться в числе 4 наиболее популярных в России и стать символом карьерной привлекательности.

В области ситуация пока такова: ежегодно государственные вузы региона выпускают на рынок порядка 700 специалистов по направлениям ИКТ. При этом рынку необходимо как минимум вдвое больше. Несколько крупных компаний рассматривало возможность размещения своих офисов в Ярослав-

ской области, но в связи с кадровой проблемой они ушли в другие регионы. Ждать никто не будет.

Да, у нас очень хорошая математическая школа, много сильных школьников, но лучшие из них, как правило, уезжают поступать в Москву и Петербург. Поэтому наша задача – **развивать новые направления, пытаться заинтересовать школьников, сделать наши вузы центрами притяжения интересов и компетенций.**



Егор Поляков,
директор Ярославского филиала «Диасофт»

На региональном рынке сейчас порядка 18 конкурирующих игроков разного уровня. А выпускников всего 700. И мы пока не готовы вкладывать свои силы и средства в обучение кадров для всего рынка. Наверное, кластер может быть полезной инициативой. Но пока не очень понятно, как конкретно в рамках кластера будет происходить взаимодействие IT-компаний. На рынке достаточно разные требования к сотрудникам, и у нас существует собственная

программа подготовки. На текущий момент нам легче взять студентов и выпускников, пусть и не с отличными знаниями, но с желанием и возможностями, обучить их за месяц в нашем инкубаторе и получить начальные кадры для компании. Только за прошедших полгода у нас уже трижды проходило инкубационное обучение и порядка 70% участников получили работу. Согласен, что нехватка кадров в сфере IT очень высока. И большая конкуренция возникает, в том числе, за счет столицы, куда уезжает много специалистов из-за более высоких зарплат. Так что пока вкладываться в обучение не на своей базе, понимая, что значительное количество кадров из региона «утечет», мы не готовы.



Илья Шинкарь,
коммерческий директор компании «Синто»

Несколько лет назад в Ярославле была попытка создать кластер, но тогда мы не смогли договориться. Было очевидно, что даже если мы проинвестируем обучение студентов, потратив не только деньги,

Количество работников по направлениям деятельности компаний, чел.



но и трудовые, и временные ресурсы, нет гарантий, что кадры останутся здесь. Тогда разрыв между оплатой труда в Москве и Ярославле был очень большим.

Сейчас для региональных IT-компаний я не вижу глобальных рисков. Любой инструмент, повышающий количество специалистов, увеличивает шанс, что они останутся у нас. Другое дело, что если будет создан какой-то механизм, закрепляющий обязательство выпускников проработать определенное время в регионе, эта инициатива станет еще более эффективной.

Если не будет кластера, конкуренция никуда не денется. Нам уже физически не хватает людей. Так что наша задача – договориться, как сделать так, чтобы их стало больше, а дальше уже думать, как их здесь удержать.

Другой вопрос – а хватит ли при такой истории всем рынка? Я думаю, что если будут кадры, наши компании смогут распространить свое влияние за пределы Ярославля.

Сейчас у того же «Тензора» разработчики и колл-центр находятся за пределами Ярославля, хотя мы понимаем, что здесь иметь эти подразделения было бы физически проще и удобнее.

У Ульяновской IT-индустрии есть опыт работы в формате кластера и они ощущают общий подъем рынка, несмотря на приход крупных федеральных и мировых игроков. Там удачно совпало, что нашлась сильная личность и сделала первый шаг. В нашем случае ситуацию осложняет еще и экономическая конъюнктура: чтобы заработать 1 рубль или его компенсировать, надо приложить в 2 раза больше усилий. Поэтому на общественно-политическую жизнь просто не хватает ресурсов. Но все-таки главный вопрос IT-кластера не в деньгах, а в людях – кто должен стать инициатором? Все ждут друг от друга первого шага, поэтому тема долго буксует.

В регионе было огромное количество инициатив, но у инициаторов хватило сил на 2-3 шага, в этом же случае надо просчитать все на 10 шагов вперед и чтобы на 9 шаге были понятны и следующие 10 шагов. Если у нового руководства области есть реальный интерес к этой теме, то все это возможно. У бизнеса и образования я уже вижу эту готовность.



В России сегодня насчитывается около 300 тысяч программистов. Существующие учебные заведения к 2018 году смогут подготовить около 350 тыс. программистов. Только 15% выпускников пригодны к немедленному трудоустройству в сфере IT.
(По данным HeadHunter)

Вместо послесловия



Михаил Городилов,
директор департамента информатизации и связи
Ярославской области

Безусловно, тема объединения образования, бизнеса и власти давно назрела. И наши региональные инициативы очень созвучны тому, что транслируется на федеральном уровне. Правительством РФ разработана Стратегия развития отрасли информационных технологий на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года, где прописана одна из основных задач – «развитие человеческого капитала, в том числе **за счет развития профильного образования и популяризации профессий отрасли**».

Сейчас мы говорим о том, что талантливые ребята из региона уезжают. Но отнюдь не потому, что им хочется уехать. Отъезд – это всегда большой стресс. Школьники захотят остаться, если будут понимать, что удаленное образование в ведущих вузах по профильным дисциплинам доступно в их родном городе. Для этого нужно межвузовское взаимодействие – дистанционные формы обучения. Сверхбыстрое развитие IT-сферы требует от специалистов непрерывного самообразования. Наша задача – создавать локальную возможность получать качественное образование.

Я согласен с тем, что необходимо разработать механизм (возможно, это будет специальный контракт), закрепляющий обязательства выпускников отработать определенное количество лет на территории региона, если мы даем им дополнительные возможности для обучения. Это может быть вопросом для обсуждения на нашей следующей встрече.

Что касается формата объединения, я думаю, наиболее перспективна идея создания некой (не бюджетной) структуры и фондирования всех участников в ее развитие. Тогда появится команда, посвящающая этой работе все свое время. Работа над кластером «по остаточному принципу» вряд ли будет эффективной.

И еще важное уточнение: **двигателем процесса должна быть не власть. Ее надо использовать как инструмент.** А мечта об объединении должна быть в голове у человека менее зависимого, чем чиновник.

ФИНАНСЫ ПО ПРАВИЛАМ

Текст: Анастасия Корникова



Следующий год полностью изменит правила игры на рынке микрофинансовых организаций.

Одни из них теперь станут больше похожи на банки, другие, напротив, лишатся возможности привлекать деньги от населения. Как и чем будет жить этот сектор финансового рынка в 2017 году, «ДВ» рассказывает управляющий Отделением по Ярославской области Главного управления Банка России по ЦФО Владимир Алексеев.

Владимир Борисович, что происходило на рынке микрофинансовых организаций в 2016 году? Здесь так же активно «наводили порядок», как и в банковском секторе?

За 9 месяцев 2016 года прекратили работу 12 микрофинансовых организаций, зарегистрированных на территории Ярославской области, при этом в девяти случаях это произошло по нашему представлению за нарушения требований действующего законодательства. Так что сейчас в области работает всего 26 «своих» МФО. ЦБ, как надзорный орган, проводит много различных мероприятий, чтобы на рынке оставались только добросовестные компании, которые готовы соблюдать наши требования и работать честно.

Какие изменения ждут микрофинансовые организации? В чем суть нововведений?

До 29 марта 2017 года все микрофинансовые организации будут разделены на два вида: микрокредитные компании и микрофинансовые компании. В новом статусе микрофинансовые компании получат больше полномочий, например, смогут привлекать денежные средства от населения, выпускать облигации и выдавать займы физическим лицам до 1 млн рублей (то есть это будут своего рода квазибанки). Однако и требования к ним будут более жесткими: например, уставной капитал у них должен быть не менее 70 млн рублей, а их деятельность должна будет соответствовать определенным экономическим нормативам. Микрокредитные же компании могут привлекать средства только от своих учредителей и выдавать займы на сумму не более 500 тысяч рублей. Но и условия работы для них будут облегчены. Чтобы получить статус микрофинансовой компании, нужно пройти перерегистрацию, иначе МФО автоматически будет отнесена к микрокредитным компаниям. На сегодняшний день пока никто из существующих в Ярославской области МФО эту перерегистрацию не прошел.

На кого будут ориентированы МФО новой формации?

В большей степени на профессиональных инвесторов. Сейчас, например, некоторые МФО заявляют о доходности более 20% годовых при условии вложений от 1,5 млн рублей. В этих случаях надо четко понимать, что инвестируемые в МФО средства вкладами не являются и государством не страхуются. Человек, ожидая большей доходности, идет на риск и берет ответственность на себя.

Интересно, что происходит внутри сегмента компаний «маленькие деньги на короткий срок». У них различаются подходы к ведению бизнеса?

Да, конечно, есть компании с разными бизнес-моделями. И те, кто предлагает необеспеченные займы на короткий срок под 381% годовых, и те, кто выдает обеспеченные займы под 39% годовых.

Ряд микрофинансовых организаций выполняют важную социальную функцию, обеспечивая доступность финансовых услуг для разных слоев населения. Например, одна из компаний нашла нишу, с которой сейчас не работают банки. Иногда на приобретение жилья людям требуется относительно небольшая сумма в 200-300 тысяч рублей, но банки в рамках ипотечной схемы такие суммы не выдают. В итоге эта компания начала активно предлагать свои услуги данной аудитории, и ее займы пользуются спросом.

Или вот еще интересный пример МФО, которая выполняет важную социальную функцию. Организация предлагает небольшие займы под 0,5% в день, не вводя штрафных санкций за несвоевременный возврат. В основном эта МФО кредитует врачей и учителей. И ее деятельность очень соответствует самой идеологии микрофинансирования как средства преодоления бедности. Именно так мыслил основатель системы микрозаймов, нобелевский лауреат Мухаммед Юнус в 70-е годы прошлого века.

С 1 января 2017 года изменится ситуация с МФО, дающими деньги под огромный процент. Понижается порог процентов, которые они смогут получить с заемщика. Если сейчас этот порог ограничен 4-х кратным размером суммы долга, то с 1 января 2017 года вводится 3-х кратное ограничение. А если займ уходит на просрочку, то ограничение будет 2-х кратным, штрафы и пени будут включены в это ограничение. Это будет определенным механизмом защиты от кабальных условий при получении этих займов.

Не секрет, что не все банки охотно кредитуют малый и средний бизнес. Помогают ли в этом случае МФО?

Нужно отметить социальную значимость деятельности фондов поддержки малого и среднего предпринимательства, действующих в статусе МФО. Сейчас на

Формат кредитно-потребительских кооперативов в ряде случаев стал использоваться недобросовестными участниками рынка для создания финансовых пирамид.

территории Ярославской области функционируют два таких фонда, и их главными задачами являются увеличение числа финансово устойчивых предприятий малого и среднего бизнеса на территории региона и содействие реализации ими хозяйственных и инвестиционных проектов. Поскольку учредителями МФО выступают органы власти, программы этих фондов отличаются льготными процентными ставками. И статистика говорит о том, что все больше предпринимателей начинают пользоваться возможностью получить поддержку в специализированных МФО. Так, по состоянию на 30 сентября 2016 года наши фонды предоставили малому и среднему бизнесу микрозаймов на сумму более 176 млн рублей по ставке от 5% до 11% годовых.

Для сравнения на аналогичную дату 2015 года сумма выданных займов составляла 92 млн рублей. Как видим, рост кредитования составил 52%.

Можете поделиться, какие компании доставляют Центробанку больше всего хлопот?

На сегодняшний день это кредитно-потребительские кооперативы. Изначально предполагалось, что они будут работать как кассы взаимопомощи, поэтому для них не было введено ограничений на минимальную сумму привлечения денежных средств. В итоге получилось, что этот формат в ряде случаев стал использоваться недобросовестными участниками рынка для создания финансовых пирамид. Оказалось, достаточно легко создать КПК, а потом, изменив цели, начать привлекать денежные средства населения. Людям обещают очень высокие проценты, но это либо высокорисковые сделки, либо откровенные махинации. Естественно, эти взносы в кооператив вкладами не являются и, как и в случае МФО, государством никак не застрахованы.

В заключение нашей беседы не могу не задать вопрос о деятельности региональных банков. Чем они живут и как себя чувствуют?

У нас в регионе шесть собственных банков. Они кредитуют, в основном, средний и малый бизнес, поскольку объем средств не позволяет кредитовать крупные компании. Большинство из этих банков работает на рынке более 20 лет. Могу сказать, что они работают более гибко, в первую очередь, благодаря хорошему знанию своей аудитории, выстроенным взаимоотношениям с клиентами.

Какие у вас ожидания от нового года? Какие перемены ожидаются на финансовом рынке региона?

В первую очередь, достижение поставленной Банком России цели – 4% инфляции, что должно стать основой экономического роста. А если говорить о нашем регионе – ждем новых проектов и инвестиций в регион. Сейчас мы видим, что деньги в область пошли. Поэтому есть ощущение, что в следующем году произойдет оживление экономики, а это отразится в первую очередь и на финансовом рынке региона.

Объемы кредитования в 2016 году

(за период 9 месяцев):

134.8

млрд рублей

выдано юрлицам и ИП за 9 мес. 2016 года
(+ 34% к аналогичному периоду прошлого года)

49

млрд рублей

выдано предприятиям обрабатывающей отрасли

157

млрд рублей

– общий объем ссудной задолженности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на 1 октября 2016 года.

Только у

84,4%

выданных ссуд обслуживание долга можно признать хорошим

«ГРУППА ГАЗ» НАЧАЛА СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ГАЗОВЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ

Ярославский моторный завод «Автодизель» «Группы ГАЗ» приступил к серийному производству газовых двигателей ЯМЗ-530 экологического стандарта «Евро-5». Это самая современная отечественная разработка газового двигателя для грузовой, пассажирской, сельскохозяйственной и строительно-дорожной техники. Запуск проекта был приурочен к 100-летию ЯМЗ, одного из крупнейших российских производителей двигателей.

Торжественный пуск производства состоялся в присутствии Президента РФ Владимира Путина.

«Этот завод, рожденный еще по указу Николая II, сегодня является одним из самых передовых не только в нашей стране, но и в мире, – отметил Президент России Владимир Путин в своей приветственной речи. – Я бы сказал, лучшим в мире – особенно если оценивать уровень развития производства и качества продукции на новой площадке по выпуску средних двигателей ЯМЗ-530. Я увидел здесь наиболее современные производственные практики, эффективные технологии. Да, мы всегда поддерживали и будем поддерживать высокотехнологичные отрасли, однако успех ЯМЗ, и в том числе сегодняшний старт производства газового двигателя, стал возможен благодаря отличной работе всех



сотрудников «Группы ГАЗ», Ярославского моторного завода. Уверен, новый двигатель ждет отличное будущее».

Ярославский моторный завод приступил к серийному производству двигателей ЯМЗ-530 CNG, работающих на компримированном природном газе (compressed natural gas, CNG). Применение техники, работающей на метане, позволяет обеспечить уровень эксплуатационных затрат на 40-50% ниже по сравнению с дизелем и бензином и снизить уровень выбросов угарного газа в пять-шесть раз.

В средних рядных четырех- и шестицилиндровых двигателях ЯМЗ-530 CNG мощностью от 150 до 312 л.с. стандарта «Евро-5» с потенциалом обеспечения «Евро-6» применены передовые конструктивные

решения по компоновке, управлению, работе основных систем, обеспечивающие их надежность и экономичность. Моторы ЯМЗ-530 CNG могут применяться на самой разнообразной грузовой, пассажирской, строительно-дорожной и сельскохозяйственной технике.

Параметры газовых двигателей ЯМЗ-530 соответствуют техническому уровню лучших мировых производителей. Опытные образцы прошли комплексные испытания в специализированных испытательных боксах «Автодизеля», а затем подтвердили свою надежность во время испытаний в составе грузовых автомобилей ГАЗ, «Урал», автобусов ПАЗ, ЛИАЗ и других моделей техники. Ресурс двигателя в зависимости от модификации составляет до 1 млн км.

Выпуск новых газовых двигателей ведется в едином технологическом потоке с дизельными двигателями ЯМЗ-530 на производстве, которое является одной из самых современных площадок двигателестроения в Европе.

gazgroup.ru

РЦ «АВТОДИЗЕЛЬ» УЧАСТВОВАЛ В ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

В Москве в Национальном Комитете содействия экономическому сотрудничеству со странами Латинской Америки (НК СЭСЛА) состоялась презентация Ярославской области для дипломатического корпуса стран Латинской Америки и Карибского бассейна. В мероприятии наряду с представителями МИД РФ, органов власти Ярославля и Ярославской области, предприятий и организаций региона, принял участие председатель Совета директоров РЦ «Автодизель» Вадим Кузовкин.

В ходе презентации был представлен

экономический потенциал Ярославской области. Основными сферами сотрудничества с латиноамериканцами могут стать машиностроение, энергетика, фармацевтика, строительство, IT-технологии и туризм. Расширению экономических связей России и Ярославской области с Латинской Америкой способствует позиция государств этого региона, отказавшихся от введения антироссийских санкций, несмотря на мощное политическое давление.

«Наша компания уже давно работает за пределами России, мы имеем крепкие

партнерские отношения с предприятиями Белоруссии, Узбекистана, Чехии, Венгрии, других стран СНГ и Европы», – говорит председатель Совета директоров РЦ «Автодизель» Вадим Кузовкин. – При этом компания успешно развивается и ищет новые рынки сбыта своей продукции. Состоявшееся мероприятие, безусловно, может стать одним из шагов для выхода на рынок Латинской Америки, и способствовать появлению новых партнеров и клиентов в большом послужном списке РЦ «Автодизель».



ПРОШЛОЕ И БУДУЩЕЕ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА

15-16 декабря в Парк-отеле «Бухта Коприно» прошла выездная конференция «Региональный бизнес: вчера, сегодня, завтра». Это мероприятие включало и серьезную дискуссию о развитии предпринимательства в Ярославской области, и «неформальную часть» — общение, отдых на природе и оздоровительную программу от wellness центра «Коприно».

На конференции предприниматели обсудили состояние делового климата — президент ЯрТТП Сергей Кузенёв рассказал о результатах опроса членов Палаты. Предприятия по-разному адаптировались к экономической ситуации: почти равное число опрошенных заявило о том, что «с каждым месяцем все сложнее становится выживать» (40%) и «мы работаем в режиме, приближенном к докризисному» (37%).

Игорь Елфимов, руководитель экспертной группы по разработке стратегии развития промышленности ЯО, рассказал о намеченных экспертами «точках роста». Павел Бехер (НПО «Сатурн») подготовил интересный доклад о «Фабрике будущего» — о новых компетенциях, которые будут востребованы через 10-20 лет, и производствах, которые будут конкурентоспособны в условиях новой экономики.

Живой отклик у собравшихся вызвал ежегодный доклад о ситуации в области соблюдения прав предпринимателей, представленный Альфиром Бакировым. Участники благодарили Уполномоченного за поддержку: юристы аппарата в качестве третьих лиц участвовали в судебных заседаниях, отстаивая интересы бизнеса. В результате суд принимал сторону предпринимателей!

Произвело впечатление на участников конференции выступление представителя Рыбинского музея-заповедника об уроженце Коприно — купце Александре Васильевиче Чичкине — человеке удивительной судьбы. Это был промышленник, миллионер, владелец крупнейшей в мире молочной компании, филиалы которой находились по всей России: от Киева и Одессы на юге до Тобольска в Сибири. Именно он основал

первый молочный завод в России по пастеризации молока. После революции Чичкин добровольно передал все советскому государству, стал директором своего бывшего предприятия, а затем встал у руля промышленного производства СССР, став помощником и советником наркома Микояна. Благодаря Чичкину в советскую экономику было внедрено социалистическое соревнование и шефская помощь.

На следующий день представитель Высшей школы экономики Софья Паскаль рассказывала о поддержке бренда компании и разработке стратегии компании в реальных условиях.

Все участники конференции высоко оценили организацию мероприятия и порекомендовали сделать традицию выездных конференций регулярной.



НА СВЯЗИ С БИЗНЕСОМ

Для чего нужна сеть 2G, если уже развивается LTE? Как меняется портрет корпоративного клиента? Как бизнесу соблюсти законодательство о Wi-Fi с выгодой для себя? На вопросы, значимые для российских предпринимателей, отвечает Алексей Сальва, директор компании МТС в Ярославской и Костромской областях.

Текст: **Анастасия Вишневская**

Развитие инфраструктуры

В 2015 году компания МТС заключила соглашение с Правительством Ярославской области, в рамках которого планировала инвестировать в наш регион миллиард рублей. На что были направлены такие солидные инвестиции?

Мы сейчас много делаем для развития инфраструктуры связи в регионе. За 2015-2016 годы мы провели серьезную модернизацию сети: построили большое количество станций LTE (это новый стандарт связи, его поддерживают более 50% телефонов из имеющихся сейчас в продаже), а также модернизировали сети второго и третьего поколения. Провели масштабные работы по улучшению качества связи в новостройках и жилых комплексах Ярославля, таких как микрорайон Сокол, Суздалка, Липовая гора, Брагино, Пятерка, ЖК «Зеленый квартал», пос. Щедрино и Ивняки.

В будущем году мы планируем сохранить инвестиции в развитие инфраструктуры на прежнем уровне.

А ведь это объем, сопоставимый с инвестициями компаний промышленного комплекса. Такие траты оправданы для оператора связи?

Мы всегда шли за бизнесом, следуя за его потребностями. А сейчас стараемся идти впереди него, предвосхищая его потребности, предлагая решения задач. За последние несколько лет мы разработали сотни услуг, которые могут поднять бизнес на новые уровни прибыльности, эффективности, безопасности. Для успешного внедрения этих услуг (и совершенно новых, которые еще находятся в разработке) нужна соответствующая инфраструктура связи.



Алексей Сальва,
директор компании МТС в Ярославской
и Костромской областях

МТС под силу построить такую телеком-инфраструктуру?

Мы уже это сделали, но останавливаться не собираемся. В будущем году мы планируем увеличить существующее покрытие LTE — причем не только стандарта 2600, но и 1800. Сразу объясню: стандарт 2600 обеспечивает высокие скорости и отличное качество видео в точке присутствия, на не очень большом покрытии. А стандарт 1800 позволит резко раздвинуть границы нашего сервиса и получать качественный сигнал и высокие скорости за пределами крупных агломераций: в пригородах, на трассах. Это даст возможность развивать такой продукт как «хоум-офис» — когда мобильное устройство становится полноценным коммуникатором, и любые услуги, вплоть до видеоконференций, доступны сотрудникам, где бы они ни находились.

Кроме того, мы полностью модернизируем сети 2G. Появилось новое оборудование стандарта GSM, которое позволяет повысить управляемость сети, управляемость настроек, увеличить радио-покрытие базовых станций на 10-20%.

Ее Величество 2G

Для чего нужна модернизация сети 2G, если сейчас операторы связи, в том числе и МТС, развивают сети уже «четвертого поколения»? Не за горами и внедрение 5G.

Во-первых, это делается для того, чтобы клиенты, пользующиеся оборудованием, которое выпускалось 3-5 лет назад, тоже чувствовали себя комфортно. Во-вторых, именно в сети 2G, как правило, обслуживаются датчики, необходимые для развития телеметрии, телемеханики. Сегодня бизнес переходит на удаленный мониторинг и управление оборудованием. Даже контроль за технологическими процессами, вроде выпечки хлеба, можно с помощью датчиков перевести в автоматический или полуавтоматический режим. А это резкое повышение производительности труда и существенная экономия.

А рядовому пользователю будет ощутимо обновление сети 2G?

Непременно! Во-первых, улучшится качество голосовой связи в городском и частном секторах, в районах с плотной застройкой, на туристических маршрутах, а также на территории торговых и бизнес-центров. Во-вторых, новое оборудование позволит передавать голосовой сигнал по технологии HD-Voice (высокой четкости). Это значит, что при звонке можно будет еще лучше слышать собеседника, без посторонних звуков, таких как шум дороги, фоновая музыка. Наши абоненты в 30 населенных пунктах

региона, в том числе в Ростовском, Переславском и Гаврилов-Ямском районах уже могут оценить изменения. Там мы закончили первый этап модернизации. Сейчас работы ведутся в Ярославле. До середины января мы заменим оборудование в шести районах города и пригороде. Технические специалисты будут производить поэтапную замену базовых станций стандарта 2G, что позволит распределить сигнал с «временно недоступной» базовой станции на близлежащие и обеспечить устойчивый сигнал голосовой связи. Следующий на очереди Рыбинск.

В Ярославской области востребованы услуги телеметрии?

Телеметрия – это удаленный сбор показателей о состоянии определенного технологического оборудования наших клиентов. Но снятие статистики – это лишь базовый уровень. Основная часть клиентов стремится получать сведения о состоянии дел «здесь и сейчас», о том, как идут дела в продажах, где находится автотранспорт, доехал ли сотрудник до места назначения, более гибко управлять экономикой своего бизнеса – будь то сокращение расходов на ГСМ, обслуживание автомобилей или оптимизация логистических схем. И здесь мы предлагаем услугу «Мобильные сотрудники» для мониторинга транспорта, сотрудников в реальном времени, а также «МТС Коммуникатор» для оперативного и надежного обмена информацией с водителями через удобный web-интерфейс.

Куда ты без Big Data?

Сейчас активно обсуждается тема Big Data – говорят, что именно это направление станет вектором развития в ближайшие годы. Компания МТС уже как-то использует «большие данные»?

Да, большой объем наших знаний об абонентах позволяет нам предоставлять корпоративным клиентам дополнительные сервисы. В первую очередь – таргетированную рекламу через SMS-сообщения. Это уже не

рассылка по всему рынку в надежде, что кто-то ваша информация заинтересует. Это работа с действительно целевой выборкой, когда наш клиент может заказать коммуникации только с теми нашими абонентами, кто побывал в его офисе, или звонил на его номера телефонов, или регулярно делает запросы по его категории товаров в интернете. При правильном запросе эта история позволяет существенно экономить средства на рассылке и дает очень хороший отклик. При этом, мы не будем делиться с заказчиком персональными данными наших клиентов.

Такое таргетирование в рамках закона о персональных данных?

Абсолютно. Мы являемся оператором персональных данных и не предоставляем их никому. Мы принимаем запрос от желающего провести рекламную кампанию, составляем с ним вместе профиль клиентов, которых он хочет найти, по этим критериям делаем выборку – и в течение минуты сами рассылаем нужное сообщение.

Если речь зашла о законодательстве, предскажем следующий вопрос – об обязательной идентификации пользователей в публичных Wi-Fi сетях.

Да, поскольку мы теперь не только мобильная компания, но и компания, развивающая фиксированные услуги связи, эта тема нам близка. Мы вывели продукт «Wi-Fi для бизнеса» и, на мой взгляд, наша технология сегодня самая удобная на рынке. С ее помощью даже небольшой отель или кафе могут предоставить надежную регистрацию, занимающую всего несколько секунд, и

высокие скорости. При этом персональные данные о пользователе никуда не передаются. «Wi-Fi для бизнеса» – это не только бесплатный доступ в интернет для клиентов, но и уникальная система общения с ними: управляемый показ рекламной информации каждому пользователю Wi-Fi, реализация программ лояльности, сбор статистики.

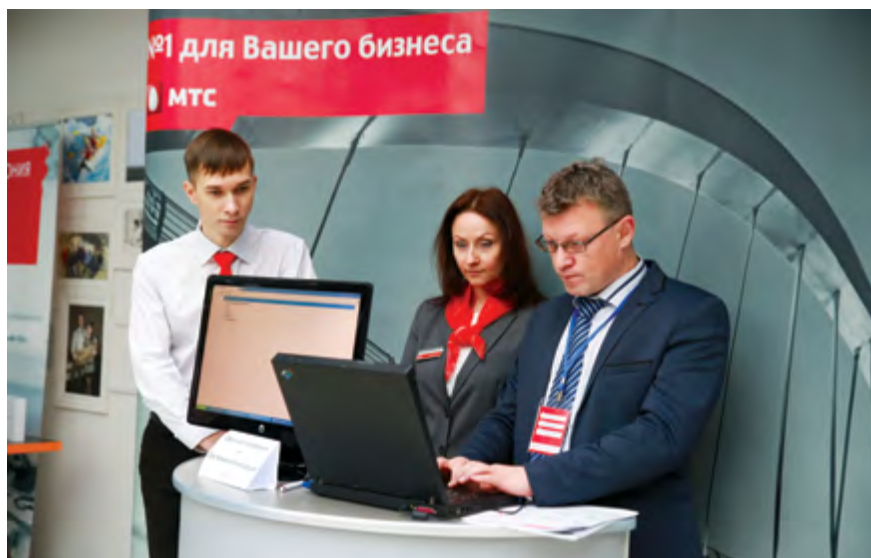
Какие задачи стоят перед вами на 2017 год?

Развивать новое для нас направление – Интерактивное спутниковое ТВ. Услуга недавно появилась на рынке, но уже видим и хороший спрос, и хорошие отзывы.

Мы продолжим строительство сети LTE на территории Ярославской области, чтобы все наши абоненты, вне зависимости от удаленности от административного центра, могли пользоваться высокоскоростным мобильным интернетом. Если говорить про Ярославль, то в наших планах улучшить качество связи в спальных районах, особенно в местах плотной многоэтажной застройки. И здесь у нас продолжится программа модернизации оборудования на сети 2G. При этом мы не забываем про улучшение качества связи на территории популярных туристических мест и новых направлений у путешественников.

Вместе с нашими корпоративными клиентами будем внедрять все более популярные услуги: бесплатный вызов 8-800, виртуальные АТС и серверы, FMC.

После приобретения компании «Энвижн групп» мы будем пробовать себя на рынке комплексных услуг в сфере ИТ, связи и системной интеграции.



Мы вывели продукт «Wi-Fi для бизнеса» и, на мой взгляд, наша технология сегодня самая удобная на рынке.



ЁЛКА В ГУБЕРНАТОРСКОМ ДОМЕ

В течение двадцати лет Ярославский художественный музей проводит новогодние представления для детей 5 – 9 лет. В этом году в музее проходил «Новогодний бал в честь дня рождения Белоснежки», который по традиции посетили ребята из детских домов области.

В этот раз билеты на Новогодний бал были вручены участникам всероссийского проекта «Музей – Музыка – Дети»: воспитанникам детского дома музыкально-художественного воспитания имени Н.Н. Винокуровой, со-

циально-реабилитационного центра «Медвежонок», детского дома комплексного сопровождения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей «Солнечный», а также Великосельского детского дома.

Каждый из ребят получил «фирменный» музейный подарок из рук Деда Мороза – игру для развития творчества, фантазии и художественного вкуса.

Новогоднюю сказку детям, которые особенно нуждаются в чуде и празднике, в этом году подарили Ярославская торгово-промышленная палата и предприятия-члены ЯрТПП: ООО «Паритет-Центр», «РЦ «Автодизель», ООО «Ярославский печатный двор», АО «Кредпромбанк» и ПСЦ «Электроника».

Благодарим руководителей предприятий за проявленную доброту и готовность помочь.



БИЗНЕС – НОВОСТИ



СОТРУДНИЧЕСТВО НА КОСМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

Центр подготовки космонавтов и «Русская механика» подписали договор о сотрудничестве. 23 ноября в Звездном городке начальник научно-исследовательского испытательного центра подготовки космонавтов имени Ю.А. Гагарина Юрий Лончаков и генеральный директор АО «Русская механика» Леонид Можейко подписали договор о сотрудничестве в научно-технической и социальной сфере.

«Это важное для нас событие, – сказал Леонид Можейко. – При освоении космоса используются самые передовые технологии, которые мы могли бы использовать при производстве гражданской продукции на «Русской механике». Конечно, для РМ представляет большой интерес участие в

социальных проектах Центра подготовки космонавтов».

За три дня до подписания соглашения делегация Центра подготовки космонавтов имени Ю.А. Гагарина посетила компанию «Русская механика». Руководители научно-исследовательской и испытательной организации по отбору, подготовке и послеполетной реабилитации космонавтов познакомились с производством РМ, использовали возможность лично испытать снегоходную и мотовездеходную технику.

«Центр имени Гагарина – уникальный, единственный во всем мире. Среди его функций – создание технических средств подготовки космонавтов. Мы проводим испытания экипажей в разных климати-

ческих и географических условиях: при низких температурах, в лесах, болотах, горах. Поэтому техника РМ будет очень интересна для использования конструкторским составом, членами космических экипажей», – объяснил цель посещения производства РМ начальник Центра подготовки космонавтов имени Ю.А. Гагарина, Герой России, летчик-космонавт РФ Юрий Лончаков.

В настоящее время, по словам Юрия Лончакова, Центр подготовки космонавтов взаимодействует более чем с двумя сотнями предприятий различного профиля, среди которых уже есть рыбинская компания – АО «Рыбинский завод приборостроения».

go-rm.ru

КРИЗИС – ВРЕМЯ ДЛЯ ОБНОВЛЕНИЯ

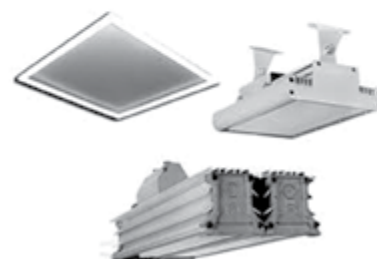
На «Ярославском Заводе СВЕТотехники» ввели в строй современную роботизированную производственную линию. То, что раньше делала бригада из 9 человек, теперь происходит под управлением 1 специалиста, дистанционно, с микроскопической точностью и в 12 раз быстрее. Чтобы выполнить заказ на 1000 светильников, нужно включить новую линию всего на несколько часов.

На новом оборудовании производят высокоточные печатные платы для светодиодных светильников и других электронных приборов. Применение линии позволило повысить качество и конкурентоспособность продукции.

По материалам yarnews.net



**СВЕТОДИОДНЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ЭКОНОМИИ БЮДЖЕТА**



**УВАЖАЕМЫЕ ЧЛЕНЫ
ЯРТПП!**

**ЖДЕМ ХОРОШИХ
НОВОСТЕЙ ИЗ ЖИЗНИ
ВАШЕЙ КОМПАНИИ!**

Тел. редакции: (4852) 21-79-72
e-mail: vestnik@yartpp.ru



СТРАХОВАЯ КУХНЯ

Что происходило в этом году на рынке ОСАГО, возьмет ли государство страховщиков под свой контроль и как преодолеть кризис доверия в сфере страхования – обо всем этом мы беседуем с экспертом в сфере страхования, кандидатом экономических наук, председателем Страхового комитета ЯрТПП Мариной Поздняковой.

Текст: Анастасия Корникова

К чему, на ваш взгляд, пришел рынок страхования в 2016 году?

Начнем с того, что рынок ОСАГО находится сейчас в системном кризисе. И если в ближайшее время не будут приняты предложенные основными игроками рынка изменения в закон об ОСАГО, кризис будет усугубляться.

О каких инициативах идет речь?

С 1 января мы ждем введения электронных

полисов (так называемых е-полисов), которые можно будет приобрести на сайте страховщиков. Этот сервис должен быть так же прост и удобен, как сервис покупки авиа- или железнодорожных билетов. Так что эта инициатива должна облегчить ситуацию. Правда, есть ряд узких мест, которые пока вызывают вопросы. Например, как будут проверять наличие такого полиса сотрудники ГИБДД? Но поскольку сейчас все эти нюансы активно обсуждаются, я думаю, к концу года решение будет найдено.

Второе изменение, которого ждут страховщики, но которое пока не подтверждено решением законодателей, – увеличение лимита по европротоколу с 50 до 100 тысяч рублей. Сегодня в этом назрела реальная необходимость: люди научились пользоваться европротоколом при ДТП с двумя участниками при небольших повреждениях транспортных средств. И этот формат становится все более востребованным.

И самая главная законодательная инициатива, которая, к сожалению, пока не утверждена, – введение натурального урегулирования при наступлении

буксовать и повлиять на ситуацию не смогут ни нововведения в законодательстве, ни введение финансового омбудсмена, государство возьмет ОСАГО под свой контроль. Выплаты будут производиться с помощью созданной ранее государственной перестраховочной компании.

А вам не кажется, что все эти проблемы с ОСАГО, появление автоюристов – это результат кризиса доверия? Клиенты уже не верят страховым компаниям...

На начало 2016 года в России зарегистрировано

более
44,2
млн легковых автомобилей



Рынок ОСАГО находится сейчас в системном кризисе. И если в ближайшее время не будут приняты предложенные основными игроками рынка изменения в закон об ОСАГО, кризис будет усугубляться

Марина Позднякова

кандидат экономических наук,
председатель Страхового комитета ЯРТПП

страхового случая. Речь идет о возможности направлять автомобиль непосредственно на ремонт, не выплачивая деньги.

В чем плюс этой инициативы для страховщиков?

Во-первых, страховщики дадут бой автоюриста. Автоюристы появлялись там, где была возможность выступить посредником, довести дело до суда, увеличить в разы сумму выплат и взять себе максимум из причитающейся автовладельцу суммы. Если поправки в закон будут внесены, это позволит стабилизировать убыточность на рынке ОСАГО. Деньги страховых компаний пойдут не автоюристам, а автовладельцам.

Во-вторых, увеличится поток легализованного ремонта. Ремонт будет осуществляться на аккредитованных страховыми компаниями станциях. Соответственно, это выведет из тени значительную часть авторемонтного бизнеса.

Я уверена, что клиенты в итоге от этого только выиграют.

А если эти меры не помогут?

Если обязательное страхование продолжит

Да, мы вынуждены констатировать, что появление автоюристов связано с поведением самих страховщиков. Получая страховую премию в полном объеме, они зачастую производили абсолютно не корректные выплаты. Виною тому и несовершенство законодательства, и юридические разночтения в оценке ущерба. В итоге сегодня мы имеем то, что имеем.

Но система изначально не была совершенной. Этому виду страхования всего 15 лет и его развитие шло очень непросто. Конечно, никто не сомневается в нужности и полезности ОСАГО. Однако рынку сейчас однозначно требуются законодательные изменения.

То есть на 2017 год рынок страхования возлагает большие надежды?

Да, год будет судьбоносным в вопросах изменения рынка ОСАГО. Реформы будут продолжаться, причем предполагается пересмотр самого принципа страхования: если сегодня мы страхуем ответственность транспортного средства, то после принятия соответствующих изменений в законе будет страховаться ответственность непосред-

более **6,2**
млн грузовых автомобилей

890
тысяч автобусов

2,2
млн единиц мототранспорта

более **3** млн прицепов и полуприцепов

ственно водителя. Это более цивилизованная и прозрачная история, которая улучшит положение автовладельца.

И важная составляющая этих перемен – полисы станут более доступны, удобны при приобретении и справедливы по цене.

Какие тенденции в сфере страхования будут определяющими?

ОСАГО и КАСКО уже не будут являться драйверами рынка. В следующем году большое внимание будет уделяться страхованию индивидуального жилья, домов, квартир, а также ответственности владельца при их эксплуатации. Возможно, будет принят закон об обязательном страховании индивидуального жилья от стихийных бедствий. И это очень нужное и цивилизованное решение вопроса о сохранности жилья, особенно для территорий, где происходят пожары, затопления, паводки. Сейчас говорят о минимальном страховом лимите в 300 тысяч рублей. Полис будет совершенно доступный, но при этом обязательный. Пока об обязательном страховании ответственности квартиросъемщиков речь не идет, однако периодически



Год будет судьбоносным в вопросах изменения рынка ОСАГО. Реформы будут продолжаться, причем предполагается пересмотр самого принципа страхования: если сегодня мы страхуем ответственность транспортного средства, то после принятия соответствующих изменений в законе будет страховаться ответственность непосредственно водителя.

такие инициативы озвучиваются. Возможно, это перспективы ближайших 2-3 лет.

Кстати, есть позитивные изменения для бизнеса. Значительно подешевело обязательное страхование опасных объектов (ОСОПО), тариф скорректирован с учетом убыточности за последние годы.

А насколько перспективным для рынка является страхование жизни и здоровья?

Сфера очень перспективна. Во-первых, активно развивается сфера медицины. Сейчас уже очевидно, что средств фонда ОМС недостаточно, чтобы оказывать эти услуги в необходимом объеме. Поэтому Правительство разрабатывает новую концепцию здравоохранения. Она предусматривает получение ограниченного количества медицинских услуг по полису ОМС бесплатно, и полный набор – за небольшую доплату. Предполагается задействовать в этом систему ДМС.

Еще одно направление роста рынка – страхование от несчастного случая. Эта услуга сейчас активно продается банками при кредитовании.

Большие надежды страховщики связывают с накопительным многолетним страхованием жизни. На фоне снижения доверия к банковским вкладам, клиенты видят в этой услуге возможность и сохранить накопления, и защитить себя от непредвиденных ситуаций.

Вы упомянули о введении в 2017 году института финансового омбудсмена. В нем действительно есть необходимость?

Да, институт финансового омбудсмена начнет работу с июля 2017 года. Причем речь идет о защите интересов потребителя именно в сфере страхования. Скорее всего, этот институт будет создан при Центробанке, и задачей омбудсмена будет в досудебном порядке принимать решения, обязательные к исполнению страховыми компаниями.

А готовятся ли какие-то интересные инициативы на региональном страховом рынке?

Да, я думаю к таким инициативам можно отнести программу страхования для школьников, которую сейчас активно изучает Страховой комитет ЯРТПП. Аналогичный проект проводился в Московской области и показал очень хороший результат. Первого сентября родители каждого школьника получали бесплатный страховой полис на ребенка в виде сертификата, где дополнительно размещалась реклама услуг и продуктов, связанных с детством. Также в этом сертификате публиковалась информация обо всех городских спортивных учреждениях, где дети могут заниматься спортом. Я думаю, это отличная инициатива, способная побудить детей вести активный образ жизни и больше заниматься спортом, а родителям привить ответственное отношение к детскому здоровью. Очень надеемся, что эту инициативу поддержит и власть, и бизнес-сообщество, поскольку задача программы не только сделать более цивилизованным региональный страховой рынок, но и попытаться изменить подход ярославцев к здоровью и качеству жизни своих детей.

БАНКРОТСТВО ФИЗЛИЦ: ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

С 1 октября 2015 года вступил в силу Федеральный закон, который внес главу 10 «Банкротство гражданина» в Федеральный закон N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Уже больше года в России действует процедура банкротства физических лиц, и, как показала практика, она дала возможность сотням граждан решить проблему накопившихся по тем или иным причинам долгов. Однако, на сегодняшний день стал очевидным ряд нюансов, которые необходимо учитывать, как при подаче заявления, так и в ходе самой процедуры банкротства физлица.

Напомним, что в соответствии с законом о несостоятельности, в случае, если долг физлица превышает 500 тысяч рублей, а текущая просрочка составляет свыше трех месяцев, гражданин ОБЯЗАН обратиться в суд с заявлением о признании себя банкротом. На это отведен срок в 30 дней с момента, когда гражданин узнал об этом. За нарушение этого срока предусмотрен административный штраф в размере 3 000 рублей.

Сама процедура банкротства физлица в арбитражном суде занимает около года. Исходя из нашей практики, можно отметить, что прежде чем обратиться в арбитражный суд с заявлением о банкротстве, необходимо провести тщательную подготовку, в том числе, подготовить полный пакет документов. Помочь вам может в этом эксперт в данной области.

Суд также потребует предоставить доказательств того, что у потенциального банкрота есть средства на проведение самой процедуры банкротства, поскольку финансирование процедуры законом возложено на должника. Это, в частности, уплата госпошлины в размере 6 тысяч рублей,

оплата услуг арбитражного управляющего (25 тысяч рублей за всю процедуру), а также расходы на обязательные публикации, почтовые услуги и другие расходы, которые потребуются нести в процедуру.

В случае если арбитражный суд признает заявление должника обоснованным, назначается финансовый управляющий, который утверждается судом, из числа членов Саморегулируемой организации, наименование которой указывает заявитель в своем заявлении о признании гражданина банкротом.

Перечислим лишь часть обязанностей и прав финансового управляющего в деле о банкротстве гражданина, т.к. права его обширны: заявление возражений относительно требований кредиторов; проведение собрания кредиторов; обращение в арбитражный суд с ходатайством о принятии мер по обеспечению сохранности имущества гражданина, а также об отмене таких мер – и многое другое. В банкротстве гражданина финансовый управляющий всесторонне контролирует процесс проведения процедуры.

Как правило, сначала вводится процедура реструктуризации долга, но если не исполнен план реструктуризации, либо не представлено или не утверждено собранием кредиторов ни одного проекта плана, то вводится следующая процедура – процедура реализации имущества.

По итогам рассмотрения отчета финансового управляющего о результатах реализации имущества гражданина суд выносит определение о завершении реализации



Марина Троицкая
Арбитражный управляющий,
член Ассоциации Профессионалов
Антикризисного Управления

имущества гражданина, и гражданин освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов.

Каковы положительные стороны банкротства физического лица? Основной плюс заключается в том, что должник получает возможность избавиться от бремени долга в процедуре реализации имущества. У должника сохраняется право на обращение в банк за оформлением нового кредита через 5 лет после завершения процедуры банкротства. К тому же при проведении процедуры банкротства должник не останется на улице, т.к. за ним сохраняется единственное жилье и прочие небольшие блага.

Судя по количеству заявлений о личном банкротстве, которые были поданы в арбитражные суды с осени 2015 года, немало граждан оценили преимущества процедуры банкротства физлица. Для того чтобы она была проведена грамотно и в итоге действительно привела к финансовому оздоровлению, предпочтительнее пользоваться услугами квалифицированных специалистов, имеющих опыт работы в соответствующей сфере.



ТЕРРИТОРИИ СМЫСЛОВ

Текст: **Анастасия Вишневская**

Когда-то считалось, что предоставление в аренду помещений — один из самых простых видов бизнеса. Раз в пять лет ремонт, раз в месяц «стряхивание» денег с арендаторов, в лучшем случае дополнительные услуги охраны и уборки помещений. Однако со временем арендаторы становятся все требовательнее, а арендодатели все изобретательнее. Сегодня рынок арендных и субарендных услуг развился уже до таких форматов, что конечный потребитель не сразу понимает, что услуга, которую он получил, это, в сущности, предоставление в наем удобного и оборудованного под его запросы помещения. Потому что при должном подходе минуты и часы, проведенные на арендуемых квадратных метрах, превращаются в знания, незабываемые эмоции, договоры о сотрудничестве и другие полезные приобретения.

Наш журнал представляет истории трех самых оригинальных (на взгляд редакции) проектов на этом, одном из самых развивающихся сегодня, рынке.

TIME SAFE «САМОЕ ВРЕМЯ»

Автор — **Надежда Богачева**

Возраст проекта

4 года

Первоначальные вложения

Порядка 2,5 млн рублей

Срок окупаемости

Расчетный — 14 месяцев, фактический — 19 месяцев

Идея

Однажды мы оказались в одном из антикафе — и нам понравилась идея отдыха в таком формате. К тому моменту я уже шесть лет занималась связями с общественностью, и, организуя мероприятия, постоянно сталкивалась с проблемой подбора зала. Время шло, а ситуация на рынке не менялась. Поэтому мы разработали концепцию пространства с различными залами для работы, творчества, развития и отдыха. Замысел был в том, чтобы создать для людей такое место, в котором каждый мог бы себя почувствовать, как в гостях у хорошего друга, и имел возможность себя реализовать.

Суть услуги

«Самое время» — это профессиональное пространство в центре города для проведения презентаций и переговоров с партнерами, мастер-классов, воркшопов, брифингов и других форматов мероприятий, которые могут потребоваться для ведения бизнеса.

В то же время это место, куда каждый может прийти, как к себе домой. Здесь можно не только работать, но и читать книжки, играть, знакомиться с хорошими людьми, заниматься творчеством, пить сколько угодно чая или кофе и делать



практически все, что угодно, если это не нарушает свободу других.

Все, что есть в пространстве, предоставляется бесплатно: напитки, десерты, техника, книги, пресса, игры и многое другое. Гости оплачивают только время пребывания.

Расходы

На первом месте — стоимость аренды, в том числе, коммунальные платежи. На втором — зарплата, в том числе, аутсорсинг. Далее идут расходные материалы, продукты питания, обновление парка игр, а также реклама и продвижение.

Кадры

Это одна из ключевых составляющих нашего бизнеса. Сотрудники должны быть людьми открытыми, образованными и видящими многие тонкости, которых не заме-

чают другие. Большинство людей, чувствуя себя комфортно, не осознают, почему это происходит. А я учу свою команду считать эти нюансы.

Целевая аудитория

Первая категория наших посетителей – те, кто пришел работать или учиться (корпоративные клиенты, представители малого и среднего бизнеса, фрилансеры, гости города или просто желающие провести свободное время в уютном кафе, где можно зарядить телефон и ноутбук и получить свободный доступ в Интернет).

Вторая категория – гости, пришедшие развлечься и отдохнуть, например, поиграть в настольные игры, попеть в караоке, сразиться в консоли или отметить праздник.

Начиная проект, мы сразу понимали, кто является нашей аудиторией, поэтому постарались сделать акценты на вещах, особенно важных для этих людей – на качественном сервисе и комфортном пребывании.

Продвижение

Поскольку наша целевая аудитория активна как в офлайне, так и в сети, мы продвигаем наше кафе и в Интернете (через рекламу на тематических сайтах и присутствие в социальных сетях), и вне его – через партнеров, участие в городских праздниках, фестивалях, родительских собраниях. Активно используется и личный бренд, благодаря выступлениям в качестве спикеров и экспертов на форумах, встречах, семинарах.

Конкуренция

Ярко выраженная сезонность и высокий уровень конкуренции – отличительные особенности этого бизнеса. Но мы всегда находим возможности быть интересными своей аудитории.

Результаты

За время существования кафе нашими гостями стали около 150 тыс. человек. Состоялось больше 1300 деловых мероприятий, 2000 дней рождений, 200 квестов и множество других интересных встреч.

Перспективы

Долгосрочных планов не строю, а в краткосрочных – пространство на 70% забронировано.

ООО «ФОТОЦЕХ»

Автор – Юлия Неделина

Возраст проекта –

3 месяца

Первоначальные вложения

Сумма не раскрывается по желанию владельца

Срок окупаемости

Расчетный – два года

Идея

Идея проекта фактически витала в воздухе: я очень люблю семейную фотосъемку и ценю красивые фотографии. Но в какой-то момент мне стало очевидно, что в Ярославле пойти на семейную фотосессию практически некуда. В существующих студиях не было интересного интерьера, почти полностью отсутствовал профессиональный свет. А ведь в результате студийной съемки хочется получить картинку «как в журнале».

Поэтому возникла идея создать такое пространство самим. Хотелось иметь студию уровня Москвы и Петербурга, где возможно было бы реализовать самые современные и интересные проекты. Мы консультировались с владельцами столичных студий, поняли, что спрос на это есть, и решили, что нашему проекту – быть.

Суть услуги

Формально мы сдаем в аренду фотопространство. На самом деле – создаем условия и атмосферу для визуализации счастья, помогаем сохранить историю семьи в красивых кадрах. Дарим людям другой взгляд на себя.

В нашей студии четыре разных пространства. И в каждом своя концепция, интерьер и материалы, которых нет ни в одной другой студии города. В «Замке» – авторские росписи на стенах, уникальные наливные полы, которые создают очень интересные световые эффекты. Есть полностью белый зал, где можно фотографироваться в абсолютно любых образах,



и за счет фактуры и цвета снимки всегда будут очень красивыми. Мебель я заказывала в Италии по каталогам – людям всегда хочется, чтобы на студийных фото все, включая мебель и аксессуары, было необычным.

Если сравнивать расценки, у нас средняя по городу стоимость аренды. Но мы предоставляем световое оборудование лучшего мирового производителя Profoto, у нас уникальные локации (чего стоят только наши новгородные украшения). И, возможно, самый важный момент – мы создали максимально удобную для гостей инфраструктуру, чтобы и дети, и взрослые чувствовали себя очень комфортно.

Недавно мы начали предлагать новую услугу – прокат платьев. Я сама выступила в роли стилиста и создала модели, которые затем отшивали дизайнеры. Я смотрю на модели и ткани профессиональным взглядом: мне очевидно, какие фактуры и цветовые оттенки подходят для фотосессии, а какие нет. Кроме того, моей задачей было разработать модели, которые бы корректировали недостатки фигуры. Чтобы на фотосессии женщина могла по-настоящему расслабиться и получать удовольствие от своего образа.

Также мы начали проводить в студии детские праздники, в том числе, детские

«елки». Родителям всегда хочется оставить в семейном архиве эти моменты, а такую «картинку», как в Фотоцехе, не может дать ни одно кафе. Эти проекты не приносят прибыли, но окупают себя, а мы, в свою очередь, получаем бесценный опыт.

Кадры

Помимо меня, в штате у нас работает четыре сотрудника (два администратора, электрик и технический директор). Это люди, от которых зависит качество услуг, уровень сервиса и наша «волшебная» атмосфера.

Что касается фотографов, с нами работают все топовые специалисты. Думаю, что общее количество фотографов, которые с нами сотрудничают, исчисляется несколькими десятками. Причем специально мы никого не приглашаем, все находят нас сами.

В Ярославле много фотостудий, но в целом уровень фотокультуры в городе не очень высок. Поэтому нам хотелось не только предложить фотографам пространство для самореализации, но и повысить их профессиональную квалификацию. Мы организовали серию воркшопов, где приглашенные из Москвы фотографы обучали особенностям обработки снимков, работе со светом и т.д. Для молодых фотографов мы проводили мастер-класс с психологом, который учил коммуникации с детьми. Для тех, кто занимается семейной фотографией, это очень важно. К сожалению, мы сталкиваемся с тем, что учиться и повышать свою квалификацию готовы очень немногие. Будем надеяться, что с течением времени ситуация будет меняться. Мы со своей стороны прикладываем к этому максимум усилий.

Расходы

Основная статья текущих расходов — электроэнергия. У нас большие помещения с высокими потолками, поэтому много электричества расходуют «теплые полы». Но это — комфорт наших гостей, поэтому на таких вещах мы не экономим.

Целевая аудитория

Если говорить о в2с аудитории — людях, пришедших на фотосъемку — то это уже не только ярославцы, но и жители близлежащих областей. В последнее время у нас есть даже гости из Москвы — люди узнали о нашей студии, им интересны новые лока-

ции. Многие наши клиенты уже много всего повидали, попутешествовали по миру, поэтому, когда они говорят слова восхищения и возвращаются во второй и третий раз — это особенно дорого.

Продвижение

Мы начали работу с аудиторией еще до открытия всей студии: как только был от-



Чтобы быть интересным – надо постоянно меняться, постоянно удивлять, постоянно расти. Ярославль достоин такого проекта, и наша задача – сделать все, чтобы он был максимально востребован.

ремонтирован «Белый зал», мы открыли эту локацию в тестовом режиме с большой скидкой. Летом в период дождей он был очень востребован. Постепенно день за днем разрасталась молва о том, что мы открылись. Сейчас у нас уже очень хорошая загрузка. Выходные расписаны на месяц вперед. Чтобы максимально упростить задачу клиентам, мы постарались все автоматизировать: на сайте у нас действует система бронирования. Так что вопрос организации съемки решается теперь очень легко.

Самое эффективное средство продвижения — это соцсети. Как только в ленте появляются красивые фотографии, люди начинают интересоваться, где и кем это было снято.

Конкуренция

На данном этапе я спокойна в плане конкуренции — так быстро нашу идею никому не повторить. Все понимают, насколько затратно строительство.

Но я думаю на перспективу, потому что скоро нам придется конкурировать самим с собой. Наши пространства надо наполнять новыми идеями, новой жизнью. Чтобы не возникало ситуации, когда весь город уже сфотографировался в этих локациях, и идти к нам стало незачем. У нас постоянно должно появляться что-то новое. И уже сейчас я продумываю нововведения, которые будут здесь через полгода.

Результаты

Пока сложно сказать, насколько финансово будет успешен этот проект. Больше всего радует, когда видишь заполненное расписание на несколько недель вперед. Но я не тешу себя надеждой, что всегда будет так — большинство людей готовы фотографироваться раз в год, как раз в новогодний период. Однако, отзывы воодушевля-

ют. Например, у нас проходила семейная фотосессия шведского игрока хоккейного клуба «Локомотив». После фотосессии он сказал, что даже в Европе не видел таких красивых фотостудий. Это очень ценно.

Пока планируемый срок окупаемости — 2 года. Если получится его достичь, проект «Фотоцех» будет «про бизнес», а не «про хобби».

Перспективы

В следующем году мы решили продолжить освоение цеха, так что примерно через год студийное пространство будет занимать порядка тысячи квадратных метров. Также хочется еще более автоматизировать все процессы, чтобы не отвлекаться на бытовые вопросы, а заниматься творчеством и развитием. Это требует очень большого количества и свободного времени, и сил, и эмоций.

После новогодних праздников мы будем делать обновление. Я очень хорошо понимаю, что без постоянных вложений этот проект не вывести на серьезный уровень. Чтобы быть интересным — надо постоянно меняться, постоянно удивлять, постоянно расти. Ярославль достоин такого проекта, и наша задача — сделать все, чтобы он был здесь максимально востребован.

РЕПЕТИТОРСКИЙ ЦЕНТР «КЛАССНЫЙ»

Автор – **Ольга Маркович**

Возраст проекта

3 месяца

Первоначальные вложения

Несколько сот тысяч рублей

Срок окупаемости

Расчетный – 2 года

Идея

Когда старший сын повзрослел и возникла необходимость обращаться к услугам репетитора, я поняла, что с этим связано много неудобств. Да и вопрос подбора репетитора был связан с массой дополнительных сложностей. Поэтому в определенный момент мои потребности, как мамы школьников, совпали с моими бизнес-интересами.

Анализ рынка показал: в Ярославле нет ни одного центра, где услуга репетиторства предоставлялась бы комплексно. При этом сам рынок репетиторских услуг ежегодно растет на 10-15 процентов.

Уже после открытия мы узнали, что подобные центры существуют в Европе и США и пользуются там большой популярностью.

Суть услуги

Наш проект совмещает и услугу по подбору репетитора, и предоставление специально оборудованной площадки для занятий (порядка 10 кабинетов для индивидуальных занятий и 2 больших кабинета для групповых занятий). По большому счету мы избавляем родителей от «головной боли» за оценки и берем на себя решение проблемы с успеваемостью, подбирая преподавателей под задачи каждого конкретного ребенка. Центр расположен в шаговой доступности от большинства центральных школ, так что дети самостоятельно могут добраться до него после уроков.

Наша особенность – консультации любого формата: от разовой помощи при

выполнении домашнего задания, до регулярных занятий для качественной подготовки к ЕГЭ. И как показывает практика, обучение на «нейтральной» территории у детей проходит гораздо эффективнее, чем занятия на дому. Кроме того, мы сделали услугу репетитора доступной – стоимость консультации у нас не превышает среднюю стоимость этой услуги по району.

Кроме основных предметов, мы ввели несколько развивающих направлений: шахматы, скорочтение, каллиграфию и рисование. Также у нас можно получить консультацию психолога, дефектолога и логопеда.

Во время каникул мы проводим мастер-классы, связанные с важными школьными навыками. Например, в новогодние каникулы на одном из мастер-классов ребята будут учиться рассуждать и писать эссе.

Расходы

Самые большие первоначальные вложения мы сделали во внутреннюю отделку помещений. Основные ежемесячные затраты – плата за аренду и электроэнергию (общая площадь помещений – 200 кв.м) и заработная плата учителям.

Кадры

У нас есть большая собственная база преподавателей. Отмечу, что это те учителя, которые любят и умеют работать с детьми.

Да, бывают случаи, когда приходится заменить учителя. После занятия ребенок обязательно дает нам обратную связь: что ему понравилось, а что нет. Так что мы легко можем подобрать преподавателя, который будет полностью ему подходить.

Кстати, преподавателям тоже интереснее сотрудничать с центром, чем консультировать на дому. Во-первых, мы предлагаем сформированную базу учеников и обеспечиваем постоянный поток



клиентов. Во-вторых, им не нужно тратить время на дорогу от одного ученика к другому – можно провести несколько занятий в одном месте.

Целевая аудитория

В основном наша аудитория – мамы школьников. Как правило, именно они принимают решения о необходимости занятий с репетитором. Однако, сейчас все больше становится аудитория школьников, пришедших к нам не по воле родителей, а по рекомендации друзей и подруг.

Продвижение

В основном сейчас наше продвижение идет через социальные сети и «сарафанное радио» – безбюджетно и эффективно. В период открытия мы давали рекламу на ТВ и один из каналов показал эффективность, так что в будущем планируем этот вариант повторить.

Конкуренция

Сейчас наши основные конкуренты – репетиторы-надомники. Но постепенно многие родители понимают, что предложенный нами формат не только экономит

время и силы, но и дает большую эффективность от занятий.

Результаты

Пока мы развиваемся в рамках первоначальных ожиданий. У нас большая загрузка и востребованы консультации практически по всем школьным предметам. В основном это, конечно, старшие классы, сдающие ОГЭ и ЕГЭ. Но и среднее звено показывает хорошие результаты: многие приходят подготовиться к контрольной или проработать пропущенные темы.

Перспективы

Уже сейчас мы продумываем программу на летние каникулы. Это будет городской лагерь, где ребята смогут совмещать игру с учебной и делать задания на лето.

Мы видим, что наша инициатива очень востребована. И результат этих занятий – не только улучшение оценок. Это более глубокие знания, большая уверенность ребенка в своих силах, а значит – более широкие возможности для самореализации и построения своего карьерного будущего. Перед нашими педагогами мы ставим задачу не просто научить, а по-настоящему

заинтересовать ребенка предметом.

У нас очень амбициозные цели – открыть репетиторские центры во всех районах города, оснастив их самыми современными техническими средствами обучения – лингафонным и интерактивным оборудованием. Это поможет сделать занятия еще более эффективными. Я очень надеюсь, что в будущем наша услуга, хотя бы в масштабах города, станет реальным инструментом улучшения системы образования. А также способом легального повышения занятости и доходов ярославских преподавателей.

ЧЕМ ЯРТПП ГОТОВА ПОМОЧЬ МАЛОМУ БИЗНЕСУ?

- **Зарегистрируем ваш товарный знак**
- **Проведем экспертизу и оценку товара**
- **Поможем с поиском партнеров**
 - пригласим к участию в бизнес-миссиях
 - организуем индивидуальное продвижение вашей продукции и сопровождение в рамках бизнес-миссии
- **Поможем в продвижении продукции**
 - опубликуем рекламу в журнале «Деловые вести»
 - поведем рассылку рекламной листовки в журнале
 - опубликуем вашу информацию на новостном сайте news.yartpp.ru
 - распространим ваше предложение через программу «Партнерство»
- **Поможем в составлении бизнес-планов, программ и стратегий**
- **Найдем интересные вам производственные заказы**
- **Дадим экспертные консультации**
 - расскажем о господдержке
 - о возможностях продвижения в другие регионы и страны
 - поможем найти партнеров и единомышленников в нашем регионе
- **Донесем ваши проблемы до региональной власти**
 - организуем выступление на профильном комитете с участием представителей бизнес-сообщества, чиновников профильных департаментов и представителей федеральных структур

YARTPP.RU NEWS.YARTPP.RU Тел.: (4852) 32-88-85

МОЖЕТ ЛИ БИЗНЕС ДОГОВОРИТЬСЯ С ВЛАСТЬЮ?



Взаимодействие между бизнесом и властью неизбежно.

В этих взаимоотношениях у власти активная роль: она обладает возможностью устанавливать формат общения и контролировать состав участников.

Роль бизнеса более пассивная. Однако он имеет больше возможностей для эффективного взаимодействия.

Как все-таки бизнесу договориться с властью?

Об этом рассказывает председатель Коллегии медиаторов при ЯрТТПП Наталия Мамаева.

Давайте выделим основные проблемы при общении бизнеса с представителями власти.

Во-первых, любое взаимодействие с властью характеризуется **нарушением баланса сил**. Очевидно, что равновесие всегда сильно смещено в сторону власти. Данные отношения почти всегда неравноправны и любые инициативы предпринимателей, как правило, отклоняются в одностороннем порядке.

Во-вторых, налицо **наличие дефицита доверия, взаимная настороженность во взаимоотношениях**. Многие предприниматели склонны видеть в чиновниках бюрократов и взяточников. В свою очередь, власть относится к представителям бизнеса как к потенциальным нарушителям закона.

В-третьих, взаимодействие осложняет **отсутствие или нестабильность существующих «правил игры»**. Предприниматель никогда не может быть уверен, что в будущем эти правила не изменятся в одностороннем порядке со стороны власти. Добавьте к этому отсутствие прозрачности и недостаточность механизмов для принятия эффективных управленческих решений – и перед вами возникнет полная картина проблем при взаимодействии власти и бизнеса.

Так существует ли возможность найти общий язык в этих обстоятельствах? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо **понять, чего хотят обе стороны друг от друга**.

Бизнес стремится к использованию государственных и муниципальных ресурсов для укрепления **своей конкурентоспособности**. А органы власти, в свою очередь, **стремятся использовать ресурсный потенциал бизнеса для стабилизации экономической и политической ситуации**. Так что обе стороны тесно связаны между собой.

Теперь, понимая эту взаимосвязь, посмотрим, что же необходимо бизнесу, **чтобы решить свой вопрос положительно?**

В первую очередь – четко сформулировать свою проблему и предполагаемое решение, а возможно и не одно.

Многие предприниматели не знают, чего хотят добиться, и приходят на прием к чиновникам, чтобы выплеснуть эмоции, а не решить проблему как таковую. Необходимо помнить, что чиновники действуют в рамках определенных предписаний и полномочий, и эмоции никак не смогут повлиять на принятие положительного решения.

Во-вторых, следует настроиться на диалог.

Если чиновник говорит, что не может вам помочь, не стоит сразу возмущаться, а лучше выяснить **причины отказа**. Это позволит получить дополнительную информацию о системе, куда вы обращаетесь. Далее нужно узнать, в чью компетенцию входит ваш вопрос, какой существует порядок решения и после этого предпринять еще одну попытку.

Ну и в-третьих, не допускать агрессивного поведения. Для многих эта составляющая почему-то неочевидна. Для конструктивного диалога важно поддерживать взаимное уважение. Даже если к вам не очень вежливо относятся, ваше уважение к себе и собеседнику может изменить ситуацию и чиновники перейдут на ваш стиль поведения. Помните: любое давление вызывает сопротивление в ответ. Проявили агрессию – уменьшили шанс на диалог.

Об эффективных коммуникативных навыках и умениях можно узнать в рамках авторского тренинга «Переговоры с властью». Для участия в тренинге обращайтесь к председателю Коллегии медиаторов при ЯрТТПП, начальнику отдела правового обеспечения аппарата Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Ярославской области Наталии Мамаевой.



ФАБРИКА ХОРОШЕГО НАСТРОЕНИЯ

Ярославская шоколадная фабрика «Собрание» (в прошлом «Манчестер Энтерпрайз») всего за 3 года стала одним из самых перспективных производств региона. Ее продукция экспортируется в Европу, США, Азию и страны СНГ. В планах компании не только нарастить объемы, но и стать шоколадным брендом №1 в России.

Текст: Екатерина Пашенко

Было бы странно, если бы свое знакомство с фабрикой мы начали не с чаепития. **Надежда Пуздрова, генеральный директор «Собрания»** предлагает протестировать образцы продукции. И это самый приятный тест, который мне приходилось проходить. Передо мной красиво разложен шоколад во всех возможных вариациях: шоколадные конфеты, дольки шоколада, сухофрукты в шоколаде. Я рассматриваю многочисленные сладости и не могу определиться с выбором.

– А Вы какой шоколад порекомендуете?

– Рекомендую белый. Он очень полезен за счет высокого содержания какао-масла. В белый шоколад с киви, кроме кусочков фруктов, мы добавляем порошок шпината для цвета и повышения содержания белка. И, конечно, горький шоколад, где высокое содержание эндорфинов. Еще попробуйте трюфели – гордость нашей конфетной коллекции.

Я следую советам эксперта и подливаю чай.

«Нас часто спрашивают, почему мы решили запустить кондитерское производство в Ярославле. Конечно, это не случайно, — продолжает Надежда Пуздрова. — Регион издавна славился кондитерскими традициями. До революции в городе было даже несколько подобных производств. Самая знаменитая кондитерская фабрика — «Ярославлькондитер», основанная предпринимателем В.П. Кузнецовым еще в 1902 году — просуществовала более 100 лет и закрылась в 2010 году. Кстати, в 1904 году фабрика Кузнецова получила золотые медали на международных выставках в Вене, Париже и Антверпене. Рецепт шоколада Бельфор, произведенного на ярославской фабрике, мы использовали при создании нашей фирменной коллекции шоколада «ЯР», соединив традиции ярославских кондитеров с современными технологиями».

— Почему вы все-таки решили сменить название? Ярославцы только начали привыкать к тому, что у нас есть свой «Манчестер»...

— Дело в том, что фабрика начала работу в 2011 году и изначально выпускала табачные изделия. И название «Манчестер Энтерпрайз» было создано под этот вид продукции. Но впоследствии было принято решение сменить профиль. В 2012 году было запущено чайно-кофейное, а затем и шоколадное производство. Теперь в нашем собрании коллекция шоколада, коллекция кофе, конфет и чайная коллекция. Так что «Собрание» означает собрание идей, рецептов, фирменных коллекций.

Идей и рецептов на фабрике действительно много — сейчас здесь выпускается более 280 наименований продукции: различных видов шоколада, кофе, какао, цикория, чая. Новинка этого года — шоколадные конфеты и сухофрукты в шоколаде.

— Мы выводим на российский рынок много уникальных рецептов. Например, белый шоколад с малиной, апельсином, киви. Интересное сочетание — горький шоколад с перцем и мятой. Причем используем перец кайенский, в нем вкус перца ощущается не сразу, на послевкусии. Наши маркетологи постоянно исследуют рынок, отмечают каких видов продукции, каких вкусов на рынке нет. Это большая системная работа. Одновременно мы изучаем тенденции мирового рынка, участвуем в международных выставках, берем на вооружение новые технологии и решения. Мы не предлагаем рынку то, что уже есть, мы привносим новые вкусы и предлагаем новые виды продукции.

В компании очень серьезно подходят к качеству ингредиентов. В приготовлении шоколада используются какао-бобы класса «элит» с острова Мадагаскар, из Эквадора, Венесуэлы, Ганы и с Берега Слоновой Кости. Транспортировка бобов, их обжарка, измельчение, конширование, литье и другие этапы обработки



сырья контролируются опытными мастерами.

Для создания кофейных брендов используют лучшие кофейные зерна четырех континентов, прошедшие тщательный отбор и обжаренные по оригинальной рецептуре под строгим контролем специалистов.

Фабрика «Собрание» — одно из самых современных в России производств. Здесь используется оборудование лучших иностранных производителей: швейцарские кофейные машины Buhler, американские MPE ультратонкого помола, упаковочное оборудование Totani Corporation из Японии и Ilapak

В 2017 году планируется увеличить

производство шоколада в 1,5 раза

производство конфет в 5 раз

ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

В конце XIX века в Ярославле существовало несколько кондитерских производств. В 1881 году открылась кондитерская купца А.И. Масленникова. Через 7 лет, в 1888 году, — купца Д. Попова, а в 1899 — фабрика Н.Т. Патеревского. В 1902 году купцом 1-й гильдии Василием Платоновичем Кузнецовым была основана первая паровая кондитерская фабрика. Кроме традиционных монпансье, мармелада, пастилы, карамели, фабрика выпускала разнообразные виды печенья, пряники, ирис, халву, шоколад.

В целях создания собственной сырьевой базы в 1905 году В.П. Кузнецов основал в деревнях Тюмба и Овсяники Даниловского уезда Ярославской губернии паровой картофельно-терочный и паточный завод. Предприятие специализировалось на производстве картофельной патоки, являвшейся в то время заменителем дорогого отечественного сахара.

В 1909 году паровая кондитерская фабрика, фабричный магазин, картофельно-терочный и паточный завод вошли в основанную В.П. Кузнецовым фирму «Бельфор», названную из коммерческих соображений в честь небольшого городка на востоке Франции.

В период 1905-1914 гг. на предприятии трудилось от 85 до 285 человек, или треть всех работников, занятых в городском кондитерском производстве.

По данным Государственного архива Ярославской области



Помол кофе



Обжарка кофейных зерен

**За месяц
фабрика
выпускает:**
1,2 млн плиток
шоколада
2 млн упаковок
кофе
200 тыс.
пачек конфет

из Италии. Что касается специалистов, то всех ключевых сотрудников компания обучает в Европе. Два года назад «Собрание» получило сертификат на соответствие требованиям международного стандарта ISO 22000:2005. Фабрика работает по международным стандартам, а это обязывает предъявлять очень высокие требования и к себе, и к поставщикам.

Ярославская шоколадная фабрика «Собрание» входит в группу компаний «Интер Групп». Иностранных инвесторов у предприятия нет. А вот большинство поставщиков и партнеров «Собрания» по разработке рецептур – это как раз иностранные компании. На поставку сырья и ингредиентов заключены прямые договоры со странами произрастания: Бразилией, Мадагаскаром, Эквадором, Вьетнамом, странами Африки.

венным вопросам, и наши специалисты регулярно обучаются за границей, в том числе и на их базе».

В этом году «Собрание» запустило производство конфет. Директор убеждена, для российского рынка это стратегически важное направление. «Конфет в России потребляется больше, чем шоколада. Доля потребления шоколада от всей кондитерской продукции составляет 10%, а конфет – 30%. И мы опять выпустили линейку, которая отличается оригинальностью, натуральностью и привлекательным дизайном. К примеру, коллекцию трюфелей. Это рецептура, которой я горжусь. Мы провели большую работу по созданию и адаптации рецептур конфет, которые по своему составу и способу производства не имеют аналогов».

С сентября на фабрике начат выпуск конфет под брендом: «BUCHERON-Deluxe», «BUCHERON-mini», «BUCHERON-трюфель» и «Флорентийский трюфель». А также разработана линейка шоколадных конфет для детей – «BUCHERON KIDS», с использованием только натуральных ингредиентов, в т.ч. малины, апельсина, киви.

Освоение новых рынков и введение новых продуктов уже отражается на цифрах – объем производства в 2016 году вырос на 160%. **Растет и география продаж «Собрания»:** продукция поставляется в 84 субъекта России, страны Ближнего зарубежья, а также Европу, США и Юго-Восточную Азию. 25% произведенной продукции уходит на экспорт.

– Какие виды продукции пользуются спросом в Китае и США? – интересуюсь я.

– В Китай и Америку мы поставляем шоколад. Основными экспортными брендами являются BUCHERON, Soblani и Baby. А в страны Ближнего зарубежья мы экспортируем и более широкий ассортимент шоколадных изделий, и продукцию чайных и кофейных брендов.



Более 20 стран являются партнерами
ООО «Собрание», среди них:

Бразилия, Колумбия, Эквадор, Мексика, Гватемала, Гана, Уганда, Кения, Индия, Шри-Ланка, Сингапур, Индонезия, Вьетнам, Китай, Турция, Польша, Бельгия, Швейцария, Испания, а также страны Ближнего зарубежья – Украина, Белоруссия, Казахстан и др.

«Также среди наших партнеров мировые лидеры шоколадного рынка, например, компания Барри Калебаут (штаб-квартира компании находится в Швейцарии), – поясняет Надежда Пуздрова. – Мы консультируемся с ними по различным производ-



Расфасовка бананов в шоколаде



Упаковка шоколада Rich

Разве китайцы любят шоколад?

Нет, не любят ни кофе, ни шоколад. Но мы тем не менее экспортируем шоколадную продукцию в Китай, понемногу приучаем население к этому «экзотическому» для них продукту.

Попив чаю, мы отправляемся на экскурсию по цехам. Наш маршрут звучит как цитата из книги «Чарли и Шоколадная фабрика»: **цех по обжарке и помолу кофе, цех по производству кофе, цех по производству шоколада, цех по производству чая и цех по производству конфет.**

«Здесь, в Варегово, располагается производственная площадка, — начинает экскурсию Надежда Пуздрова. — Отсюда мы отправляем продукцию в Москву, в распределительный центр, откуда и идет вся реализация. В Москве у нас находится головной офис и департаменты по развитию, маркетингу и продажам».

Мы подходим к участку фасовки кофе. Здесь группа студентов Ярославской сельскохозяйственной академии учится упаковывать подарочные наборы «кофе+шоколад».

Дело, в общем-то, не сложное, главное подойти к нему ответственно.

В цехе по производству шоколада во всю кипит работа. Сначала мы идем мимо больших емкостей с шоколадной массой, затем подходим к конвейеру, где масса превращается в готовые плитки шоколада. «Плитка блестит, значит, рецептура не нарушена — отмечает Надежда Пуздрова. — Сегодня на линии шоколад Rich — одна из последних разработок предприятия. Дальше плитка будет упакована в фольгу, а затем вручную разложена по коробочкам».

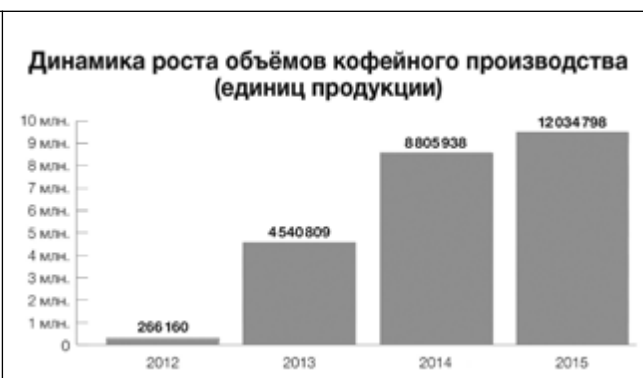
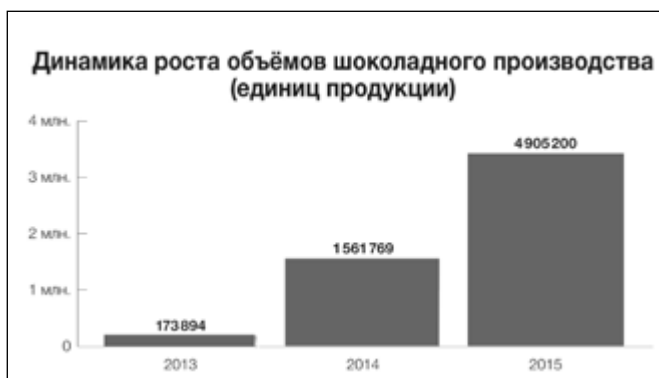
Сейчас на фабрике трудятся более 280 человек. Из них 70% — женщины. Этому есть вполне понятное объяснение: здесь много ручного труда, поэтому требуется аккуратность, внимательность и усидчивость.

Средний возраст работников 38 лет. Молодые сотрудники фабрики в основном выпускники ЯГТУ, Ярославской сельхозакадемии (ЯГСХА), Ивановского государственного химико-технологического университета (ИГХТУ).

Что касается топ-менеджеров, это профессионалы из различных регионов России. «Технический директор, к примеру, приехал из Нижневартовска, начальник производства — из Брянска, руководители отделов из Иванова и Воронежа, — поясняет Надежда Пуздрова. — Я приехала сюда из Москвы, так что неделю работаю здесь и живу в Ярославле, выходные провожу в Москве с семьей».

Средняя заработная плата на фабрике составляет порядка 26 тысяч рублей. Большинство сотрудников приезжают в Варегово из соседних городов и поселков: Ярославля, Тутаева, Константиновского, Никульского (компания предоставляет корпоративный транспорт).

Как ни странно, местных жителей на фабрике работает крайне мало, всего 20 человек. По мнению Надежды Пуздровой, причина не в том, что местные жители не подходят под требования предприятия, а в том, что они просто не хотят работать. «Когда мы строили фабрику, рассчитывали, что местные с удовольствием придут к нам на работу, все-таки в селе проживает





Конфет в России потребляется больше, чем шоколада. Доля потребления шоколада от всей кондитерской продукции составляет 10%, а конфет – 30%. И мы опять выпустили линейку, которая отличается оригинальностью, натуральностью и привлекательным дизайном.

Надежда Пуздрова
Генеральный директор ООО «Собрание»

около тысячи человек. Но действительность оказалась иной: кто хотел работать, пришли и трудятся, остальные либо уже работают в других местах, либо не стремятся работать вообще».

В настоящее время фабрика «Собрание» работает при полной загрузке 7 дней в неделю 24 часа в сутки. «Ближайшая перспектива для нас – расширение производственных площадей, – поясняет Надежда Пуздрова. – На этой площадке нам уже тесно. Мы перевели в Ярославль цех по производству сухофруктов в шоколаде, в январе заработает производственная линия. Спрос на продукцию растет, так что мы готовы увеличить штат до 350 человек».

Все это составляющие долгосрочной стратегии – выйти на рынок с новыми продуктами и стать кондитерским брендом номер один в России. «В перспективе мы думаем не только масштабами страны, – подчеркивает Надежда Пуздрова. – Нам хочется выйти на мировой уровень и встать в один ряд с такими мощными и узнаваемыми продуктовыми брендами как Nestle, Lindt, Коркунов. Но вместе с тем для нас очень важно и признание ярославцев. Мы стремимся, чтобы высочайшее качество продукции шоколадной фабрики «Собрание» навсегда закрепилось ассоциацией с Ярославлем, как вологодское масло, башкирский мед или тульский пряник».



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

СВИДЕТЕЛЬСТВА

Свидетельство на товарный знак
(знак обслуживания)
№ 588061



Правообладатель:
Бабаян А.А.

Свидетельство на товарный знак
(знак обслуживания)
№ 588549

УЛЕЙМСКАЯ

Правообладатель:
Бурылина М.А.

Свидетельство на товарный знак
(знак обслуживания)
№ 589012



Правообладатель:
Чистяков А.Н.

Свидетельство на товарный знак
(знак обслуживания)
№ 589481



Правообладатель:
ЗАО «Научно-производственное
объединение «Сенсор»

Свидетельство на товарный знак
(знак обслуживания)
№ 593104



Правообладатель:
ООО «Ярославский комбинат молочных
продуктов»

Свидетельство на товарный знак
(знак обслуживания)
№ 593100



Правообладатель:
Лукьянов А.С.

Свидетельство на товарный знак
(знак обслуживания)
№ 593101

СТАРК

Правообладатель:
Бажин Д.В.

Свидетельство на товарный знак
(знак обслуживания)
№ 594162

RING PREMIER

Правообладатель:
ООО «Ринг Премьер Отель»

**Здесь может быть
информация
о регистрации
Вашей промышленной
собственности**



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,ertif@yartpp.ru



ПРОЕКТ:

ИСТОРИЯ В ДЕТАЛЯХ

Евгений Ребров
Генеральный директор
ЗАО «ИнТа-Центр»

История нашей компании берет начало еще в 1991-м году. До перестройки я работал в научно-техническом центре Ярославского завода топливной аппаратуры (ЯЗТА). Мы занимались разработкой новых систем топливоподачи для перспективных дизельных двигателей, и для того времени это были уникальные разработки. Однако в 1991 году стало очевидно, что если заводы еще продолжают по инерции работать, то деятельность научно-технического центра уже становится невостребованной.

В то время директором Ярославского завода топливной аппаратуры был удивительный человек – Лев Геннадьевич Соколов, внесший огромный вклад в развитие отечественного дизелестроения. Он руководил заводом 29 лет и за это время завод стал одним из лучших предприятий отрасли в СССР, вошел в число крупнейших предприятий дизельного машиностроения, став лидером в разработке и производстве нового поколения топливоподающих систем.

Текст: **Екатерина Пашенко**



Когда стало очевидно, что наш НТЦ придется реформировать, мы – небольшая группа молодых инженеров – предложили Льву Геннадьевичу создать малое предприятие и заниматься капитальным ремонтом и техническим обслуживанием топливной аппаратуры на базе профильных цехов ЯЗТА. Таким образом, мы могли сохранить коллективы двух конструкторских бюро нашего НТЦ. Соколов согласился, а директором нового малого предприятия «ИнТа» назначил меня.

Мы начали с разработки технической документации для капремонта иностранной топливной аппаратуры компаний Bosch, Motorpal, Mefin для дизельных двигателей автомобилей «Tatra», автобусов «Ikarus» и погрузчиков «Balkancar». Заключили договор с Центральным научно-исследовательским автомобильным и автомоторным институтом (НАМИ) в Москве, московские партнеры помогали нам собирать с автобаз вышедшую из строя топливную аппаратуру, а мы ее здесь ремонтировали. Постепенно мы освоили капитальный ремонт и техническое обслуживание всей топливной аппаратуры иностранного производства.

В 1997 году мы приняли стратегическое решение – создать на базе ремонтного предприятия компанию полного производственного цикла. Именно тогда мы начали заниматься производством топливной аппаратуры к предпусковым жидкостным подогревателям.

Сейчас «ИнТа-Центр» – единственная компания в России, которая серийно производит системы подачи топлива. Мы поставляем продукцию на все конвейеры, выпускающие дизельную технику: грузовые автомобили, спецтехнику, строительно-дорожные машины, автобусы и т.д. Во всех системах предпускового прогрева двигателя или отопителей салона

стоит топливная аппаратура нашего производства.

Мы активно занимаемся разработками и созданием новых типов систем подачи топлива (у предприятия более 10 патентов). Сегодня «ИнТа-Центр» – лидер российского рынка топливной аппаратуры для предпусковых подогревателей и отопителей, причем не только отечественного, но и зарубежного производства.



Соколов Лев Геннадьевич (1927 – 1995)

Директор Ярославского завода топливной аппаратуры в 1966 – 1995 гг.
Лауреат Государственной премии СССР (1972).

С января 1979 года Лев Соколов возглавлял также ПО «Дизельаппаратура», кроме ЯЗТА в состав производственного объединения входил Ярославский завод дизельной аппаратуры и Костромской завод «Мотордеталь».

За то время, которое Лев Геннадьевич руководил ЯЗТА, завод вошел в число крупнейших предприятий дизельного машиностроения в стране и стал лидером в разработке нового поколения топливоподающих систем. Продукция предприятия экспортировалась в 39 стран мира.

При Соколове на ЯЗТА велось масштабное производственное и жилищное строительство, возведение социальных объектов. Под его руководством был построен целый микрорайон, ставший частью Кировского района города Ярославля.

Мы не остановились на стандартах ISO 9001, а пошли дальше и начали внедрять японские технологии, причем не копируя, а выбирая то, что будет работать именно в наших, российских, условиях.

С 2006 года на заводе организована военная приемка.

Поскольку наша продукция используется и в сегменте спецтехники Министерства обороны РФ, наши партнёры – руководство АО «Шадринский автоагрегатный завод» – предложили нам организовать процесс приёмки продукции представителем Заказчика на базе нашего предприятия. В короткие сроки мы подготовили и согласовали всю необходимую документацию и организовали сам процесс приемки. Это позволило предприятию выйти на новую ступень развития производства. Думаю, в Ярославской области найдется совсем немного малых предприятий (а у нас работает менее 100 человек), где существует приёмка представительства Заказчика.

Одним из ключевых факторов в автомобильной промышленности является баланс цены и качества продукта. Все производители автокомпонентов понимают, что ни одна автомобильная компания не будет приобретать продукцию, не соответствующую их требованиям. Но для производства качественного продукта всегда необходимы две составляющие. Надо системно заниматься и совершенствованием технологий, и постоянным развитием системы управления качеством на производстве.

Я бы сказал, что история успеха компании «ИнТа-Центр» – это история развития нашей Системы Менеджмента Качества, над которой мы работаем более 15 лет. Мы не остановились на стандартах ISO 9001, а пошли дальше и начали внедрять японские технологии, причем не копи-

руя, а выбирая то, что будет работать именно в наших, российских, условиях.

В 2005 году на предприятие приезжали руководители японской компании Culman – специалисты по внедрению производственных систем на базе Toyota Production System (TPS) (мы были знакомы по работе на «Заволжском моторном заводе»). Опыт компании Culman в области менеджмента позволил нам осознать два фундаментальных принципа философии компании Toyota: «уважение к людям» и «постоянное совершенствование». Принятие этих принципов и неформальное к ним отношение потребовали «перестройки мозгов» всех работников предприятия. Это была непростая задача, но мы с ней справились. Сегодня «ИнТа-Центр» производит продукцию, которая устанавливается на отопительную технику лучших мировых производителей.

В 2005 году мы построили новый производственный корпус площадью более 1000 кв. метров, где сосредоточено самое современное на сегодняшний день технологическое оборудование – это станки из Швейцарии, Германии и Кореи. На 2017 год уже подписаны договоры на поставку станков из Японии и Германии – они нужны нам для освоения новой продукции.

Реализуя краткосрочные цели, мы выигрываем в конкурентной борьбе: вытесняем с рынка иностранных производителей в сегменте автомаркета, повышаем качество продукта, расширяем и укрепляем взаимоотношения с потребителями.

В долгосрочной перспективе – создание и освоение производства больших сборочных единиц, узлов и высокотехнологичных компонентов для дизельных моторов, которые сейчас производятся в России или будут производиться по проектам локализации иностранными компаниями.

Философия компании такова: если ты работаешь в «ИнТа-Центр», то должен расти, развиваться, повышать свой интеллектуальный и профессиональный уровень. У нас есть проекты, в которых мы участвуем с другими компаниями и заводами. Иногда приходится (с большим сожалением) отпускать своих сотрудников для их развития на другие предприятия. Могу сказать, что мы гордимся своими бывшими сотрудниками, следим за их успехами, не теряя контактов.

Когда предприятие создавалось, мы говорили, что делаем его для своих детей. Сейчас дети многих наших работников действительно трудятся в компании. И мы очень рады тому, что растим трудовые династии.





На 25-летие компании в этом году мы организовали небольшую экскурсию по предприятию для детей наших сотрудников, показали ребятам, где и как работают их мамы и папы. Было очень интересно наблюдать за детьми во время экскурсии: я уверен, что через некоторое время они также придут работать в «ИнТа-Центр».

Самое необычное место на нашем предприятии – переговорная. Здесь собраны макеты всех церквей, сохранившихся на сегодняшний день в Ярославле. Благодаря этому в переговорной особая аура. Партнеры шутят, что **здесь – начало будущего музея под названием Гранд-макет «Ярославль».**

Как ни странно, идея создания коллекции возникла почти спонтанно. На 40-летие коллеги подарили мне копию церкви Иоанна Предтечи. Этот уникальный ярославский храм можно увидеть на тысячерублевой купюре. Жители Толчковской слободы в XVII веке на свои средства собственными силами построили 15-главый храм, одновременно похожий и не похожий на другие ярославские церкви XVII века.

Я был поражен качеством изготовления этой копии, и у меня возникла мысль: а почему бы нам не сделать макеты и других ярославских

храмов? Альберт Яковлевич Дороднов был тем мастером золотые руки, который помог осуществить задуманное. Решено было делать все церкви в едином масштабе. Предварительно мы изучали архивные документы, старинные чертежи. Часть деталей изготовили на станках с ЧПУ. Все храмы выполнены в своем первоначальном облике, поэтому некоторые не так просто узнать даже жителям Ярославля.

Постепенно, но мы реализовали эту идею с исторической достоверностью и инженерной точностью. Теперь коллекция ярославских храмов – не только наша гордость, но и наглядная демонстрация нашего подхода к качеству.

Я убежден, что Россия – страна возможностей. Мне есть с чем сравнивать, я несколько лет прожил в Европе, работая в Италии в известной компании по производству автомобилей. Так что могу с полной уверенностью сказать: европейский рынок – это высококонкурентная среда, там очень непросто заниматься бизнесом. При этом маржинальность бизнеса, его рентабельность, как правило, ниже, чем в России. Поэтому я уверен, что при всех сложностях нынешней ситуации в нашей стране, здесь у бизнеса гораздо больше перспектив.

Сегодня «ИнТа-Центр» производит продукцию, которая устанавливается на отопительную технику лучших мировых производителей.



ЯРОСЛАВСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УГЛЕРОД

25 января 1963 года на Ново-Ярославском сажевом заводе была получена первая партия технического углерода. Этот продукт до сих пор служит одним из важнейших компонентов при изготовлении изделий из резины и пластмасс, а основными потребителями технического углерода являются производители автомобильных шин. Именно этот компонент придает шинам износостойчивость и предотвращает старение пластмассы. В тридцатые годы, когда технический углерод называли просто «сажа», его использовали лишь в качестве пигмента в шинной и лакокрасочной промышленности. Со временем его свойства стали использовать более эффективно, об этом мы и расскажем подробнее.¹

Текст: **Андрей Лагузов**



¹ В статье использованы материалы, предоставленные ОАО «ЯТУ», Государственным архивом Ярославской области (ГЯО), Мотлоховой И.Б., Новиковым В.Ф. и Спиридоновой А.Н.



Александр Дмитриевич Кутырин

Первый директор Ново-Ярославского сажевого завода. Способность технического углерода многократно увеличивать прочность резины была открыта еще в 1915 году. Но основная масса производителей продолжала использовать сажу в качестве пигмента. Лишь к середине XX века зарубежные заводы начали производство активной и полуактивной сажи, придающей резине уникальные свойства.

Завод по производству такой сажи было решено построить и в Ярославле. Предприятие изначально было частью нового Ярославского нефтехимического комплекса, куда входили Ново-Ярославский нефтеперерабатывающий завод и ТЭЦ-3. Размещение производства новых типов сажи вблизи НПЗ было продиктовано сокращением издержек на транспортировку тяжелого газойля. Этот продукт каталитического крекинга нефти являлся исходным сырьем для получения сажи.

В январе 1963 года была получена первая продукция, и завод вступил в строй. А уже в мае он вышел из состава НПЗ и стал самостоятельным предприятием. Директором был назначен А.Д. Кутырин, пришедший с лакокрасочного завода «Победа рабочих». Талант руководителя позволил преодолеть все «детские болезни» нового производства, и уже к 1965 году завод начал перевыполнять производственную программу, а продукция стала поставляться на экспорт.¹ В 1971 году исследовательский центр в ГДР провел испытания саж отечественного производства, и продукция Ново-Ярославского сажевого завода была признана лучшей.²



Николай Михайлович Карасев

Директор Ново-Ярославского завода технического углерода с 1970 по 1985 год. Николай Михайлович пришел на завод еще в 1962 году. Он занимал должности начальника цеха, затем главного инженера. Карасев принимал самое непосредственное и живое участие в решении задач, связанных с отладкой оборудования и отработкой технологического режима нового производства. За годы его работы в качестве директора завод пережил много замечательных событий. Так, в 1972 году саже марки ПМ-75 был присвоен государственный Знак качества. В декабре 1974 года продукция, вырабатываемая сажевыми заводами, была переименована в технический углерод. В этой связи завод получил наименование – Ново-Ярославский завод технического углерода, а позднее – в Ярославский завод технического углерода. В 1975 году были сданы в эксплуатацию четыре технологических потока новой мокрой грануляции цеха №7. Эта передовая технология позволила увеличить годовой объем производства до 120 тысяч тонн в год.³ Но к началу 1980-х годов завод начал сдавать позиции, и к 1985 году ⁴ предприятие уже не было в числе победителей социалистического соревнования. Завод, как и вся страна, переживал период стагнации отечественной экономики, более известный как «время застоя».

¹ ГАЯО Ф.Р-915, оп.1, д.126, л.10, 31

² Историческая справка ГАЯО к Ф.Р-915 «ЯЗТУ и ОАО «Яртехуглерод»

³ Мотлохова И.Б. «Время жить», Ярославль, А.Рутман, 2002, стр. 147

⁴ ГАЯО Ф.Р-915, оп.1, д.1123, лл.111-115





Орлов Вадим Юрьевич

Генеральный директор ОАО «Ярославский завод технического углерода» с 1990 по 2006 год, председатель совета директоров с 1992 по 2016 год. Вадим Юрьевич начал свою трудовую деятельность монтажником на строительстве Ново-Ярославского сажевого завода. В начале 1970-х годов он был уже заместителем начальника цеха №2. А в 1973 году за производственные успехи в числе других сотрудников В.Ю. Орлов награжден орденом Трудового Красного Знамени.

Строительство нового цеха №7 в 1975 году, представлявшего собой самое современное производство технического углерода методом мокрой грануляции, тоже во многом заслуга Вадима Юрьевича. Эта технология позволила улучшить качество про-

дукта и повысить экологическую безопасность. В 1980-х годах Вадим Юрьевич работал в должности заместителя директора по внешнеэкономическим связям и коммерческим вопросам. К 1990 году он имел уже достаточный стаж работы на вредном производстве, позволяющий ему идти на заслуженный отдых. Но Орлов не из тех, кто бросает свое предприятие в трудную минуту. Он выдвигает свою кандидатуру и избирается директором Ярославского завода технического углерода.

В каком состоянии принимает он это опасное производство? Во-первых, к этому времени завод стал печально известен как источник загрязнения окружающей среды. Дело в том, что во второй половине 1980-х на заводе произошел ряд аварий, повлекших за собой довольно неприятные последствия. Во-вторых, стагнация в развитии технологий 1980-х годов резко снизила качество продукции завода. Эти вопросы легли на плечи нового директора. С переходом страны к рыночной экономике в начале 1990-х годов встала еще одна не менее серьезная задача – сбыт готовой продукции. Вадим Юрьевич решал весь этот узел задач последовательно и твердо. Преодолеть вопросы сбыта помогли знания, полученные в период работы по коммерческой и внешнеэкономической линии. Параллельно проводилась реконструкция технологически несовершенного и экологически опасного производства. Так, в 1992 году организация собственного горячего водоснабжения завода исключила необходимость приобретения горячей воды. Внедрение системы замкнутого водооборота годом позже позволило ликвидировать источник постоянного загрязнения реки Которосль. Новая технология утилизации тепла и отходящих газов, внедренная в 1994-95 годах, позволила полностью прекратить выброс в атмосферу загрязненных отходящих газов.

Во второй половине 1990-х годов произведена комплексная реконструкция всех технологических потоков, направленная на





усовершенствование процессов грануляции и сушки. В рамках этой реконструкции были внедрены большегрузные высокопроизводительные реакторы оригинальной конструкции, а также модернизирована схема улавливания технического углерода.

В 1996 году была построена печь дожига твердых отходов, что позволило прекратить вывоз экологически опасных компонентов на свалки. В последующие три года участки упаковки были оснащены полуавтоматическими комплексами и осуществлен переход на автоматизированное управление всеми технологическими потоками. Эти мероприятия значительно облегчили условия труда и кардинально повлияли на их безопасность. В результате к 2001 году объемы производства превысили лучшие показатели советского периода. В то же время была пущена в строй собственная электростанция, способная полностью удовлетворить потребность предприятия. Особую роль в строительстве этого важного для завода объекта сыграл директор по техническим вопросам А.И. Викулин.¹



Новая технология утилизации тепла и отходящих газов, внедренная в 1994-95 годах, позволила полностью прекратить выброс в атмосферу загрязненных отходящих газов.

В 2002-2003 внедрены многоканальные реакторы для производства активных марок технического углерода, что повысило эффективность производства и обеспечило снижение выбросов углекислого газа. В следующие два года внедрены высокотемпературные подогреватели воздуха, повлекшие снижение потребления природного газа. В 2007-2008 годах, в целях сокращения потребления энергии, электродвигатели нагнетателей воздуха заменили на паровые турбины. В 2009 году предприятие получает сертификат ISO 9001:2008.

К 2012 году проведена реконструкция двух технологических потоков с целью увеличения производственных мощностей до 300 000 тонн в год. В 2012-2013 годах освоены новые более современные типы продукции, позволившие расширить рынки сбыта. В это же время начаты работы по техническому перевооружению котлов-утилизаторов, что дополнительно укрепило экологическую безопасность предприятия. В 2014 году завершается переоснащение автоматизированных систем управления техпроцессом. В 2015-2016 годах начинается реконструкция 2-го сырьевого парка, а на заводской электростанции устанавливается третий турбогенератор мощностью 8 МВт. Так, благодаря грамотному руководству и самоотверженной работе всего трудового коллектива, за двадцать пять лет из отстающего и опасного производства удалось сделать процветающее и экологически чистое предприятие.

Сегодня завод «Ярославский технический углерод» по праву считается одним из флагманов экономики Ярославского края и является современным и безопасным производством такого незаменимого продукта, как технический углерод!

¹ Мотлохова И.Б. «Время жить», Ярославль, А.Путман, 2002, стр. 184-185

ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

В Ярославской области создана инфраструктура поддержки экспортно ориентированных предприятий региона, оказывающая содействие развитию международного делового, технологического, научно-исследовательского сотрудничества.

Хотите оценить свою готовность к выходу на международные рынки, найти новых партнеров, расширить географию клиентов – приходите к нам!

КАКУЮ ПОДДЕРЖКУ МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ СЕГОДНЯ:

- **Создание профиля в базе Enterprise Europe Network** на русском и английском языке и поиск партнеров на межрегиональном и международном уровне с помощью инструментов Европейской сети поддержки предпринимательства (42 центра в РФ, более 600 организаций, 50 млн. компаний в 60 странах мира)
- **Консультационные услуги** (в том числе с привлечением профильных экспертов) по вопросам внешнеэкономической деятельности, делового, технологического, научно-исследовательского сотрудничества с иностранными партнерами
- **Участие в семинарах, мастер-классах, круглых столах** и других информационных мероприятиях
- **Содействие в вопросах оформления, защиты и использования прав на объекты интеллектуальной собственности**
- **Участие в B2B встречах с зарубежными предпринимателями** в Ярославле
- **Участие в бизнес-миссиях в зарубежные страны** с целью поиска партнеров
- **Получение информации** о существующих мерах поддержки экспорта, о возможности участия в выставочных мероприятиях, форумах, B2B встречах, которые проходят в России и за рубежом

НОВЫЕ УСЛУГИ, КОТОРЫЕ БУДУТ ДОСТУПНЫ ПРЕДПРИЯТИЯМ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2017 ГОДУ:

- **Содействие в формировании и продвижении экспортного и соответствующего инвестиционного предложения**, в том числе в **подготовке и переводе на иностранные языки презентационных и других материалов**
- **Содействие в организации участия в международных выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях на территории РФ и за рубежом**
- **Создание и модернизация сайта** экспортно ориентированного субъекта МСП, в том числе на иностранном языке
- **Содействие в приведении товаров (работ, услуг) в соответствие с требованиями, необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг)**
- **Содействие в проведении маркетинговых исследований** по выводу конкретного продукта субъекта МСП на иностранный рынок

Услуги оказываются малым и средним предприятиям на безвозмездной основе.

Контактная информация: (4852) 59-58-35, e-mail: info@ric76.ru
Получить консультацию: г.Ярославль, ул.Некрасова, 41 (бизнес-центр «Североход»), офис 333
Наш сайт – www.fond76.ru; www.ric76.ru.

1 декабря

Зиняков Дмитрий Валерианович
Руководитель
ООО «Ярославский завод композитов»

Григоренко Максим Валентинович
Директор ООО «Скайтех»

Лобов Олег Васильевич
Директор
ООО «Бизнес Система»

3 декабря

Марк Эжен Буххаймер
Генеральный директор
ООО «Астрон Билдингс»

Дегаев Александр Серафимович
Генеральный директор
ЗАО «ПГ «Новатор»

4 декабря

Мозговой Дмитрий Юрьевич
Директор
ООО «Волга-Маркет»,
ООО «Выбор»,
ООО «Заволга»,
ООО «Комплекс 3»,
ООО «Пейнтбол 76»,
ООО «МБМ групп»

5 декабря

Грицук Ирина Алексеевна
Генеральный директор
ООО «Ярмспрод»

6 декабря

Баззаев Александр Вениаминович
Директор ЗАО «Тепличный комбинат Григорьевский»

7 декабря

Виноградов Олег Александрович
Директор ООО «Паритет»

Тихомиров Алексей Андреевич
Генеральный директор
ООО «ОП «Эксмаш»

8 декабря

Рязанцев Александр Евгеньевич
Генеральный директор
ООО «Спорт-Индустрия»

10 декабря

Бестаев Роберт Иванович
Генеральный директор
ЗАО «Межавтотранс»

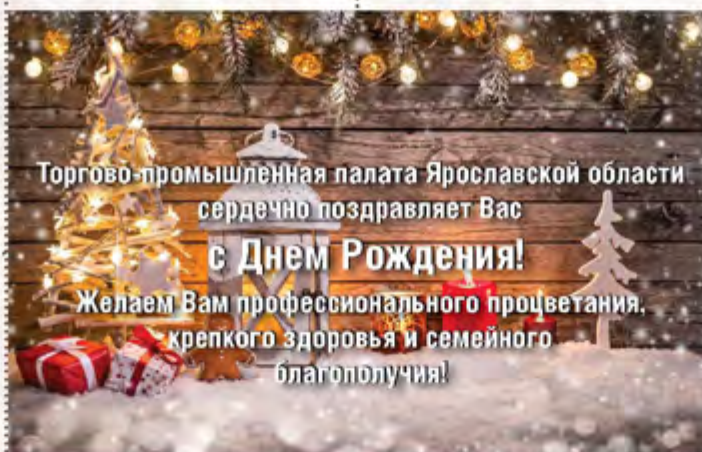
Чумаков Сергей Анатольевич
Генеральный директор
ЗАО «Маркон»

Маслехин Андрей Владиславович
Генеральный директор
ООО «Компания МК»

12 декабря

Якушев Сергей Владимирович
Генеральный директор
ОАО «Ярославский радиозавод»

Якушев Яков Семенович
Генеральный директор
ООО «Инвестиционно-промышленная группа «Спектр»



Торгово-промышленная палата Ярославской области
сердечно поздравляет Вас
с Днем Рождения!
Желаем Вам профессионального процветания,
крепкого здоровья и семейного
благополучия!

12 декабря

Целковнев Геннадий Михайлович
Генеральный директор
ООО «Винт»

13 декабря

Эуффер Вадим Германович
Генеральный директор ООО
«Бизнес Консалтинг Волга»
Овченков Алексей Иванович
Директор ООО «ИТ-Стандарт»
Крылова Светлана Николаевна
Директор ООО «Управляющая организация многоквартирными домами Заволжского района»

17 декабря

Преображенский Виталий Авериевич
Генеральный директор
ЗАО «Заволжский фонд»
Соловьева Ирина Михайловна
Директор ООО «Левша»

18 декабря

Зюзин Сергей Александрович
Генеральный директор
ООО «Энерготрэйд»

20 декабря

Смирнов Николай Васильевич
Генеральный директор
ЗАО «Сигнал-системы безопасности»

24 декабря

Куприянов Игорь Николаевич
Генеральный директор
ООО «Радослав-Вымпел»
Горячева Светлана Вадимовна
Директор ООО «Векса»,
ООО «Джем», ООО «Ярь»

26 декабря

Завитухин Евгений Владимирович
Директор ЗАО «Ангстрем-ИП»

27 декабря

Балыкова Людмила Клавдиевна
Директор ООО «Ханой»

31 декабря

Логинов Борис Алексеевич
Директор
ООО «Фирма Логкомпании»

1 января

Курицын Николай Алексеевич
Генеральный директор
ЗАО «Семибратовская фирма Научно-исследовательский институт по промышленной и санитарной очистке газов»
Серета Василий Николаевич
Директор филиала в г. Ярославле
АО «ЭР-Телеком Холдинг»

2 января

Дьячков Анатолий Михайлович
Председатель Правления
ООО «Ярославское региональное отраслевое объединение работодателей Негосударственных Структур Безопасности»

Костюченко Александр Николаевич
Директор ООО «Аркада»

Смирнов Евгений Борисович
Директор
ООО «РуМоторс»

Воробей Тамара Владимировна
Директор Дополнительного офиса «Ярославский» ООО
«Компания Брокеркредитсервис»

4 января

Шувалов Николай Александрович
Директор ООО «Италмас»

5 января

Богачев Алексей Олегович
Управляющий ЯФ
ПАО «Промсвязьбанк»
Круглов Михаил Валентинович
Директор
ООО «Родина Плюс»

6 января

Макарова Марина Викторовна
Директор Ярославского филиала
Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова»

12 января

Теркин Сергей Васильевич
Директор
«Некоммерческое партнерство по содействию малому и среднему предпринимательству
«Центр ремесел «Мышгород»

13 января

Балмасов Николай Иванович
Руководитель
ТО «Мастерская Н. Балмасова»

14 января

Мкртчян Армен Гамлетович
Директор
ООО «СОЮЗЭКСПО»

15 января

Яковлев Олег Валерьевич
Генеральный директор
ООО «ЭлектроРемонтСервис»
Захарьчев Михаил Михайлович
Генеральный директор
ООО «Влона»

17 января

Авакова Карине Михайловна
Директор АО «Управляющая организация многоквартирными домами Заволжского района»

18 января

Рискаль Анатолий Евгеньевич
Генеральный директор ООО
«Ростовская фармацевтическая фабрика»
Залунаев Михаил Юрьевич
Генеральный директор ООО
«ДЭКУЭС» по сертификации систем управления»
Коптелова Юлия Владимировна
Директор ООО «Ярмигрант»
Журавлев Михаил Валентинович
Индивидуальный предприниматель

19 января

Смирнов Павел Андреевич
Директор
ООО «ЯРОСЛАВИЧ-3»

20 января

Воронин Геннадий Алексеевич
Генеральный директор
ООО «Полиграфия»
Соснин Александр Юрьевич
Директор
ООО «Кардиологический центр «Паритет»

Григорьев Александр Владимирович
Генеральный директор
ООО «Ярэксперт»

22 января

Колесов Сергей Геннадьевич
Директор
ООО «ПК Прагматик»
Медведев Андрей Евгеньевич
Генеральный директор
ООО «Завод ПСМ»

23 января

Заякин Сергей Николаевич
Генеральный директор
ООО «НАВИКОМ»

24 января

Зеленов Алексей Владимирович
Директор
ООО «Торговый дом «РЕАЛСОРБ»

25 января

Смоляков Николай Васильевич
Руководитель
ООО «Подати консалтинг»

26 января

Зеленков Александр Лоонидович
Директор
ООО «Яртрансигнал»

27 января

Чиликов Сергей Германович
Директор ООО «Дека»



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Chamber of Commerce and Industry of Yaroslavl Region

Для бизнеса,

для региона!

ЯрТПП в ежедневном режиме консультирует предприятия по совершенно разным темам: от взаимодействия с контролирующими органами, оформления патентов и получения господдержки, до выхода на внешние рынки.

Главная задача ЯрТПП – содействие всем промышленным и коммерческим предприятиям в их текущем развитии.

Просто обратитесь к нам, когда в этом будет необходимость.

КАК СТАТЬ ЧЛЕНОМ ЯрТПП

1

Заполнить документы на сайте yartpp.ru

2

Предоставить в палату необходимый пакет документов (их перечень указан на сайте)

3

Представитель палаты назначит вам встречу и даст всю необходимую информацию о возможностях и правилах членства в ЯрТПП

4

Оплатить вступительный взнос

5

На заседании Совета ЯрТПП вашу компанию принимают в члены Палаты

Департамент по работе
с членами палаты и организации
деятельности ЯрТПП

**(4852) 21-62-61,
73-23-39**