ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ
Chamber of Commerce and Industry of Yaroslavl Region

ДЕЛОВЫЕ ВЕСТИ ЯРОСЛАВИИ

12+

МАРТ-АПРЕЛЬ 2018 №2

темы номера

Проект «неЖенское дело»

Медиация как способ разрешения конфликтов

День открытых дверей ЯрТПП

Начало индустриальной эры

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Chamber of Commerce and Industry of Yaroslavl Region

Для бизнеса, для региона!

ЯрТПП – одно из крупнейших в регионе объединений представителей бизнеса

ЯрТПП СЕГОДНЯ

более **450** организаций-членов палаты	**23** отраслевых и профильных комитета	диалоговая площадка между бизнесом и властью	авторитетное экспертное сообщество	широкий спектр бизнес-услуг

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА ЯрТПП

Содействие всем промышленным и коммерческим предприятиям в их текущем развитии.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЧЛЕНСТВА В ЯрТПП

- Статус, репутация и повышение имиджа компании
- Представление и защита интересов бизнеса
- Отработанные механизмы развития и продвижения бизнеса
- Скидки от 5 до 20% на коммерческие услуги ЯрТПП

КАК СТАТЬ ЧЛЕНОМ ЯрТПП

Шаг 1 Заполнить документы на сайте www.yartpp.ru

Шаг 2 Предоставить в Палату необходимый пакет документов согласно перечню на сайте

Шаг 3 Оплатить вступительный взнос

Шаг 4 Принять участие в заседании Совета ЯрТПП, где будет решен вопрос о приеме в члены Палаты

Отдел по работе с членами ЯрТПП:

(4852) 21-98-61, 21-62-61,
energo@yartpp.ru, org@yartpp.ru
www.yartpp.ru, www.news.yartpp.ru

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

Проект «неЖенское дело»

Женщины-руководители о бизнесе, рабочих буднях и перспективах.

День открытых дверей

Специалисты ЯрТПП посетили Рыбинск, где рассказали предпринимателям о преимуществах работы с палатой.

Главные события Ярославии

Самые яркие, вкусные и интересные события в регионе.

Наши достижения

Журнал ЯрТПП - в числе победителей Всероссийского конкурса журналистов.

Ярославский радиозавод

С чего все начиналось.

СОБЫТИЯ

Регион в цифрах 5

Облако тэгов 6

РАБОТА КОМИТЕТОВ 11

СТРАТЕГИЯ

Журнал ЯрТПП получил награду федерального конкурса 15

Карьера выпускников на profijump.ru 36

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ ПАЛАТЫ

Вятское: удивительное село предприимчивого мужичка 32

ИСТОРИЧЕСКИЕ ХРОНИКИ

Мерседес ярославского производства 46

Начало индустриальной эры 54

ТЕНДЕНЦИИ

Предложения программы «Партнерство» 52

10 РАБОЧИЕ ВИЗИТЫ

ПРАКТИКА

16 День открытых дверей ЯрТПП

28 Бизнес-новости

38 Деловой форум чешских компаний

39 Еще раз о медиации

ИНИЦИАТИВЫ

20 Ю. Скороходова «Мой бизнес – это и работа, и отдушина»

22 М. Прокофьева «Важно научиться жить здесь и сейчас»

24 В. Викторович «Я постоянно работаю над собой»

26 Ю. Коптелова «Есть задача, – нужно ее решать. И так каждый день»

СЛОВО ЧЛЕНАМ ПАЛАТЫ

44 ООО «ПрофТехКомплект»

45 ООО «ИТ – Стандарт»

Главный редактор
Пащенко Е.А.

Дизайн и верстка
Абрамова С.В.

Рассылка
Боброва Т.Н.
тел: (4852) 45-87-38

Над номером работали:
Виноградова Н.А.
Пащенко Е.А.

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 типографии «Ярославский Печатный двор», г. Ярославль, ул. Полушкина роща, 9.

Тираж 1000 экз.

Дата выхода в свет: 28.04.2018

Распространяется бесплатно

Издание зарегистрировано Верхне-Волжским межрегиональным территориальным управлением МПТР России 29.01.2003

Регистрационный номер ПИ №5-0617

№ 2 (148)
март-апрель 2018

Адрес редакции и издателя:

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

Учредитель: ЯрТПП

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

РЕГИОН В ЦИФРАХ

435 млн долларов США составил внешнеторговый оборот в регионе деятельности Ярославской таможни за 1 квартал 2018 года, что **на 24% больше**, чем в прошлом году. При этом стоимость ввезенных товаров выросла на 23% по сравнению с тем же периодом 2017 года (увеличение с 186 млн долларов до 229 млн долларов), а вывезенных – на 24% (с 166 до 206 млн долларов).

1.32 процента составил уровень официально зарегистрированной безработицы в Ярославской области на 1 апреля 2018 года. Численность безработных – **8.7 тыс. человек**. Более половины всех безработных (54.2%) зарегистрированы в Ярославле и Рыбинске, Тутаевском муниципальном районе.
По оценке специалистов, численность жителей области трудоспособного возраста, ищущих работу, превышает официальные цифры в 4.0 – 4.6 раза.

24 льготных кредита на сумму **4,31 млрд рублей** выдано в Ярославской области сельхозпроизводителям в 2017 году. Создано три сельскохозяйственных потребительских кооператива. Прирост объема сельхозпродукции, реализованной кооперативами, получившими средства грантовой поддержки, **в 4,5 раза** превысил плановые показатели и составил 45,5%.

В 80 стран мира вывозились товары из Ярославской области в первом квартале 2018 года, а ввозились из 56. Крупнейшие страны-партнеры при экспорте – Польша, Франция, Германия, Венгрия, Украина. При импорте – Германия, Нидерланды, Франция, Швейцария и Япония.

269 средств размещения работает в настоящее время в Ярославской области. В том числе **224 гостиницы** общей вместимостью свыше 13 тыс. мест, **13 санаториев**, в которых могут остановиться около четырех тысяч человек. На территории региона также находятся **32 базы отдыха** для размещения детских лагерей общей емкостью 1,7 тыс. мест. При этом аккредитацию имеют 22 гостиницы, шести из них присвоена категория «четыре звезды», тринадцати – три, двум – «две звезды».

На 3.2 процента по сравнению с 2016 годом снизился показатель общей смертности в регионе за прошлый год и составил 15,2 %. По этому показателю Ярославская область на 8-м месте в ЦФО. Снижается и смертность трудоспособного населения – она составляет 530,7 на 100 тысяч человек.

4 частных музея Ярославской области вошли в **ТОП-15** лучших частных музеев России. Топ самых интересных частных музеев составил Комитет по импортозамещению в туризме при Министерстве культуры РФ. Члены экспертной группы – крупнейшие туристические операторы России. Эксперты выделили **международный творческий центр «Эмалис»** в Ярославле, **музей «Музыка и время»** имени Джона Мостославского, **Историко-культурный комплекс «Село Вятское»** имени Е.А. Анкудиновой, **музей Ежа Петровича и художественную мастерскую семьи Топорковых** в Ростовском районе.

Всего в Ярославской области работают более **250 музеев**, из которых **50 частных.**

Более 24 тысяч поддельных денежных знаков было выявлено в ЦФО в 2017 году. Из них на долю пятитысячных банкнот приходится 57,4 %,тысячных – 41 %. На территории Ярославской области в 2017 году выявлено 323 поддельных денежных знака Банка России, что на 96 меньше, чем годом ранее.

70 нарушений в сфере размещения наружной рекламы выявлено в регионе с начала года. Проведены проверки в Ярославском и Переславском муниципальных районах, Рыбинске, Переславле-Залесском и Ярославле.

ОБЛАКО ТЕГОВ

#О перспективах промышленного развития региона

На Губернаторском совете, проходившем на Тутаевском моторном заводе 2 марта, шла речь о решении стратегических задач, стоящих перед властью и предпринимательством в 2018 году. В заседании участвовали представители органов исполнительной власти, руководители крупных промышленных предприятий, предприниматели, руководство ЯрТПП, члены экспертных групп, занимавшихся формированием стратегии «10 точек роста».

«Стимулирование промышленного, экономического роста – важнейшая задача Правительства области, органов местного самоуправления и ключевое условие развития социальной сферы, повышения качества жизни людей», – подчеркнул, открывая заседание совета, **Дмитрий Миронов**.

Он отметил, что эффективные инструменты поддержки крупной промышленности уже созданы в Ярославской области. В нынешнем году начнет работу Региональная лизинговая компания, которая обеспечит реализацию программ льготного лизинга: 6 процентов годовых – для российского оборудования, 8 процентов – для импортного.

Вместе с тем, в нашей стране существуют сложности, которые тормозят развитие бизнеса. И.о. президента ЯрТПП **Наталья Рогоцкая** представила доклад, касающийся ключевых проблем, сдерживающих рост промышленности и вариантов их решения на региональном уровне.

По ее словам, одним из факторов, неблагоприятно влияющим на возможности роста промышленности, предприниматели называют непрогнозируемый рост тарифов на электроэнергию. Особенно остро вопрос роста платежей за электроэнергию стоит перед предприятиями, которые работают по долгосрочным контрактам в условиях твердых цен.

«По всей стране предприниматели ставят вопрос о наведении порядка в сфере тарифообразования, – отметила Наталья Рогоцкая. – В ЯрТПП проводились совещания с участием зампреда Правительства области Максима Авдеева и бизнес-объединениями. Создана рабочая группа, которая выработала комплекс предложений по корректировке действующего законодательства для направления в уполномоченные федеральные органы исполнительной власти».

Второй момент, озвученный в докладе, – контрольно-надзорная деятельность. Ее задача – не обязательное наказание предпринимателя, а помощь в устранении нарушений и недопущение их в будущем.

ЯрТПП поддерживает предложения по изменению действующих нормативных актов, в части КоАП:

– за первое негрубое административное правонарушение, выявленное в ходе проверки контрольно-надзорным органом, применять как меру воздействия предупреждение;

– дополнить нормой о недопустимости составления протоколов по результатам рейдов, мониторингов;

– ввести четкое разграничивающее основание для привлечения юридического лица и должностного лица, в целях исключения двойного наказания;

– ограничить число проверок в отношении одного субъекта предпринимательской деятельности в течение календарного года, в том числе одним ведомством, включая органы прокуратуры.

Также в ТПП ведется работа по информированию предпринимателей о вопросах контрольно-надзорной деятельности путем проведения ежемесячных семинаров в рамках Совета экспертов. Есть предложение проводить ежеквартальный мониторинг проблем, возникающих у предпринимателей при проведении проверок, а также создать в ТПП «горячую линию по проверкам» для возможности оперативного реагирования со стороны органов власти на возникающие проблемы.

Все новости ЯрТПП –
на сайте news.yartpp.ru

#Ярославские отельеры готовятся к обязательной классификации

Вопросы обязательной классификации гостиниц обсудили представители туриндустрии в рамках семинара по актуальным аспектам законодательства в индустрии гостеприимства. Семинар был организован департаментом туризма Ярославской области, в нем приняли участие более 60 ярославских отельеров. Спикерами выступили федеральные эксперты - генеральный директор крупнейшей экспертно-консалтинговой компании PremierDealHospitality Марианна Королева и советник президента Федерации рестораторов и отельеров по регистрационному и миграционному учёту, учредитель портала УспехКонсалтинг Екатерина Райлян.

В настоящее время классификация объектов туристской индустрии осуществляется в добровольном порядке. Однако уже с 2019 года федеральное законодательство поэтапно делает эту процедуру обязательной для всех гостиниц. С 1 июля 2019 года пройти классификацию должны средства размещения с фондом более 50 номеров, а с 1 января 2020 года – более 15 номеров. С 1 января 2021 года эта процедура становится обязательной для всех типов размещения.

В настоящее время в Ярославской области работает 269 средств размещения. В том числе 224 гостиницы общей вместимостью свыше 13 тысяч мест, 13 санаториев, в которых могут остановиться около четырех тысяч человек. На территории региона также находятся 32 базы отдыха для размещения детских лагерей общей емкостью 1,7 тысяч мест.

При этом аккредитацию имеют 22 гостиницы, шести из которых присвоено четыре звезды, 13 – три, 2 – две.

В системе классификации предусмотрено несколько категорий: от пяти до одной звезды и «мини-отель». Оценивается емкость и наполнение гостевого фонда, квалификация персонала.

«Аккредитацией гостиниц занимаются специальные организации, качество работы которых оценивается по установленным критериям, – подчеркнула **Марианна Королева**. – Определен и порядок осуществления государственного контроля за их деятельностью. Проверкой гостиниц будут заниматься специально аттестованные эксперты. Копия свидетельства о присвоении звёздности направляется в Минкультуры России для внесения в перечень классифицированных гостиниц и иных средств размещения».

#Оценка регулирующего воздействия в приоритете

Как сделать участие бизнес-сообщества в нормотворческом процессе более эффективным, как на практике применять инструменты оценки регулирующего воздействия (ОРВ), какова техника ведения переговоров по выработке предложений, – все эти вопросы обсуждались в рамках **образовательной программы ТПП РФ для руководителей и специалистов региональных торгово-промышленных палат,** ориентированной на получение теоретических знаний и практических навыков применения инструментов оценки регулирующего воздействия. От Ярославской ТПП обучение прошли и.о. президента Наталья Рогоцкая и директор департамента по работе с членами палаты и организации деятельности ЯрТПП Ольга Дозорова.

По словам вице-президента ТПП России Дмитрия Курочкина, для системы торгово-промышленных палат России ОРВ – одно из приоритетных направлений работы. Механизмы ОРВ совершенствуются и развиваются. Важно, чтобы система ТПП России максимально эффективно могла использовать весь инструментарий, разрабатываемый Минэкономразвития России в контексте перехода к «умному регулированию». Ровно поэтому совместно с Международным институтом менеджмента объединений предпринимателей был запущен образовательный проект, который нацелен на то, чтобы сделать работу по направлению ОРВ эффективной и удобной.

#О развитии транспортного комплекса

Руководители предприятий транспортной отрасли ярославского региона приняли участие в расширенном заседании Комитета ТПП РФ по транспорту и экспедированию с участием Союза транспортников России, представителей транспортного сообщества региональных торгово-промышленных палат. На заседание, проходившее в формате видеоконференции в ЯрТПП, собрались генеральные директора автотранспортных предприятий области, ярославского речного порта, представители ОАО «РЖД» и многие другие. Присутствовал на встрече и участник Всероссийского съезда транспортников, генеральный директор ЗАО «Межавтотранс» Роберт Бестаев.

Организаторы ставили задачу информировать членов транспортного сообщества страны об итогах Всероссийского съезда транспортников, обсудить ключевые проблемы развития транспортного комплекса на местах.

Участники видеоконференции ознакомились с видео выступлением президента страны Владимира Путина на съезде транспортников. Узнали о работе шести тематических круглых столов по автомобильному, водному, авиационному транспорту, дорожному хозяйству, цифровым технологиям в сфере транспорта и по комплексному транспортному обслуживанию населения в регионах, познакомились с озвученными там проблемами и возможными вариантами их решения.

По словам вице-президента ЯрТПП Александра Федорова, в ходе дискуссии обсуждались системные проблемы развития транспортного комплекса в регионах и другие актуальные вопросы отрасли. Присутствующие на видеоконференции были единодушны в одном, только упорная согласованная работа позволит воплотить решения съезда транспортников в жизнь.

#Чтобы турист остался доволен…

Нужно ли в гостиницах подписывать договоры с каждым приезжающим, как правильно информировать гостей об услугах, кто должен проводить дезинфекцию помещений и как соблюсти все требования пожарной безопасности? Об этом шла речь в ЯрТПП **на семинаре для руководителей и владельцев гостиниц и других средств размещения.**

Приветствуя собравшихся заместитель директора по государственной политике и инфраструктуре – начальник отдела координации деятельности и госполитики департамента туризма Ярославской области **Виталий Бормотов**, призвал коллег действовать сообща, не стесняться ставить задачи перед властью.

«Мы вместе работаем на то, чтобы туристы, приезжающие к нам, были удовлетворены предлагаемым сервисом, – отметил он».

Начальник отдела защиты прав потребителей Управления Роспотребнадзора по Ярославской области **Ирина Катышева** познакомила отельеров с основными нормативными документами и теми позициями, на которые в первую очередь обращают внимание проверяющие органы.

Формат работы позволил не только освежить знания, но и проработать практическую сторону исполнения законодательных норм. В частности, представители гостиничного бизнеса активно обсуждали обязательство заключения договора с гостями, является ли информация на сайте публичной офертой, насколько необходимо в каждом номере размещать распечатку правил проживания.

О санитарных правилах для гостиничного бизнеса и наиболее часто встречающихся нарушениях собравшимся сообщила заместитель начальника отдела санитарного надзора управления Роспотребнадзора по Ярославской области **Светлана Новожилова**. Подробно она остановилась на вопросах правильной организации работы с отходами, дезинфекции помещений, организации рабочих мест сотрудников. Оживленную дискуссию вызвала тема медицинских книжек, наличие которых порой проверяющие органы требуют, в том числе, и у сотрудников администраций гостиниц.

Был затронут вопрос соблюдения норм противопожарной безопасности. Заместитель начальника отдела ГПН и ПР управления надзорной деятельности и профилактики работы Главного управления МЧС России по Ярославской области **Сергей Осетров** уточнил какими документами руководствуются проверяющие, сообщил, что вся информация по проверкам гостиниц есть на сайте Главного управления МЧС России по Ярославской области.

#Экспертиза «на высоте»

Эксперты и оценщики ЯрТПП подтвердили высокий уровень предоставляемых палатой экспертных услуг, прошли переаттестацию и успешно сдали квалификационные экзамены.

В марте Международным институтом менеджмента объединений предпринимателей ТПП РФ проводилось обучение экспертов территориальных торгово-промышленных палат по трем направлениям: экспертиза продовольственных товаров, экспертиза промышленных товаров, экспертиза оборудования, сырья и материалов. Обучение включало в себя лекционные и практические занятия на базе АНО «Союзэкспертиза», РЭУ им. Г.В. Плеханова, Российского университета кооперации, ведущих экспертных организаций Москвы, с привлечением специалистов и экспертов-практиков, прошедших аттестацию в качестве преподавателей в системе «ТПП Эксперт».

Сотрудники экспертного отдела ЯрТПП завершили свое обучение итоговым экзаменом в системе «ТПП Эксперт», каждый по своему направлению. Переаттестацию прошли: Киселев Сергей Васильевич – по экспертизе оборудования, сырья и материалов, Мустафаева Светлана Николаевна – по экспертизе промышленных товаров.

Кроме того, свою квалификацию подтвердили и оценщики ЯрТПП. В рамках сдачи квалификационного экзамена по направлению «оценка движимого имущества» прошла переаттестацию специалист-оценщик Михайлова Елена Борисовна, по направлению «оценка недвижимого имущества» – Иванов Артем Анатольевич.

#Отдел продаж: как создать и настроить?

11 апреля в ЯрТПП состоялось подведение итогов и **торжественное вручение удостоверений о прохождении обучения по курсу «Школа руководителей отделов продаж».** В первом потоке приняли участие собственники бизнеса, коммерческие директора и руководители отделов продаж ярославских предприятий. В течение двух месяцев они учились эффективной системе управления продажами у создателей и ведущих Школы РОП — Михаила Комарова и Максима Мазуркевича.

Все это время было посвящено изучению различных аспектов управления продажами, начиная с создания отдела продаж с нуля до подбора и обучения персонала, мотивации и других инструментов, без которых невозможно достичь высоких результатов в продажах.

Преимуществами обучения в Школе РОП является то, что это по сути единственный в регионе курс по управлению продажами, наполненный практическими инструментами, которые сразу можно применять в работе. Система занятий так и выстроена: одно занятие в неделю и домашнее задание с целью применить полученные знания на практике. Все вопросы, накопившиеся за время таких «проб», можно задать на следующем занятии.

«Мы не отвлеченные кейсы разбираем, а конкретные трендовые вещи, которые в 80% случаев сегодня работают» – говорит **Михаил Комаров**.

«Большинство крупных компаний, с историей более 15 лет, можно назвать «динозаврами», – считает тренер **Максим Мазуркевич**. – Они привыкли жить на рынке неконкурентном, на рынке, построенном на принципе дефицита. Им никогда не нужен был сильный оффер, не нужно было вести учет клиентов, не было особой необходимости набирать квалифицированный персонал. Сейчас ситуация другая, эти направления надо мониторить и развивать».

Здравая позиция руководителя, считают ведущие Школы РОП – «я никогда не буду доволен продажами», потому что резерв в этой сфере есть всегда! Это не значит, что надо работать в полтора раза больше, нет. Надо менять свои действия, чтобы получить другой, лучший результат. Задача Школы РОП – показать какие действия нужно предпринять и над чем работать.

Желаете создать сильный отдел продаж? Приходите учиться в Школу РОП! Второй поток стартует в 15 мае. Тел.: +7 (980) 707- 00-14, +7 (903) 691-18-19.

Конкурентная борьба – стимул для развития

В ходе рабочей поездки в Рыбинск специалисты ЯрТПП посетили два предприятия, выпускающие сходные линейки продукции, – ООО «Завод «Дорожных машин» и АО «Раскат», которые, по сути, являются конкурентами, причем в одном городе. И развитие конкуренции может идти либо по пути поглощения одного другим, либо по пути расширения рынка сбыта за счет выпуска продукции по программе импортозамещения.

Сегодня доля продукции иностранных компаний в сегменте дорожных катков в разы больше доли обоих предприятий. При грамотном выстраивании отношений, при поддержке местных властей есть возможность развития обоих предприятий за счет расширения внутреннего рынка сбыта.

Первая точка маршрута – ООО «Завод «Дорожных машин» – современное развивающееся предприятие полного технологического цикла, где налажено серийное производство дорожной техники. Поскольку многие заводские специалисты – выходцы с рыбинского «Раската», начинали здесь с выпуска дорожных катков. Со временем, желая уйти от сезонности, взялись за производство другой техники: автогрейдеров, снегопогрузчиков, компакторов для полигонов ТБО и фронтальных погрузчиков. С каждым годом на заводе все больше наращиваются объемы, в том числе и по производству продукции.

По словам директора предприятия Павла Кузнецова, ближайшая перспектива – повышение производительности труда. Один из вариантов ее решения – грамотная организация работы. Хороший результат может быть при условии, когда весь коллектив, от директора до уборщицы, работает как единое целое, понимая стоящие перед производством задачи. Цель руководителя и его команды – донести до каждого, что нужно делать и для чего, выработать основные принципы организации и оптимизации производственного процесса, самодисциплины каждого сотрудника. На этом должно базироваться дальнейшее расширение спектра выпускаемой продукции, и, как следствие, увеличение доли дорожных катков Завода «Дорожных машин» на российском рынке.

В связи с этим, на встрече руководства завода с представителями ЯрТПП шла речь о развитии производственной кооперации. По мнению Павла Кузнецова, в этой теме не совсем верно расставлены акценты. «Я не против кооперации, но мне нужно, чтобы предлагали услугу, а не деталь, которую я и сам могу сделать», – считает он.

По словам директора информационно-аналитического центра ЯрТПП Владимира Лаврова, в рамках машиностроительного комитета есть идея создания высокотехнологичных малых предприятий с целью оптимизации производственных затрат на выпуск комплектующих.

«Сегодня на многих производствах покупают импортные детали. На наших предприятиях могут сделать то же самое, – считает Владимир Лавров. – Но под одного заказчика получается дорого. А, к примеру, в Испании дешевле, потому что там предприятие производит комплектующие на всю страну, имеет большие объемы и, соответственно, может позволить себе заявлять дешевые цены. У нас в регионе тоже можно объединиться, собрать общий заказ и по конкурсу определить, кто будет производить комплектующие. Предприятиям это может быть интересно. Когда разрозненно – выгоды нет».

С подобной историей столкнулись и на другом рыбинском машиностроительном предприятии «Раскат», где также побывали специалисты ЯрТПП. Здесь закупают редукторы итальянской компании, которая производит комплектующие на всю Европу. Идея, предложенная комитетом по машиностроению ЯрТПП, заинтересовала рыбинских коллег. Тем более что на сегодня перспективы у них большие.

> **При грамотном выстраивании отношений, при поддержке местных властей есть возможность развития обоих предприятий за счет расширения внутреннего рынка сбыта.**

«Раскат» – одно из старейших предприятий нашего региона, основанное в 1870 году. По словам генерального директора АО «Раскат» Сергея Борисова, здесь трудятся несколько династий, насчитывающих 3-4 поколения. Изначально построенное как железнодорожные мастерские, в 1930 году оно получает статус завода дорожных машин и до сих пор продолжает выпуск спецтехники различных модификаций. Некоторое время назад у предприятия были непростые времена, пройдена процедура банкротства. Но сейчас ситуация выравнивается. С недавнего времени АО «Раскат» вошло в состав крупнейшей промышленной государственной корпорации Ростех. Сейчас у предприятия довольно большой объем заказов на продолжительное время. В цехах производство идет полным ходом. В ближайшее время планируется его модернизация, преодоление технического отставания, привлечение высококвалифицированных специалистов и совершенствование системы маркетинга. Без этого затруднительно движение вперед, конкурирование с ведущими производителями дорожной техники, выход на новые рынки и поиск иностранных партнеров.

Как оказалось, у предприятия есть большой интерес в сотрудничестве с ЯрТПП. Вариантов несколько: оказание содействия в выводе продукции АО «Раскат» на внешние рынки, развитие продаж на внутреннем рынке, мониторинг рынка в связи с расширением линейки выпускаемой дорожной техники и другие. Возможностей для взаимодействия достаточно и старт совместной работе положен.

Связанные одной целью

На первом в этом году **заседании Комитета ЯрТПП по машиностроению** его участники – руководители и представители машиностроительных предприятий региона – подвели итоги работы в прошедшем году и утвердили основные направления деятельности на 2018 год, а также ознакомились с сервисами государственной информационной системы промышленности (ГИСП).

И.о. президента ЯрТПП Наталья Рогоцкая поприветствовала собравшихся и кратко рассказала о результатах Губернаторского совета по вопросам развития промышленности, прошедшего накануне в Тутаеве. Важнейшей задачей, которую ставит Правительство региона, является увеличение объемов производства продукции обрабатывающих производств. В своем выступлении на Совете **Наталья Рогоцкая** обратила внимание на ряд ключевых проблем, сдерживающих рост промышленного производства, к ним относятся, в первую очередь, рост тарифов на электроэнергию и количество проверок предприятий надзорными ведомствами. На уровне региона разработаны предложения по корректировке действующего законодательства для направления в уполномоченные федеральные органы исполнительной власти.

Руководитель проектов Управления развития ГИСП **Антон Ивлев** обзорно представил сервисы цифровой кооперации, которыми могут воспользоваться региональные предприятия. «Государственная информационная система поддержки промышленности сегодня стремительно развивается, – отметил Антон Ивлев. – Регионы, с которыми мы начали взаимодействовать являются передовыми, и они активно пользуются системой ГИСП для выстраивания маркетинговых и конкурентных стратегий».

Оператором Государственной информационной системы промышленности является Минпромторг России. Система создана с целью упростить и повысить эффективность работы предприятий промышленности. На сегодня 147 активных сервисов представлены в ГИС промышленности. Многие сервисы еще в стадии наполнения.

Один из основных сервисов – «Атлас промышленности». Представляет собой интерактивную карту, на которой размещены сведения о промышленных предприятиях, объектах транспортной инфраструктуры, моногородах, территориальных и индустриальных кластерах, технопарках. «Карта позволяет понять кто и что производит, как в пределах региона, так и всей страны», – подчеркнул Антон Ивлев.

Среди базовых сервисов – «Навигатор по мерам государственной поддержки», в настоящее время в нем 610 мер поддержки. Заполнив необходимую форму, система предложит подходящие для вашего профиля, отрасли и т.д. меры государственной поддержки.

Одним из главных принципов группы сервисов «Торговая площадка» являются электронные торги «многие ко многим». С одной стороны заказчики, которые размещают планы-графики закупок с позиции госзаказа, с другой стороны – производители со своими номенклатурными позициями. 4000 торгов проходят ежедневно, еженедельный объем сделок – порядка 20 млрд рублей.

С полным перечнем сервисов можно ознакомиться на сайте **gisp.gov.ru**.

Секретарь комитета **Владимир Лавров** подвел итоги деятельности комитета за первый год его существования. Одно из заседаний на тему «Производство и подготовка кадров – взаимовыгодное сотрудничество» прошло в ЯГТУ. Эта важная тема всегда в поле зрения участников комитета. В текущем году продолжится работа по развитию внутриобластной кооперации. Запланированы поездки не только на крупные предприятия области, но и в обратном направлении, малый бизнес готов принимать у себя представителей средних и крупных предприятий, чтобы продемонстрировать свои возможности.

Среди других не менее значимых направлений – встречи машиностроителей со стартаперами и изобретателями с целью внедрения инноваций на производствах, обсуждение законопроектов, проведение семинаров по вопросам внешнеэкономической деятельности, подготовки кадров и др., семинары с производителями оборудования, встречи с инвесторами, коллективное участие в отраслевых выставках и многое другое.

Машиностроительные предприятия региона заинтересованы в развитии экспортной деятельности, в связи с чем, предложили выйти на европейские торгово-промышленные палаты и через эти каналы подробнее знакомиться с рынками западных стран и оценить свои экспортные возможности. Интересными направлениями также являются Иран, Индия, другие страны Юго-Восточной Азии, африканские страны, Южная Америка.

Секреты выживания для бизнеса

В условиях рыночной экономики каждая компания вынуждена постоянно искать варианты сохранения и получения дохода, выходить на новые рынки сбыта. Это происходит на фоне усиления контроля за деятельностью юридических лиц со стороны банков и других организаций. ЦБ в рамках проверки за движениями денежных средств на счетах, предлагает банкам инструкции и рекомендации, каким образом они должны этот процесс регулировать и оценивать.

О том, как бизнесу избежать проблем и на что обратить внимание при ведении финансовой деятельности, шла речь на очередном заседании Совета экспертов ЯрТПП для собственников бизнеса, бухгалтеров, юристов.

Главная тема встречи – применение 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Федеральный закон № 115 обязывает банки выявлять операции клиентов, которые проводятся в целях легализации (отмывания) денежных средств. В зону влияния этого документа входят и операции по уходу от уплаты налогов. По закону банки обязаны запрашивать данные о финансово-хозяйственной деятельности клиентов, для чего проводится та или иная операция, откуда получены средства и прочее. Для этого банк обращается к своим клиентам с просьбой предоставить информацию и документы о работе компании. Банки несут серьезную ответственность за невыполнение закона, вплоть до отзыва лицензии, поэтому законодательство и инструкции ЦБ выполняют неукоснительно. Если клиент не предоставляет информацию в полном объеме, банк обязан ограничить ему ведение операций.

По словам приглашенного эксперта – управляющей операционным офисом «Ярославский» АО «Альфа-Банк» **Инны Алексеевой**, важно понять, почему банки запрашивают у бизнеса информацию, которая, казалось бы, отношения к банковской деятельности не имеет.

«Банк частично берет на себя функции надзорных органов, – отметила она. – Те рекомендации и методики, которые описаны и спускает ЦБ, могут нам нравиться или нет, но мы по ним работаем и хотим, чтобы вы о них знали. В банках выстроена система мониторингов, как вручную, так и автоматически. Чаще всего банковская структура реагирует на появление каких-то нестандартных ситуаций. Это может быть неожиданный и необъяснимый перевод денег от юридического к физическому лицу или единовременное снятие крупной суммы. У многих существует ошибочное мнение, что банк не дает бизнесу пользоваться своими средствами, когда заблокирован счет. Нужно понимать, как только появляются сомнения в той или иной операции, предприятию отправляется запрос, как правило, в электронном виде. Не все клиенты реагируют на него. Банк не получает вовремя объяснения и происходит блокировка. Когда клиент приходит в банк, приносит документы, ситуация проясняется и работа продолжается. Распоряжение денежными средствами счета не ограничивается. Блокировка, скорее, повод для диалога. Чем грамотней будет выстроено своевременное информирование, тем меньше у бизнеса будет проблем».

Эксперты банковской сферы дали участникам заседания рекомендации как избежать сложностей с закрытием счета в банках и что делать, если компания или ее партнеры оказались в «черном списке» Росфинмониторинга.

Из предложенных экспертами рекомендаций: контроль за соотношением налоговых платежей и оборотов по счету, отказ от единовременного снятия больших сумм, обязательная проверка партнеров перед заключением договора и проведения платежей, оформление документов с контрагентами и расчетов с физическими лицами. И, самое главное, своевременное предоставление документов по запросу банка.

Комитет по ИТ

На базе ЯрТПП начал действовать комитет по информационным технологиям как платформа по обмену мнениями по актуальным проблемам рынка информационных технологий.

На первом заседании представители сферы ИТ обсудили актуальные для отрасли задачи, в частности, возможность участия экспертного сообщества в разработке профильных стандартов и формировании технического задания по ИТ-проектам. Интерес представляют перспективные проекты в сфере ИТ в регионе, алгоритм формирования потребностей и другие вопросы, которые представители ИТ-бизнеса планируют обсудить с компетентными специалистами профильных департаментов на последующих заседаниях.

Микрофинансирование в помощь предпринимателям

Малый и средний бизнес на вполне законных основаниях может кредитоваться в микрофинансовых организациях. Сфера деятельности МФО в последнее время переживает трансформацию, Банк России всерьез занялся наведением порядка в этом сегменте финансового рынка. Об этом шла речь **на заседании Финансового клуба ЯрТПП, проведенном совместно с Главным управлением Банка России по ЦФО.** На встречу с московскими экспертами собрались сотрудники банковских структур, микрокредиторы, представители малого и среднего бизнеса региона.

Приветствуя участников заседания, и.о. президента ТПП Ярославской области **Наталья Рогоцкая** дала положительную оценку совместной деятельности ЯрТПП и мегарегулятора.

«Мы гордимся уровнем сотрудничества, достигнутым ЯрТПП и Ярославским отделением Банка России, считаем эту работу полезной и видим ее ощутимые результаты,– отметила она. – Такое взаимодействие является «пионерским» в ЦФО – и это тоже повод для гордости. При палате существует комитет по финансовым рынкам, собравший вместе представителей профильных организаций, активно работает Финансовый клуб. Все эти инструменты мы используем для активного диалога с Ярославским отделением Банка России, с предпринимателями региона».

По словам заместителя управляющего Отделения по Ярославской области ГУ Банка России по ЦФО **Евгения Ефремова**, уже в настоящее время микрофинансы – это только на 20% инструмент получения заемных средств для населения. Эксперты напоминают, что сам инструмент микрофинансирования был предложен нобелевским лауреатом для обеспечения средствами деловые стартапы и индивидуальных предпринимателей.

О возможностях МФО как инструмента кредитования бизнеса и формирования положительной кредитной истории начинающего бизнесмена, которая впоследствии позволит ему стать желанным клиентом банка, подробно рассказала начальник отдела Управления надзора за рынком микрофинансирования ГУ Банка России по ЦФО **Анастасия Андрющенко**.

«Микрофинансовые институты способны обеспечить средствами тех потребителей, кому по различным причинам, недоступны банковские кредиты, – отметила она. – Они финансируют рискованные проекты, стартапы малого и среднего бизнеса, дают кратковременные займы индивидуальным предпринимателям. В Ярославской области на сегодняшний день действуют 55 микрофинансовых институтов, в том числе 15 микрофинансовых организаций, 10 кредитных потребительских кооперативов, 9 сельскохозяйственных потребительских кооперативов и 21 ломбард. За 9 месяцев 2017 года портфель займов МФО в регионе составил чуть более 289 миллионов рублей. В последние два года наблюдается рост портфеля займов».

Эксперт рассказала об изменениях в сфере надзора за рынком микрофинансирования, о возможностях сотрудничества со специализированными фондами поддержки предпринимательства в формате МФО, где проценты могут субсидироваться государством, а объем заемных средств достигать трех миллионов рублей.

О функционировании национальной платежной системы и перспективных возможностях карты «МИР» сообщила представитель АО «Национальная система платежных карт» **Ирина Авдей.**

По завершении заседания председатель комитета по финансовым рынкам ЯрТПП **Марина Позднякова** познакомила делегацию ГУ Банка России по ЦФО с проектами торгово-промышленной палаты Ярославской области по повышению компетенции специалистов банковской сферы в вопросах финансовых операций и организации финансовой грамотности населения. Московские гости оценили такое сотрудничество с Ярославским отделением Банка России и отметили, что подобный опыт необходимо транслировать в другие регионы.

О новинках «закупочного» законодательства

Последние изменения законодательства по закупкам (44-ФЗ и 223-ФЗ), вступившие в силу с 1 января 2018 года и планируемые на 2019 год обсуждались на заседании Совета экспертов ЯрТПП, в котором приняли участие директора предприятий, руководители и специалистов тендерных коммерческих отделов, отделов закупок, юристы.

О том, как работать бизнесу в новых условиях рассказали приглашенные эксперты: представители департамента государственного заказа Ярославской области, Ярославского УФАС, администрации Ярославского муниципального района, Ассоциации юристов России.

По словам начальника отдела регулирования контрактной системы областного департамента государственного заказа Алексея Осадчего, нововведений, с которыми придется столкнуться специалистам по торгам, – немало. На встрече он озвучил наиболее значимые. В частности, поправки коснулись описания правил объекта закупки. С этого года отсутствует норма о том, что «описание объекта закупки должно носить объективный характер». Допускается при описании объекта закупки указывать товарный знак конкретного производителя при условии сопровождения такого указания словами «или эквивалент», в том числе и при поставке товара.

Что касается участников закупки, теперь при обращении с жалобами в ФАС они должны указывать конкретные нарушения в описании объекта закупки, подтверждающие необъективный характер установленных требований. Появилось изменение, касающееся обеспечения заявки на участие в конкурсе или аукционе. Теперь его участники вправе сами определять, каким образом вносить обеспечение заявки. Помимо денежных средств, может использоваться банковская гарантия.

«Изменения разбиты на несколько частей, некоторые вступают в силу с июля этого года, другие с января 2019, – отметил **Алексей Осадчий**. – Пожалуй, самые важные и ожидаемые изменения касаются перевода всех процедур в электронный вид. С 1 июля 2018 года заказчики на свое усмотрение могут пробовать проводить открытые конкурсы в электронной форме. С 1 января 2019 года это будет обязательная норма».

Кроме этого, на заседании Совета экспертов шел разговор об основных нарушениях в деятельности поставщиков по 44-ФЗ и 223-ФЗ и о том, как не попасть в реестр недобросовестных поставщиков.

Начальник отдела контроля закупок Ярославского УФАС **Светлана Лебедева** и заместитель начальника отдела контроля органов власти и рекламы Ярославского УФАС **Сергей Гаврилов** представили оценку ситуации с точки зрения контролирующих органов.

Ярославские мастера готовятся к фестивалям

В конференц-зале Палаты собрались мастера НХП, которые вместе с представителями исполнительной власти обсудили, как в регионе выстроить работу по поддержке народных промыслов. Заместитель председателя комитета по поддержке предпринимательства департамента инвестиций и промышленности Ярославской области **Анна Носкова** дала подробную информацию о мерах поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, среди которых микрозаймы НХП, консультационные услуги, обучение, семинары, тренинги, конкурсы профессионального мастерства, конгрессно-выставочные мероприятия. Оживленную дискуссию вызвало обсуждение вариантов и форматов грядущих ярмарок и фестивалей.

В первую очередь шла речь о фестивале «Живая глина», который пройдет 23-24 июня.

«Сейчас зарождается новый формат фестиваля, мы делаем кристаллизацию. За эти два дня на «Живой глине» будут присутствовать только керамисты и керамика, – уверен **Алексей Золотов**. – Мы можем показывать, как звучит глина, удивить разнообразием керамики. Нужна зрелищность, не нужно мешанины из промыслов, которую можно увидеть на любой ярмарке в день города. Мы должны показать эксклюзив».

Шла речь и о планируемом на август фестивале народно-художественных промыслов «Ярославский базар». Предложений от мастеров по поводу его проведения на заседании комитета звучало очень много. Кроме того, выдвигались идеи по организации тематических конкурсов, рекламы мероприятий, варианты размещения творческих работ финалистов конкурсов в городском пространстве, продвижения продукции ярославских ремесленников.

ЖУРНАЛ ЯРТПП ПОЛУЧИЛ НАГРАДУ ФЕДЕРАЛЬНОГО КОНКУРСА

5 апреля в МИА «Россия сегодня» состоялся Форум деловых СМИ, который завершился торжественной церемонией награждения победителей XXIV Всероссийского конкурса журналистов «Экономическое возрождение России».

В форуме приняли участие журналисты деловых изданий и представители торгово-промышленных палат из разных регионов России, в их числе и.о. президента ЯрТПП Наталья Рогоцкая и главный редактор журнала «Деловые вести Ярославии» Екатерина Пащенко.

Каждый год ЯрТПП вместе с областным Союзом журналистов проводит региональный этап конкурса среди ярославских СМИ, а работы победителей участвуют затем в федеральном этапе в ТПП РФ. В этом году, наряду с работами ярославских журналистов, в конкурсе «Экономическое возрождение России» участвовал и журнал «Деловые вести Ярославии», издаваемый торгово-промышленной палатой Ярославской области более двадцати лет.

По итогам заседания жюри издание ЯрТПП было признано победителем конкурса в номинации «Лучшие СМИ в системе ТПП РФ».

«Наше издание впервые получает такую высокую награду, что особенно приятно и создает дополнительный стимул для развития», – отметила Екатерина Пащенко, получая награду.

Деловые СМИ играют значительную роль в освещении политических и экономических событий. Сегодня предпринимательское сообщество нуждается в профессиональной поддержке журналистов, рассказывающих об экономических успехах, существующих проблемах и возможных вариантах их решения.

Стоит отметить, что журнал издается Палатой фактически со времени ее основания в 1992 году и с тех пор стабильно выходит в свет, оставаясь на сегодняшний день фактически единственным в регионе изданием, предлагающим качественную, объективную и полезную информацию для представителей бизнеса. На страницах журнала мы делимся не только конкретными бизнес-историями, но и поднимаем актуальные для бизнес-сообщества проблемы, ищем пути их решения, рассказываем о том, чем живут предприятия региона, об интересных идеях и эффективных управленческих решениях.

Много приятных и важных слов было сказано о работе журналистов деловых СМИ, как отметил президент ТПП РФ Сергей Катырин, без СМИ невозможно продвигать и защищать интересы честного бизнеса, причем сама экономическая журналистика требует труда и смелости.

На форуме журналисты анализировали проблемы деловой журналистики, отношения СМИ с властью, обществом, бизнесом. В рамках деловой программы прошли **три секции: «Экономика в редакционной политике современных СМИ», «Правовые риски СМИ: защита деловой репутации, использование изображений, обработка персональных данных», «Визуализация как инструмент информационного продвижения бизнеса» и мастер-класс на тему «Зона ответственности деловых СМИ».**

ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ ЯРТПП

Делегация Торгово-промышленной палаты Ярославской области 22 марта посетила Рыбинск, где в городской администрации прошел День открытых дверей ЯрТПП. Мероприятие состоялось в рамках заседания Координационного совета по малому и среднему предпринимательству при главе городского округа город Рыбинск.

Текст: **Екатерина Пащенко**

465
предприятий состоят в ЯрТПП

19
отраслевых комитетов действуют в Палате

В приветственном слове и.о. президента ЯрТПП **Наталья Рогоцкая** отметила, что ТПП Ярославской области является членом большой семьи торгово-промышленных палат, 181 палата функционирует на территории России. «В этом наше уникальное преимущество, – подчеркнула она. – В каждом регионе России, да и в каждой стране есть своя торгово-промышленная палата, это наши коллеги, с которыми мы говорим на одном языке и решаем общие задачи, направленные на развитие предпринимательской деятельности».

В отличие от других бизнес-объединений ТПП является сервисной организацией, которая оказывает широкий спектр бизнес-услуг, при этом доля членских взносов составляет менее 5%.

В ЯрТПП сегодня состоят 465 предприятий, среди них как индивидуальные предприниматели, так и крупнейшие предприятия региона, и задача Палаты – найти общие точки соприкосновения, которые всех объединяют с точки зрения развития и поддержки – от инвестиционного климата до установления партнерских отношений. Одной из главных задач Палаты является выработка консолидированной позиции бизнеса по актуальным вопросам, и доведение этой позиции до органов власти. «За последнее время мы аккумулировали и подготовили предложения от бизнес-сообщества относительно ценообразования тарифов на электроэнергию, – отметила Наталья Рогоцкая. – Конечно, этот вопрос не решить за месяц-два, но доводить до власти реальное положение дел необходимо и действовать надо. Другая часть предложений касается контрольно-надзорной деятельности. Количество внеплановых проверок выросло на 44%, работать некогда, рассказывают предприниматели. Поэтому мы призываем не только говорить о проблемах, но и вырабатывать механизмы их решения, через каналы системы ТПП, доводить их до представителей власти и регионального, и федерального уровня».

Безусловно, Палата – это площадка и для диалога предпринимателей между собой. Для этого в Палате действуют 19 отраслевых комитетов, участники

которых не только обсуждают острые для отрасли вопросы, но и претворяют в жизнь многие инициативы. К примеру, комитет по машиностроению успешно решает задачи внутриобластной и межрегиональной кооперации.

На вопрос «А что нам даст членство в ТПП?» и.о. президента ответила кратко: «Это возможность быть в курсе тех изменений, которые происходят в бизнес-среде, и, главное, планируемых изменений. Во всем мире статус члена торгово-промышленной палаты – это знак качества бизнеса».

Среди наиболее востребованных услуг ЯрТПП – товарная экспертиза и оценка, выдача сертификатов страны происхождения товаров, в том числе и для госзакупок, регистрация товарных знаков, объектов промышленной собственности, защита авторского права, информационные услуги, организация коллективных стендов на отраслевых выставках, бизнес-миссии, деловое образование и многое другое.

Вице-президент ЯрТПП **Александр Федоров** отметил, что вести бизнес вместе с Торгово-промышленной палатой интересно и полезно. Он напомнил, что между ЯрТПП и Ярославской областной Думой заключено соглашение и все законы, которые касаются промышленности, проходят предварительное обсуждение на комитетах, созданных при Палате. Руководство ЯрТПП присутствует и на заседаниях думских комитетов, где Палата выражает свое экспертное мнение. Сотрудники ЯрТПП входят также в состав общественных советов при профильных департаментах Правительства области.

Являясь директором Некоммерческого партнерства «Национальное партнерство развития субконтрактации» Александр Федоров рассказал и о деятельности в сфере развития субконтрактации. «С 2004 года ЯрТПП является учредителем НП «Национальное партнерство развития субконтрактации», – отметил он. – 14 лет мы работаем в этом направлении, более 20 регионов имеют центры субконтрактации, которые входят в Партнерство. На информационном ресурсе Партнерства (subcontractrf.ru) представлена информация о производственных заказах, ведется база данных предприятий-заказчиков и исполнителей. С целью развития субконтрактации ЯрТПП организует выездные мероприятия представителей малых и средних предприятий на крупные заводы, такие как Тутаевский моторный завод, Некрасовский машиностроительный завод, «Русская механика» и др. Эта работа будет продолжена и в текущем году».

Руководитель нового проекта «Совет экспертов ЯрТПП» **Марина Позднякова** кратко рассказала о его целях. Проект направлен на разъяснительную работу для руководителей и сотрудников предприятий в части изменений действующего законодательства, новых правил, инструкций, касающихся ведения бизнеса, проведения плановых и внеплановых проверок. «Мы приглашаем представителей власти, высококлассных экспертов, специалистов надзорных и контролирующих органов, которые рассказывают о нюансах, объясняют, на что нужно обратить особое внимание и т.д., – подчеркнула она. – Для предпринимателей это возможность получить ответы на все интересующие их вопросы».

Обращайтесь к специалистам ТПП, принимайте активное участие в деловой жизни региона!

Рыбинское отделение ЯрТПП:
тел. (4855) 28-00-30, 21-76-03.
Руководитель – **Шипилов Игорь Александрович.**

с 2004 года ЯрТПП является учредителем НП «Национальное партнерство развития субконтрактации»

более 20 регионов имеют центры субконтрактации, которые входят в Партнерство

КОРОТКОЙ СТРОКОЙ

В ЯРОСЛАВЛЕ СОЗДАНА КОМИССИЯ ПО ВЪЕЗДНОМУ И ВНУТРЕННЕМУ ТУРИЗМУ

По инициативе предпринимательских кругов, занимающихся развитием отрасли гостеприимства, при областном департаменте туризма создана комиссия по въездному и внутреннему туризму. Она призвана оперативно решать вопросы и координировать действия по развитию области как туристически перспективной территории, привлекательной как для иностранных гостей, так и для отечественных туристов. В состав комиссии вошли отельеры, рестораторы, представители туристических операторов. Председателем комиссии выбран Александр Седухин, руководитель Ярославского отделения Федерации Рестораторов и Отельеров России и вице-президент НП «Золотое Кольцо».

ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ НАЛАЖИВАЕТ КОНТАКТЫ С АРМЕНИЕЙ

Презентация Ярославской области прошла в Москве в посольстве Армении в России. Мероприятие открыла двусторонняя встреча губернатора Дмитрия Миронова с Чрезвычайным и полномочным послом республики в РФ Варданом Тоганяном.

Дмитрий Миронов отметил давние и прочные историко-культурные связи сторон, подчеркнув, что сегодня есть большой потенциал для развития экономических взаимоотношений. В 2017 году товарооборот Ярославской области с Республикой Армения вырос в три раза по сравнению с 2016 годом. В составе ярославской делегации – члены регионального правительства, руководители крупных промышленных и сельскохозяйственных предприятий.

Ярославские предприятия готовы участвовать в оснащении энергетических систем Армении, поставлять дизельное энергетическое оборудование, а также дорожные машины, коммунальную и сельскохозяйственную технику, кабель, строительные материалы, оборудование для систем безопасности и многое другое.

ВИЗИТ ДЕЛЕГАЦИИ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ В БЕЛАРУСЬ

11-12 апреля ярославская делегация во главе с губернатором Дмитрием Мироновым посетила Республику Беларусь. Представители власти и бизнеса встретились с руководством и деловыми кругами республики. Состоялась официальная встреча Президента республики Александра Лукашенко и губернатора Дмитрия Миронова.

Стороны обсудили направления развития уже существующего сотрудничества в сферах машиностроения, дизельного и электрического оборудования, дорожных машин, красок, а также перспективы взаимодействия в фармацевтике и практической медицине.

Было отмечено, что Ярославский регион заинтересован в продолжении поставок из Беларуси коммунальной, снегоуборочной и сельскохозяйственной техники, городского электрического транспорта, металлопродукции и продовольственных товаров. Также будет продолжено взаимодействие с республикой в вопросе лифтостроения.

В обсуждении вопросов взаимовыгодного двустороннего сотрудничества с ярославской стороны приняли участие представители ПАО «Автодизель», АО «ОДК – Газовые турбины», АО «Русские краски», Компании «Тева», ОАО «Волжанин», ГК «Паритет», ПСМ, Компании «Дизель», ООО «ПолиграфПринт», «Аронап» и др.

ЯРОСЛАВСКУЮ ОБЛАСТЬ ВПЕРВЫЕ ПОСЕТИЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ АССОЦИАЦИИ «НАЦИОНАЛЬНОЕ КОНГРЕСС-БЮРО»

Ассоциация специализируется на продвижении и привлечении международных деловых и культурных событий в нашу страну. Руководители Ассоциации приняли участие в стратегической сессии с лидерами рынка по развитию делового туризма и индустрии встреч Ярославской области.

Осмотр ключевых конгрессных площадок Ярославля и гостиничной инфраструктуры, в том числе концертно-зрелищного центра «Миллениум», отелей «Парк Инн», «Ринг Премьер отель», «SK Royal» и «Любим» вызвали у руководства Ассоциации положительные эмоции. Эксперты подчеркнули, что регион обладает необходимыми ресурсами для проведения деловых мероприятий различного уровня. Основной акцент был сделан на формировании локальной экспертизы региона, а также на проработке дорожной карты развития индустрии встреч.

В ГАВРИЛОВ-ЯМЕ СОЗДАНА ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

16 марта подписано соответствующее Постановление Правительства РФ. Это второй моногород региона, получивший такой статус. Ранее, в сентябре 2017 года, ТОСЭР была создана в Тутаеве. За счет реализации различных инвестпроектов планируется привлечь в Гаврилов-Ям порядка 1,4 млрд рублей, создать более 340 новых рабочих мест и в целом повысить качество жизни населения.

Правительством Ярославской области подписаны рамочные соглашения о реализации шести инвестиционных проектов: создание предприятия по выпуску телекоммуникационных шкафов и стоек, создание производства крупногабаритных пресс-форм, расширение производства порошковых красок, организация производства термообработанной древесины, расширение производства кисломолочной продукции.

Для инвесторов предусмотрены льготы по уплате налога на имущество и прибыль, а также сниженные взносы во внебюджетные фонды.

НАЧАЛОСЬ СОЗДАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Региональная лизинговая компания станет важным инструментом поддержки малого бизнеса. Ставки по лизинговым контрактам значительно ниже, чем в коммерческих организациях: 6% для оборудования российского производства и 8% – для импортного. Существенно ниже и первоначальный взнос по договору лизинга – от 15%.

РЛК Ярославской области стала одной из четырех таких структур, создаваемых в России, и единственной в ЦФО. Учредителями выступают Правительство региона и АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».

Уставный капитал АО «Региональная лизинговая компания Ярославской области» составит 2 млрд рублей, из них только 500 млн – участие региона. Еще 1,5 млрд вкладывает Корпорация МСП.

Планируется, что компания начнет работу уже в этом году. За первые две недели сбора предварительных заявок от предпринимателей подтверждена потребность уже более чем на 850 млн рублей.

ПРОЕКТ:

неЖенское дело

Текст: **Наталья Виноградова**

В современном мире женский бизнес становится все более значимым сегментом предпринимательства. В некоторых государствах на долю компаний, возглавляемых представительницами прекрасного пола, приходится 50–60% внутреннего валового продукта. В нашем регионе есть немало примеров женщин-руководителей. Предлагаем вашему вниманию проект «неЖенское дело» – интервью с «хозяйками» бизнеса, которые расскажут о своих рабочих буднях, мечтах и перспективах. Мы подготовили универсальные вопросы, которые задали руководителям компаний, работающих в самых разных отраслях.

Юлия Скороходова:
МОЙ БИЗНЕС – ЭТО И РАБОТА, И ОТДУШИНА

Генеральный директор компании «Волга-тур»

Как Вы пришли в свой бизнес?

Я оказалась в этом бизнесе случайно. Заочно училась на философском факультете Санкт-Петербургского Государственного университета, работала редактором областной газеты «Юность». Но в какой-то момент ощутила жажду перемен. Это было начало 2000-х годов. В области активно развивался туризм, к тому же я люблю путешествовать. Как-то в кафе за чашкой чая решили с подругой создать свое туристическое агентство. Я мечтала, открою его, буду путешествовать сама и принимать туристов в Ярославле, но даже не представляла, что меня ждет.

Что было самым трудным в начале?

Я не знала, что такое бизнес-процессы, акт, счет-фактура, договор. Все со мной случилось вдруг, и постигать эти премудрости было непросто. Малый бизнес в России, да и везде, сложен и интересен тем, что, поначалу, ты «и жнец, и швец, и на дуде игрец». Я творческая натура, организатор, умею это делать хорошо, но финансово-коммерческая сторона бизнеса меня пугала. В этом смысле я неорганизованный и малоусидчивый человек. Мне не нравилось заниматься документами, я не чувствовала себя уверенно, но выбора не было. Отсюда вывод только один: как можно раньше научиться делегировать «не свои» задачи специалистам. Если можешь генерировать новые идеи и проекты, стратегически развивать и двигать свою историю, делай это, не трать себя на то, что может работать без тебя.

Каких ошибок не нужно делать, как их избежать?

Когда работаешь в коллективе, можно генерировать идеи, но их воплощение зависит от многих людей. Организовать, научить, проконтролировать – обязательные навыки менеджера. Но не менее важно уметь делегировать. Я к этому стремлюсь, это моя осознанная позиция, к которой пришлась, спустя годы. В свое время появилось осознание, если замыкаешь бизнес-процессы на себе, становишься тормозом, не даешь развиваться ни себе, ни бизнесу. Я стараюсь не только сама делегировать, но побуждаю топ-персонал компании следовать моему примеру.

Есть ли у Вас секреты руководства коллективом?

Мои сотрудники, любя, говорят: «Юлия Вячеславовна, ты странная». Я – за любовь и доверие. Поэтому у меня в кабинете над столом висят огромные буквы «All you need is love». Любовь должна быть в каждом деле, иначе, зачем начинать? Мы должны работать с любовью, относиться также друг к другу. Если бы каждый человек на своем месте, будь то руководитель, рядовой сотрудник или чиновник любил то место, где он живет и дело, которым занят, – проблем было бы на порядок меньше. Возможно, моя позиция что-то усложняет. Например, у нас в компании нет системы наказаний и штрафов. Я считаю, когда человек не хочет, что-то делать, его невозможно заставить. Можно вдохновить и мотивировать, только тогда он сделает хорошо.

Нужно обязательно наполнять свой бизнес смыслом. Деньги – это средство гигиены, необходимое для самореализации, удовлетворения своих потребностей, помощи семье. Результат нашей и моей работы – возможность сделать жизнь людей интересней и светлее. Я видела счастливые лица гостей нашего главного события «Пир на Волге», этого кайфа не заменят никакие деньги. Такая философия.

Я счастливый человек, потому что могу доверять тем, кто рядом. Мне в голову не придет проверять, честно ли делают свое дело мои коллеги. Секрет в этом. Когда ты с любовью идешь к людям, они отвечают тем же.

Какие трудности возникают по мере взросления бизнеса?

Развеялась главная иллюзия. Открывая свое дело думаешь, что идешь за свободой. Но собственное дело – это колоссальная ответственность за судьбу людей, которых нанял на работу, за проекты. Изначально мы начинали с классического туризма. Позже занялись событийным, деловым туризмом, профессиональной организацией мероприятий, ивент-менеджментом. Наш бизнес на сегодня многоформатный, а наша компания – самая крупная среди городов «Золотого кольца». У нас узкий региональный рынок и мы вынуждены совмещать несколько направлений бизнеса. На других рынках, например, в Москве, давно разделились туризм и организация мероприятий и праздников.

В женщинах-предпринимателях в России не всегда видят полноценных бизнесменов, у нас до сих пор бытуют гендерные стереотипы. Как, по-вашему, легко ли женщине-руководителю?

Я не сторонник гендерных стереотипов. Руководителям одинаково просто или сложно, и зависит это не от пола, а от личных качеств.

Есть ли разница между мужским и женским стилем управления?

Я видела много классных коллективов, которыми руководят мужчины. У них немного иначе выглядит доверие: слово «любовь» как философия заменяется уважением. Но смысл ровно такой же. Не столь важно как это называть. Это базовая вещь, если нет доверия, как можно работать?

Как Вам удается совмещать карьеру и личную жизнь?

Вопрос решается просто. Мой муж работает в моей компании техническим директором, мама и сестра тоже в коллективе. Муж – программист, благодаря ему у нас очень круто автоматизированы все внутренние бизнес-процессы, индивидуально подобраны под нашу специфику. Ни один наемный сотрудник подобного бы сделать не смог. Но, при этом, «Волга-тур» – не семейный бизнес. Я – предприниматель, а муж вносит весомый вклад в мое дело, и, надеюсь, получает от этого удовольствие. У нас еще есть правило, которое мы неукоснительно стараемся соблюдать насколько возможно – дома не говорим о работе.

Кроме того, нужно научиться отключаться от проблем на работе. Я пришла к этому осознанно, спустя годы. Можно позволить себе посмотреть какие-то сериалы. Мне нравятся детективные, типа «Коломбо» или старые советские, как «Следствие ведут знатоки». Качественные сериалы, помоему, дают разрядку, на некоторое время «затягивают» мозг в другую реальность. Это как инструмент, который позволяет переключаться. Можно еще почитать хорошую книгу, приготовить вкусный ужин.

Переделывает ли бизнес женщину, заставляя воспитывать в себе мужские качества?

Скорее, да. Но дело в том, хочешь ты меняться или нет? Многие, став «у руля» компании, не теряют женственности. И все же женщине-руководителю приходится проявлять качества, априори приписываемые мужчинам. Необходимость принимать решения не только за себя, но и за других. Брать ответственность, быть сильной и не показывать свои слабости коллегам. Потребность самореализации в бизнесе принято считать мужским качеством. Но для меня это важно, поскольку я уверена, если ты не самодостаточен и не реализован, то не сможешь быть лидером и вдохновителем. Классно, что мне не нужно заниматься после работы каким-то хобби, моя компания, мой бизнес, мои проекты – это и работа, и отдушина. Тоже, наверное, мужская история.

Каждый человек о чем-то мечтает. О чем мечтает женщина-руководитель?

Мечты у меня совершенно женские. Я очень хочу ребенка и, чтобы мои родные и любимые люди были здоровы. И только на третьем месте желание реализовать мои идеи, новые проекты, по-новому устроить бизнес.

Какими новостями Вашей компании Вы можете поделиться с нашими читателями?

Мы недавно реализовали идею гастрономической карты Ярославской области. Власти нашли средства на ее реализацию, и получился интересный проект. Наш регион, в итоге, первый сделал подобное.

В этом году снова организуем «Пир на Волге» 18 августа 2018 года. Дата красивая, обязательно придумаем, в связи с этим свадебную историю. Планируем сделать там же Фестиваль гастрономических брендов России – площадку, где соберутся гастрономические фестивали со всей страны с мастер-классами, дегустациями и своими вкусными брендами.

Несколько лет назад наша компания была инициатором создания в регионе Конвеншн Бюро. Оно занимается развитием территории в плане делового туризма, чтобы в регион приходили важные события – конференции, конгрессы, которые в разы отличаются финансовой емкостью от обычного вида туризма. Для этого и существует Конвеншн Бюро, которое занимается маркетингом территории, представлением ее возможностей. Мы создали НКО, объединили гостиницы, рестораны, выставочные компании – тех, кто занимается организацией конгрессов в Ярославле. В этом году у нас в стране открылось Национальное конгресс-бюро, которое будет представлять на международном уровне Россию. Сейчас обсуждается возможность вступления туда и сотрудничества, и это откроет для региона новые горизонты. Мы сможем участвовать в различных конкурсах территорий, чтобы принимать у себя крупные международные конгрессы.

Многопрофильная сервисная компания «Волга-тур» - лидер рынка делового, событийного, инсентив- и корпоративного туризма в Ярославской области и на Золотом кольце.

Компания оказывает полный спектр услуг в сфере делового туризма, организации конференций, корпоративных мероприятий и праздников, выставок и презентаций, тренингов, торжественных церемоний, а также в сфере туристического обслуживания корпоративных и индивидуальных клиентов.

ООО «Волга-тур» - автор и организатор проектов: туристического «Сказочное кольцо России», гастрономического - «Пир на Волге». Учредитель первого в ЦФО «Ярославского Конвеншн Бюро».

Лауреат профессиональной награды в области делового туризма Russian Business Travel&MICE Award в номинациях «Лучший организатор конференций в России», «Лучшая региональная MICE-компания», «Лучший организатор инсентив-программ в России».

Прокофьева Мария:
ВАЖНО НАУЧИТЬСЯ ЖИТЬ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Директор ООО «Научно – техническая фирма НТВ»

Женщин–предпринимателей в России не всегда воспринимают как полноценных бизнесменов, у нас до сих пор бытуют гендерные стереотипы. Как, по-вашему, легко ли женщине-руководителю?

Быть женщиной-руководителем непросто. Сейчас меня знают, репутация уже заработана. А поначалу, на встречах производственников меня воспринимали страховщиком или банковской служащей, но никак не директором научно-технической фирмы, занимающейся восстановлением шнековых пар. Женщин-предпринимателей в машиностроительной отрасли мало, и к ним предвзятое отношение. Напрямую это не говорили, но чувствовалось. Случалось, когда я приходила к заказчику, меня начинали откровенно экзаменовать на профпригодность.

Я люблю уделять внимание внешности, красиво одеваться. Мой образ доверия коллегам производственникам не внушал – молодая, стройная, ухоженная блондинка. Если мужчина и смирится с женщиной-руководителем машиностроительного предприятия, то ее облик не может отличаться женственностью. Пришлось приложить немало сил, чтобы научиться позиционировать себя деловым партнером. Позже решила провести эксперимент, сменила имидж, стала выглядеть солидней, важнее. В деловом отношении это сыграло положительную роль.

Удается ли Вам сочетать руководящую работу, требующую достаточной жесткости, с природной женской мягкостью? Находится ли время на семью, любимого человека?

Конечно, пришлось себя менять, прежде я была мягче, чувствительней. Со временем научилась спокойней реагировать даже на кризисные ситуации. Моя работа стимулирует к постоянным изменениям, я много учусь, образование помогает мне самосовершенствоваться.

Но у любой профессии есть издержки. Когда прихожу домой, не всегда получается переключиться с роли директора. Сложно стать мягкой в семье, когда работа требует жесткости. Мои домашние с пониманием относятся к маме-руководителю. Старшая дочь время от времени помогает мне в посильных делах по работе, участвует в корпоративных мероприятиях, а младшая мечтает стать директором, как мама. Муж тоже принимает активное участие в работе фирмы и в свободное от своей основной работы время берет на себя часть дел.

Как Вам удается совмещать карьеру и личную жизнь?

Важно научиться жить здесь и сейчас. Карьера сложится хорошо, когда есть гармония в личной жизни. Руководителю не сложно совместить семью и карьеру, если правильно расставить приоритеты.

Честно говоря, производство, в какой-то степени, история вынужденная, пусть даже сейчас мне уже нравится заниматься шнеками. Но хочется не только металлического. Скучаю по педагогике, чувствую, что мне не хватает творческой самореализации. Есть огромное желание попробовать себя в разных сферах. Сейчас я занимаюсь танцами и йогой. Люблю активный образ жизни: катаюсь на велосипеде, плаваю, обожаю собирать грибы и всегда, когда есть возможность, много хожу пешком.

Свою работу стараюсь организовать так, чтобы проводить на производстве не больше пяти часов. За это время можно максимально эффективно решить текущие задачи. Но издержки собственного бизнеса в том, что он всегда с тобой. Когда возникают острые моменты или предстоят важные встречи, можешь среди ночи проснуться и продолжать «работать», мысленно продумывая все снова и снова.

Есть ли у Вас свои секреты руководства коллективом?

Уважение, честность, открытость, стараюсь быть справедливой – это, пожалуй, основное. И еще, у меня по жизни практически нет страха, с каждым годом все меньше, наверное, только за детей и остался. Не страшно даже заново все начать. С опытом появляется уверенность.

После моего прихода началось становление фирмы в современном виде. Мы активно занялись рекламой, стали участвовать в выставках, купили станки, сделали замкнутый цикл, чтобы ни от кого не зависеть. Но, конечно, самая главная ценность любой организации – это сильная команда. Я много внимания уделяю сплочению коллектива, формированию правильной корпоративной культуры.

Какие трудности возникают по мере взросления бизнеса?

В свое время бизнес был небольшой. Мы никому не мешали, на нас никто не обращал внимания. Сейчас стали лидерами в своем сегменте и начались конкурентные игры, не всегда честные. Работать стало сложнее, но интересней. Это стимул активизироваться и показать, на что мы способны.

Каких ошибок не нужно делать, как их избежать?

Чтобы избежать собственных ошибок, надо учиться на чужих. Мне интересно перенимать опыт, много читаю, посещаю различные производства, общаюсь с коллегами-руководителями. Когда изучила, что такое управление, пришло осознание, что необходимо делегировать полномочия. Сложно было отпустить ситуацию, научиться доверять. При выборе бухгалтера сменила троих, пока не нашла грамотного специалиста, чья компетенция меня устраивала. Трудно найти людей, которые бы соответствовали моим требованиям, не все в состоянии брать на себя ответственность и решать стратегические задачи.

Есть ли разница между мужским и женским стилем управления? Переделывает ли бизнес женщину, заставляя воспитывать в себе мужские качества?

Женский и мужской стиль управления не слишком отличаются, если руководитель – грамотный профессионал. Проблемы у всех одинаковые и пути их решения стандартные. Но есть нюансы. По-моему, женщина больше уделяет внимание условиям работы, можно сказать, обустраивает рабочий быт. Поначалу в нашей фирме главным было получить результат, акцент на своевременной сдаче качественной работы. С моим приходом внедрили культуру производства, создали комфортные условия труда, и люди это оценили. В коллективах, которыми руководят мужчины, это тоже присутствует, но там подход более прагматичный.

Каждый человек о чем-то мечтает. А о чем мечтает женщина-руководитель?

Сейчас мечтаю выстроить дистанционное управление бизнесом, чтобы реализовать свои планы. Мне интересно жить, расти, двигаться вперед. Стабильность и постоянство, с одной стороны, хороши, но с другой – ведут к застою и однообразию. Полезно периодически выходить из зоны комфорта. Я очень люблю путешествовать. Мне хочется побывать везде, расширить свой кругозор.

Какими новостями Вашей компании Вы можете поделиться с нашими читателями?

В январе этого года мы в очередной раз приняли участие в крупнейшей Международной выставке «Интерпластика-2018». Каждый раз посетители проявляют активный интерес к нашим услугам. По результатам выставки три новых контракта уже в работе, четыре – в стадии подписания. В мае мы примем участие ещё в одной Международной выставке Росмолд, которая пройдёт в московском Крокус Экспо.

В планах на этот год маркетинговые исследования емкости рынка и разработка новой технологии. Мы двигаемся вперед, у нас есть имя и опыт. Сегодня нам удалось вывести фирму в лидеры, и наша задача сохранить и увеличить эти показатели, позиционируя себя профессионалами в области восстановления и изготовления шнековых пар.

ООО «Научно – техническая фирма НТВ» основана в 1991 году кандидатом технических наук, специалистом в области трибологии Владимиром Новиковым. Компания предлагает услуги по ремонту и восстановлению изношенных деталей оборудования из низкоуглеродистых, легированных сталей, чугуна, алюминия, бронзы для предприятий по переработке пластмасс, РТИ, пищевой промышленности, транспорта и др. отраслей производства.

Фирма является опытным специалистом в восстановлении шнековых пар, имеет собственную уникальную технологию, по которой ремонтирует и изготавливает более тысячи деталей в год. ООО «Научно-техническая фирма НТВ» также предлагает услуги по изготовлению биметаллических сталебронзовых подшипников скольжения и деталей из конструкционных легированных сталей.

Виктория Викторович:
Я ПОСТОЯННО РАБОТАЮ НАД СОБОЙ

Директор частной охранной организации «Викинг»

Как Вы пришли в свой бизнес? Что было самым трудным в начале?

Занялась этим бизнесом десять лет назад, и выбор его не случаен. Я из семьи военного, познакомилась с этой сферой, благодаря отцу. Первое мое образование экономическое – некоторое время работала у него в охранной фирме. Параллельно получила второе высшее юридическое образование. В определенный момент решила самостоятельно организовать бизнес. Подготовила учредительные документы, обошла необходимые инстанции. Самым трудным оказалось решиться начать строить свое дело с нуля. Я не из тех людей, которым все давалось легко. Целеустремленность помогла. Отцу о своем решении я ничего не сказала. Позже, когда получила лицензию, нашла первого заказчика, с которым, кстати, мы работаем уже 10 лет. Когда родители узнали, были мной довольны.

Женщин-предпринимателей в России не всегда воспринимают полноценными бизнесменами, у нас до сих пор бытуют гендерные стереотипы. Как, по-вашему, легко ли женщине-руководителю?

Не думаю, что легко. К тому же у нас специфичная сфера, в которой пробиться не просто. Я видела откровенное пренебрежение со стороны коллег – владельцев частных фирм, у которых за плечами опыт работы в силовых структурах. Некоторые открыто утверждали, что я собой ничего не представляю. Даже ничего не умеющий коммерсант, имел бы фору. Но я не мужчина, да еще была без практического опыта – вот он комплект. Женщине в нашей сфере приходится приложить в два раза больше усилий, чтобы отстоять право занимать свое место. Это не значит, что я что-то делаю хуже или плохо разбираюсь в вопросе. В нашей стране женщине-руководителю всегда будет нелегко. У нас в менталитете заложено главенство мужчины. При этом я не сторонник стопроцентной женской эмансипации, считаю, что дома нужно быть нежной и мягкой. Но раз уж выбрала такой «мальчишеский» бизнес, приходится соответствовать. Где-то быть более жесткой, напористой. Порой «женское чутье» помогает предугадывать желания и действия, быть более чуткой к мелочам, чтобы направлять энергию на развитие своего дела. Это нужно для достижения результата, который устроит меня как руководителя, моих заказчиков, партнеров и коллектив. Быть в ладу со всеми – сложная задача, но выполнимая.

Удается ли Вам сочетать руководящую работу, требующую достаточной жесткости, с природной женской мягкостью? Находится ли время на семью, любимого человека?

Не обязательно себя ломать, можно работать, сохраняя в себе женское начало. Стараюсь так вести дела. С подчиненными могу долго разговаривать, посвящая много времени решению их проблем. Я не даю единственный шанс, как это часто делают мужчины. Но обмануть меня можно лишь однажды.

В любой деятельности присутствует профдеформация, когда погружаешься и живешь своим делом даже в повседневной жизни. У меня есть подобное. Когда захожу в магазин, по привычке оцениваю охрану, осматриваю помещение, считаю количество камер видеонаблюдения. Раньше работа переносилась и домой. Сейчас я научилась отвлекаться и оставлять рабочую суету за порогом. Дома – только семейные интересы, тепло, уют и любимые люди.

Бывает в периоды отдыха, когда на работе что-то идет не по плану и быстро нужно принимать решение, приходится перестраиваться на рабочий лад. Но любая проблема временна и обязательно решится.

Как Вам удается совмещать карьеру и личную жизнь?

Со временем пришло понимание, важно не только работать, а оставлять силы и для себя. Люблю проводить время со своей семьей, беседовать с сыном. Также у меня появилось желание снова заняться пением. В свое время я была лауреатом областного музыкального конкурса, солисткой ансамбля «Великороссы» при финансовом училище. Это моя отдушина.

Иногда хочется в нормальный отпуск, но покой мне только снится. Я трудоголик, всегда придумаю себе работу. Я об этом мечтаю об отдыхе, но когда выдается свободное время, через пару дней начинаю грустить без дела.

Есть ли у Вас свои секреты руководства коллективом?

У меня нет секретов. На работе возможно, более требовательна и упорядочена. Если решение принято, меня не свернуть, добьюсь своего. Я всегда одинаковая, не лицемерю, говорю правду в лицо. При необходимости могу погрузиться в чужую проблему, поддержать. Еще я оптимистка. Много читаю литературы о бизнесе, люблю общаться с коллегами руководителями ЧОПов или иных организаций, в интересующих меня тонких аспектах, перенимаю опыт руководства. Мне нравится контактировать с коллективом, охранниками, они могут многое дать с практической точки зрения.

Какие трудности возникают по мере взросления бизнеса?

Сложностей не вижу никаких, все они в голове, в том числе и страх неудачи. Главное – верить в себя и в то, что ты делаешь. Не всегда получается договориться с конкурентами. Встречается непонимание, нежелание уступать, но, как ни странно, со временем отношения могут перерасти в дружеские. Если мы работаем и развиваемся, значит оно того стоит.

Каких ошибок не нужно делать, как их избежать?

Самая большая ошибка думать, что проблем не будет. Чрезмерная самоуверенность – это недостаток, также как и следование стереотипам, нарочитая надменность и бескомпромиссное упрямство. Нельзя недооценивать людей, они не всегда сразу раскрываются. Внешний вид часто бывает обманчивым, особенно в нашей сфере.

Есть ли разница между мужским и женским стилем управления? Переделывает ли бизнес женщину, заставляет воспитывать в себе мужские качества?

Думаю, разница есть, но в любой работе, не важно женщина или мужчина, если ты ведущий, то принимаешь на себя бремя ответственности за сотрудников и свое дело. Если тебя не слышат и за тобой не идут, ты не руководитель.

Я постоянно работаю над собой. Это во многом вынужденная мера. Поначалу была с людьми очень мягкой и тактичной, но когда в ответ получала откровенную грубость от коллег, подчиненных, заказчиков, пришлось перестраиваться. Если ты мягок, люди не всегда настроены тебя слушать, для них это – бесхарактерность. Мне пришлось измениться, стать более жесткой, чтобы не расслаблять других и самой не теряться в мыслях и деле. Спрашивать и, быть уверенной, что меня услышат правильно и сделают как надо. Считаю, что мужчины более четко формулируют задачи, это качество я в себе воспитываю.

Каждый человек о чем-то мечтает. А о чем мечтает женщина-руководитель?

Сейчас охранник – не популярная профессия, ее мало кто воспринимает всерьез. К тому же и неблагодарная, как работа домохозяйки. Пока все спокойно, никто не замечает, как мы работаем и какую нагрузку выполняем. Не все руководители организаций готовы к сотрудничеству, считают, что наши требования завышены и необоснованны. Нет понимания, что организация безопасности – не только наша забота, но и ответственность самого заказчика. По-моему, вопрос безопасности не может стоять последним пунктом в смете расходов. Очень хочу этот стереотип поменять.

Стремлюсь к тому, чтобы в моей команде были крепкие, физически подготовленные, грамотные люди, умеющие всесторонне оценивать ситуацию. Я считаю, что охрана должна быть профессиональной. Пусть у меня будет небольшая фирма, но предоставляющая качественные услуги, с хорошими специалистами. Важно, чтобы мою охранную организацию и моих людей ценили за узкий профессионализм.

Какими новостями Вашей компании Вы можете поделиться с нашими читателями?

С 2018 года мы представляем весь перечень разрешенных видов услуг. Это большой шаг вперед в реализации задуманного. В ближайших планах – создание своей группы быстрого реагирования, оборудование пульта. Сейчас мы активно развиваемся и создаем базу для дальнейшего расширения.

ООО ЧОО «Викинг» работает на рынке охранных услуг с 2008 года, выполняя услуги по всем видам охранной деятельности. В том числе, охрана жизни и здоровья граждан, объектов и имущества с осуществлением работ по проектированию, монтажу и эксплуатационному обслуживанию технических средств охраны, консультирование и подготовка рекомендаций клиентам по вопросам правомерной защиты от противоправных посягательств, обеспечение порядка в местах проведения массовых мероприятий, внутриобъектового и пропускного режимов на объектах и другие.

ЧОО «Викинг» оказывает содействие правоохранительным органам в обеспечении правопорядка. Является членом Торгово-промышленной палаты Ярославской области.

Юлия Коптелова:

ЕСТЬ ЗАДАЧА,– НУЖНО ЕЕ РЕШАТЬ. И ТАК КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Директор компании «ЯрМигрант»

Как Вы пришли в свой бизнес? Что было самым трудным в начале пути?

В свое время я получила «управленческое» образование в Ярославском филиале Московской финансово-юридической академии. В сентябре 2009 года, когда вышла из декрета, мне поступило предложение оформить мигранта. Вот с этого предложения все и началось. Сейчас моему бизнесу девять лет. Начинала с оформления документов дома, потом становилось больше клиентов, появился первый офис, первые предприятия, потом переезд в центр и вот уже год как мы открыли второй офис. Сейчас мы оформляем все миграционные документы, консультируем юридические лица и иностранных граждан, как избежать проблем с проверяющими органами. Оказываем весь спектр услуг, как для работодателей, так и для мигрантов.

Особых трудностей в начале деятельности не ощущала, если только увольнение персонала. Есть задача, нужно ее решить. И так каждый день.

Женщин-предпринимателей в России не всегда воспринимают полноценными бизнесменами, у нас до сих пор бытуют гендерные стереотипы. Как, по-вашему, легко ли женщине-руководителю?

По-моему, это устаревшее представление, с таким сталкиваться не приходилось. Все зависит от твоей компетенции и опыта работы. Мой бизнес очень специфический и сложный по своей структуре. Деловые партнеры осознают, насколько это серьезно. Полноценный бизнесмен… нужно смотреть на многие критерии, чтобы ответить правильно. Если женщина этим занимается, наверно ей это нравится…

Удается ли Вам сочетать руководящую работу, требующую достаточной жесткости, с природной женской мягкостью? Находится ли время на семью, любимого человека?

Я не жесткий человек и позиционировать себя такой – нет необходимости. Изначально собираешь команду под себя, и каждый отвечает за свой функционал. Чтобы понять, кого ты берешь, проводятся несколько этапов собеседований, тестирование, обучение и три месяца испытательного срока, после понятно в команде человек или нет. Уверенность в компетенции своих сотрудников дает возможность правильно распределить время. У меня семья, двое сыновей, пять и девять лет. Стараюсь все успевать.

Возможности прийти домой и поработать у компьютера нет, дома я мама и жена. Но, будучи собственником бизнеса, невозможно перешагнуть порог и совсем забыть о работе. Слишком велика ответственность за тех людей, которые у тебя работают, за клиентов, которым помогаешь и за бизнес в целом.

Как Вам удается совмещать карьеру и личную жизнь?

Это пришло с опытом. Когда работаешь в одиночку, одна манера ведения бизнеса – ты все выполняешь сам. Появляются помощники – другая. Учишься делегировать, давать задания. В большом коллективе организация работы переходит на новый уровень. Важно, чтобы выстроилась система. Когда она работает, остается контролировать и помогать другим людям в нее встроиться. Главные помощники – правила, регламенты, приказы и наставники. Новому персоналу гораздо проще так работать. Это значительно экономит усилия и высвобождает время для решения других задач.

Есть ли у Вас свои секреты руководства коллективом?

Главный мой секрет – создание в коллективе по-семейному добрых отношений, ведь люди проводят на работе большую часть своего времени. Никто не будет «лезть в душу», важно не повышать голос, не унижать коллег. Каждому сотруднику должно быть комфортно настолько, чтобы реализовывать поставленные перед ним задачи. Когда в коллективе мир, легче общаться с клиентами, которые не всегда бывают адекватными. В нашем бизнесе много нюансов, постоянно меняется законодательство, иностранные граждане с особым менталитетом, своими особенностями и иногда с отсутствием знания русского языка.

Иностранцы едут сюда на заработки, но, приезжая, попадают в сложные ситуации. Этот бизнес в какой-то степени социальный. Мои сотрудники знают, что в первую очередь они помогают мигрантам. Если достаточно бесплатной консультации, то они это и делают. Не надо выкручивать руки и пытаться на людях заработать. Наши заказчики к нам придут. Нам очень важна репутация.

Какие трудности возникают по мере взросления бизнеса?

В самом начале всегда сложнее, многому приходится учиться и делаешь ошибки впервые. Со временем увеличиваются объемы, штат, оборот, появляется коллектив, но труднее не становится. Просто меняется качество решаемых вопросов. Здесь все зависит от того, насколько руководитель готов сам меняться, расти, внедрять новые технологии. В процессе работы что-то дорабатываю, улучшаю, делаю акценты на нужных мне моментах. Уровень управления оказывается другим. Когда бизнес становится устойчивым, появляется время для личного и профессионального развития.

Каких ошибок не нужно делать, как их избежать?

Надо быть честным по отношению к себе и к другим. От неверных шагов нельзя застраховаться, ни руководителю, ни собственнику бизнеса. Без ошибок невозможен рост. Идеального бизнеса не бывает. Как бы ни было хорошо внутри, существуют внешние факторы. Изменения законодательства вынуждают менять структуру, систему работы, людей. Не останавливайтесь на достигнутом!

Есть ли разница между мужским и женским стилем управления? Переделывает ли бизнес женщину, заставляет воспитывать в себе мужские качества?

Скорее всего есть, но со временем, у женщины-руководителя вырабатывается тот же стиль, что и у мужчин, четкий и понятный. Но не всегда важно, мужчина или женщина руководитель. Многое зависит от человека. У каждого свои ценности, но цель одинаковая – рост и развитие.

Да, бизнес переделывает, воспитывает жесткость, целеустремлённость. Но жёсткость и агрессия – разные вещи. Я сама не замечаю в себе перемен, но со стороны, наверное, это чувствуется. Каждый совершает свою долю ошибок, потом делает выводы и меняется. Со временем, наверное, я стала мудрее, и это ценный опыт.

Каждый человек о чем-то мечтает. А о чем мечтает женщина-руководитель?

О мировом рынке – как вариант.

Однажды я участвовала в межрегиональном форуме женского предпринимательства и получила возможность рассказать о своем деле. Сейчас у меня есть время, возможности и желание поделиться с начинающими и действующими предпринимателями своим опытом и наработками. Хочу двигаться вперед.

Какими новостями Вашей компании Вы можете поделиться с нашими читателями?

Главная новость, что законодательство становится все жестче, а исполнять его мы обязаны. И работать с неоформленным иностранцем будет очень дорого. Поэтому пользоваться услугами профессионалов, становится нормой жизни. В этом году начинаем работу с новыми сельскохозяйственными предприятиями и производственными компаниями, оптимизируя их затраты на персонал. Пригласим около 2000 иностранных работников. Готовим к запуску франшизу по России. И для большего удобства клиентов мы запустили новое приложение, о котором можно узнать в наших офисах.

Компания «Ярмигрант» существует на рынке с 2009 года. Оказывает квалифицированную помощь в оформлении и заполнении документов иностранных граждан, урегулировании трудовых взаимоотношений соискателей и работодателей на территории Ярославской области.

Работает с физическими и юридическими лицами.

Оказывает содействие в постоянном и временном трудоустройстве иностранных граждан и граждан РФ.

БИЗНЕС – НОВОСТИ

ХОЛДИНГ «РЖД» ЗАКУПИТ ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ НА СУММУ 4,7 МЛРД РУБЛЕЙ

В прошлом году ОАО «РЖД» путем конкурсных процедур провело конкурентные закупки у предприятий Ярославской области на сумму около 4,7 млрд рублей, в 2018 году объемы закупок планируются на том же уровне. У ярославских предприятий железнодорожники приобретают составляющие к материалам верхнего строения пути, полимерную георешетку, запчасти автомобилей, резинотехнические изделия, лакокрасочную продукцию, спецодежду, топливные ресурсы.

Эти и другие вопросы сотрудничества ОАО «РЖД» с промышленными предприятиями обсуждались 27 марта на Региональном координационном совете в Ярославле. В нем приняли участие заместитель председателя Правительства Ярославской области Максим Авдеев, начальник Северной железной дороги (филиал ОАО «РЖД») Валерий Танаев, более 50 промышленников и предпринимателей Ярославской области.

Представителям промышленных предприятий в ходе встречи специалисты ОАО «РЖД» дали консультации по участию в конкурсных процедурах закупок. Для повышения качества закупаемой продукции и для оптимизации расходов на закупки холдинг реализует политику повышения доступности и прозрачности своей закупочной деятельности. В прошлом году были пересмотрены условия проведения закупок, сокращено количество необходимых документов, реализована возможность их предоставления в электронном виде, уменьшен срок заключения договора.

Для организации эффективной логистики ярославских предприятий Северная железная дорога предложила ряд комплексных транспортных услуг, в которые включена не только перевозка груза по железной дороге, но и услуги по складскому хранению, погрузке, разгрузке, доставке автотранспортом. В настоящее время на Ярославскую область приходится 18% грузооборота филиала ОАО «РЖД» – Северной железной дороги.

Пресс-служба
Северной железной дороги

ОТКРЫЛОСЬ АВИАСООБЩЕНИЕ ПО МАРШРУТУ «ЯРОСЛАВЛЬ–КАЗАНЬ»

26 марта произошло историческое событие в истории Ярославской области и Республики Татарстан: между Казанью и Ярославлем впервые открылось авиасообщение. Этому предшествовала плодотворная совместная работа Правительства Ярославской области и Правительства Республики Татарстан, а также международного аэропорта Ярославль и авиакомпании ЮВТ Аэро.

Многие годы жители Ярославской области, бизнесмены и туристы были вынуждены тратить на дорогу из Ярославля в Казань более 12 часов времени, всю ночь ехали на автобусе или электропоездами с пересадкой в Москве, теперь на дорогу из Ярославля в Казань пассажиры тратят немногим более 1 часа.

Начало продаж авиабилетов на авиарейсы

Ярославль-Казань открывает не только широкие возможности для пассажиров, следующих из Ярославской области в Республику Татарстан, но и предоставляет возможность пассажирам совершать пересадки на другие авиарейсы в аэропорту Казань, следующие далее в направлениях Урала, Сибири.

Полеты между Ярославлем и Казанью осуществляются авиакомпанией ЮВТ Аэро на 50-кресельных воздушных судах CRJ-200 по понедельникам и четвергам круглогодично. Вылет из Казани в Ярославль, по расписанию, в 16:40, вылет из Ярославля в Казань – в 18:40.

ОАО «Аэропорт Туношна»

СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ»

ПАТЕНТНЫЕ УСЛУГИ

ЯрТПП оказывает организациям и предпринимателям услуги по регистрации прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров, программы для ЭВМ, базы данных и топологии интегральных микросхем в Федеральной службе по интеллектуальной собственности (Роспатент).

Услуги по регистрации прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации включают следующие виды работ:

- Патентование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов.
- Регистрация товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров.
- Регистрация программ ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем.
- Международная регистрация товарных знаков.
- Разработка лицензионных договоров и договоров отчуждения на изобретения, полезные модели, промышленные образцы и товарные знаки.
- Продление срока действия или аннулирование патентов, свидетельств в соответствии с действующим законодательством.
- Закрепление приоритета авторских прав на произведения науки, литературы и искусства посредством депонирования произведений и выдачи свидетельств ЯрТПП.

Контактное лицо:
Кукушкина Татьяна Владимировна

тел. (4852) 45-87-10,
e-mail: patent@yartpp.ru, sertif@yartpp.ru

Для бизнеса, для региона!

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ ЯРОСЛАВИИ: ЯРКО, ВКУСНО, ИНТЕРЕСНО

Ярославская область – одна из лидеров России по событийному туризму. В 2017 году шесть турпроектов региона получили награды национальной премии в области событийного туризма Russian Event Awards. В Национальном рейтинге развития событийного туризма в России в прошедшем году регион занял 8-е место из 85 возможных. В числе крупнейших мероприятий – Главная Масленица страны, фестиваль «Преображение», «Великая Ростовская уха», «Нашествие Дедов Морозов» и другие.

В этом году Ярославия продолжает поддерживать и развивать событийные площадки.

ЯРКО

В июне в Гаврилов Яме **на фестивале дорожной песни «Страна Ямщика»** на берегу реки Которосль, в старинном липовом парке на песенный флэш-моб уже традиционно соберутся более девяти тысяч участников. Будут делиться хорошим настроением и новыми песнями.

В середине июля в Переславле-Залесском в небо поднимутся аэростаты участников **фестиваля воздухоплавателей «Золотое кольцо России».**

Любителей хорошей музыки и драйва 27-29 июля ждет **«Доброфест 2018»**.

На фестивале техники путешественников «ТехноTravel» запланированы показательные выступления малой авиации, выставки и тест-драйвы от производителей авто-, мото-, велотехники. Свою продукцию представят производители снаряжения и спецодежды для активного отдыха. В программе – парад ретротехники и вечернее шоу аэростатов, презентации и фотовыставки путешественников. **Фестиваль «Техно-Sport»** в ЦЛС «Демино» в Рыбинском районе представит технические виды спорта.

Также в июле на «Ярославском взморье» пройдет **«День русской лени»** – авторский проект этнокультурного туристического комплекса «Деревня Тыгыдым». В программе – кроватные гонки и подушечные бои, лежанка на русской печи с интернет-трансляцией, спальня-валяльня в лесу, сенной баюн-сарай, а также разнообразные игры, конкурсы, ремесленные и творческие мастерские и многое другое.

Мышкин приглашает гостей на **традиционный фестиваль Мыши** 14 июля. Гостей ждет незабываемое карнавальное шествие «Парад мышей планеты всей» и всевозрастная эстафета «Мышиные бега».

ВКУСНО:

В регионе впервые создана **гастрономическая карта-путеводитель** (yareda.ru), где собраны основные специалитеты Ярославии, самые интересные объекты для посещения, «вкусные» маршруты и события.

19 мая Ростов Великий приглашает на уху. Пятый год подряд в рамках **фестиваля «Великая Ростовская уха – X веков традиций»** команды будут соревноваться в искусстве приготовления исконно русского блюда, а также в мастерстве его презентации и подачи. Экспертное жюри фестиваля-конкурса состоит из числа шеф-поваров элитных ресторанов русской кухни, кулинарных обозревателей, блогеров.

12 июня в Переславле-Залесском **фестиваль Царской Селёдки** вновь пройдет в один день с Днём города, Днём рождения Святого Благоверного князя Александра Невского и Днем России. Переняв европейские мотивы гастрономического признания «селёдочных» традиций, фестиваль с традиционно русским колоритом ставит во главе праздника «царское» прошлое переславской ряпушки. Ранее это блюдо традиционно поставлялось к царскому столу. В программе мероприятия - дегустация сельди по-голландски и по-русски, мастер-класс по разделыванию селёдки, уроки поедания селедки целиком «как это делают голландцы», а также анимационные игровые программы для детей и взрослых. Знаменитый ростовский лук предстанет на **«Луковой ярмонке»** в сентябре. Гостей «ярмонки» ждет народное гулянье, веселые забавы и состязаниями в луковом искусстве с традиционными русскими угощениями.

В июле всех приглашают на Угличскую землю. Там состоится **фестиваль «Углече поле»**. Все желающие смогут погрузиться в живую историю древнего города и узнать много нового про жизнь ссыльного колокола.

18 августа состоится масштабное гастрономическое событие – **городской пикник «Пир на Волге»**. Для всех на празднике семьи найдется занятие по душе. Пройдут кулинарные мастер-классы от именитых шеф-поваров, угощения представят лучшие рестораны Ярославии, хорошему настроению будут способствовать креативные площадки, игровые зоны, арт-пространства музеев, различные лектории.

ИНТЕРЕСНО:

В конце мая Ростов приглашает всех на **ежегодную русскую ярмарку**, которую воссоздают по примеру XVII – XIX веков. Ростовский кремль в этот день уже традиционно превращается в ярмарочную площадь, где слышны старинные русские наигрыши, заклички торговцев, потешные куплеты скоморохов и шутки веселого Петрушки. Местные и приезжие гончары, ткачи, резчики по дереву, кузнецы, художники-финифтянщики предложат свои изделия и поделятся секретами мастерства.

В начале июля **традиционный Некрасовский праздник поэзии** вновь объединит сильнейшие творческие силы региона. Многочисленные тематические площадки, концертные и интерактивные программы, конкурсы и выставки рассчитаны на зрителей и участников всех возрастов.

Особый интерес у жителей и гостей региона вызывает **фестиваль ретро-техники «МышкинскийСамоходЪ»**. В одном месте, в один день, 4 августа, можно познакомиться с лучшими достижениями технической мысли автомобилестроения в российском историческом прошлом.

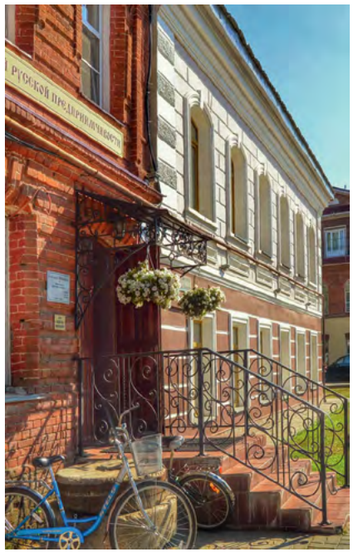
Ежегодным **фестивалем колокольной и хоровой музыки «Преображение»** украсит август Ярославский музей-заповедник. Инициаторы мероприятия следуют добрым русским традициям, приглашают лучшие хоры России и зарубежья.

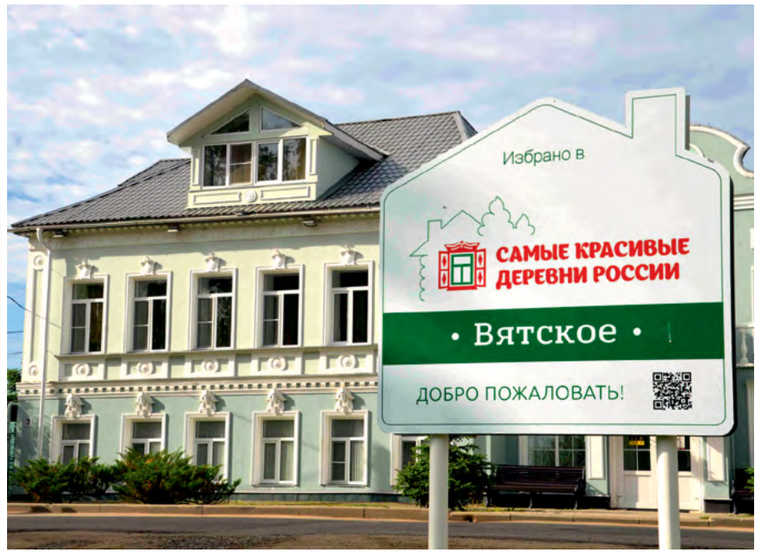
В конце августа в Тутаеве можно присоединиться **к фестивалю «Романовская овца – золотое руно России»**. Событие посвящено гордости края – знаменитой породе овец, выведенных в Романово-Борисоглебске в XVII веке. Меховые изделия из романовских овчин известны по всей России.

Одно из самых ожидаемых осенних мероприятий – **XIX Международный Волковский фестиваль.** В программе традиционно постановки ведущих театральных коллективов страны.

Со всеми событиями можно познакомиться на туристическом портале Ярославской области: **visityaroslavia.ru.**

Информация предоставлена департаментом туризма Ярославской области





ВЯТСКОЕ: УДИВИТЕЛЬНОЕ СЕЛО ПРЕДПРИИМЧИВОГО МУЖИЧКА

Село Вятское, что в Ярославской губернии, давно известно в обеих российских столицах. Отсюда поставлялись в московские и питерские трактиры и базары свежие и особенной засолки огурцы. Огурцы из Вятского до сих пор остаются брендом и славятся своим великолепным ядрёным вкусом и крепким хрустом. Но Вятское известно не только как «огуречная сторона». Сегодня это уникальный комплекс памятников градостроительной архитектуры XVIII-XIX вв., приобретший прекрасную современную огранку. И все благодаря его жителям – тем, кто обустраивал село в старые времена и в наши дни.

В доме торгующего крестьянина Горохова вся семья собралась пить чай в гостевой комнате под большим абажуром. Семья с интересом рассматривает подарки – пластинки, иголочки к граммофону, кружевные скатерти и музыкальные шкатулки. Все ждут, когда вернется хозяин дома и начнет рассказ о последней поездке в Санкт-Петербург. Сам глава семейства только что закрыл на засов торговую лавку на первом этаже – торговля на сегодня закончена, прибывшие товары расфасованы и расставлены на полках, и теперь можно посвятить время семье. За вечерним чаем мерным потоком текут беседы о быте и делах, звучат удивительные рассказы о жизни в Петербурге самого Горохова и его односельчан. Одна история интереснее другой, ведь многие разбогатели или стали знаменитыми.

Вот, например, Петр Телушкин стал известен всей России как «небесный кровельщик»: смелый вятский крестьянин один, без посторонней помощи и возведения строительных лесов, отремонтировал крыло ангела на шпиле Петропавловского собора Санкт-Петербурга. Или купцы Урловы, им посчастливилось в торговом деле. Объехали пол-России, вернулись в село и строят для семьи каменные особняки. Настоящий посад получается! Урлов!

Истории разные, но все их герои начинали свое восхождение одинаково: уходили крестьянами-отходниками на заработки в столицы, а в родное село возвращались с капиталом и званиями, мастерами, мещанами да купцами. Предприимчивость – вот главная черта людей, родившихся здесь. Вятский мужик много работал, а потому и хорошо жил, строил каменные дома и привозил в село диковинные для своих современников вещи.

«Век живи на стороне, а дом держи по старине» – такой принцип исповедовали местные жители. Поэтому дома строили, не скупясь, богато и добротно. Всю красоту архитектуры, что вятский мужик видел в ослепительном Санкт-Петербурге, он воссоздавал здесь, щедро украшая фасады изумительной лепниной, ставя необыкновенной красоты водостоки. Каждый дом в селе имеет свой неповторимый облик. Оттого сегодня и кажется, что приехав в Вятское, попадаешь не в обычную российскую глубинку, а в небольшой городок, где сохранился уникальный дух русской старины, где прошлое и настоящее переплетаются в каждой вещи и детали.

Село Вятское Ярославской области известно с 1502 года, в архивных документах, датированных этим годом, указано, что в селе Вятское был двор митрополичий и 10 дворов пашенных крестьян. Уже через 60 лет за рекой Ухтомкой образовалась слободка ремесленных непашенных людей, а по четвергам в селе проходил торжок. Десятилетиями торговля росла, и в 1889 году в селе Вятское был оптовый склад вина, три ренских погреба, велась торговля вином на вынос. Было также две гостиницы, три трактира, два мучных лабаза, тринадцать базарных лавок в рядах, шесть лавок в домах. А в 1905 году в селе Вятское – уже семь трактиров, четыре пивных лавки, и уже не шесть, а двадцать шесть лавок было в домах! В них производилась торговля мануфактурным, бакалейным, мучным, галантерейным товаром. Товары привозили из Москвы, Санкт-Петербурга, Ярославля, был, конечно, товар и местного производства. Например, в торговой лавке крестьянина Горохова вели торговлю китайским чаем, сладостями и другим привозным товаром, а также знаменитыми вятскими огурцами.

Бережно хранили вятские мужички традиции российского дореволюционного предпринимательства и меценатства, поддерживая образование и культуру. На деньги жителей села в середине XVIII века возведены две церкви – Воскресения (1750 г.) и Рождества Христова (1780 г.), построена бесплатная земская библиотека-читальня, школа.

Возможно, Вятское повторило бы историю тысяч других российских сел, разрушающихся и теряющих свою красоту и самобытность, если бы село не притягивало людей предприимчивых. Идея возродить удивительное село и сделать его провинциальным туристическим центром принадлежит ярославскому предпринимателю, сменившему городскую прописку на тихую жизнь в селе, Олегу Жарову. С 2008 года Вятское постепенно возрождается и возвращает себе прежний облик. Восстанавливаются особняки купцов и дома крестьян. Часть из них используются как жилые, в других располагается историко-культурный комплекс «Вятское», состоящий из 12 музеев различной тематики, трех корпусов гостиницы, ресторана, киноконцертного зала. Музеи содержат как предметы местного быта, существовавшего здесь до революции, так и действительно уникальные вещи – органола и механический орган братьев Бруггеров, это единственный сохранившийся экземпляр в России в рабочем состоянии, звучание которого можно услышать только здесь. На площадях, улицах и в переулках села можно увидеть и самые разные экспонаты – молотильная машина Josef Dechentreiter производства Германии 1930-х гг., автомобиль Barkas V901, стена из кирпичей XVIII – начала XX века, пирамида из старинных бочек для засолки огурцов.

Вятское сегодня – это и село, где коренные жители бережно хранят традиции, и центр туризма и культурного отдыха. Именно здесь зародился фестиваль «Провинция – душа России», который проходит под патронажем оперной певицы Любови Казарновской. Ежегодным стал фестиваль «Дни Н.А. Некрасова в Вятском», творчество которого связано с этим селом. Описанное им в поэме «Кому жить хорошо» село Кузьминское изображает быт села Вятское. Многие туристы, посетившие Вятское один раз, приезжают снова и снова ощутить дух старины, органично вписанный в современность.

БИЗНЕС – НОВОСТИ

С ЛЮБОВЬЮ К ТВОРЧЕСТВУ

Компания «Луч» каждый год представляет новинки товаров для детского творчества на Международной выставке «Скрепка Экспо». В этом году с 13 по 15 марта на территории МВЦ «Крокус Экспо» специализированная выставка канцелярских и офисных товаров прошла в 25-й раз. В ней приняли участие 235 экспонентов из России, Белоруссии, Казахстана, Армении, Германии, Индии, Италии, Китая, Турции, Франции, Великобритании, Чехии, Тайланда и других стран.

Для многих компаний выставка – это ключевое событие отрасли, возможность решить те или иные задачи, стоящие перед бизнесом. Для компании «Луч» весенняя выставка – это, в первую очередь, общение с клиентами, демонстрация нового, переосмысление старого, а также изучение опыта других экспонентов. Выставка позволяет на одной площадке собрать все звенья торговой цепи, в личном общении выявить и обсудить проблемные вопросы.

В этом году компания «Луч» представила канцелярскому рынку новинки не только в области производства, но и в сфере дизайна и брендинга. Результатом работы в этом направлении стал новый логотип и фирменный стиль компании, который по достоинству оценили клиенты и коллеги по отрасли.

Новый логотип стал визуальным суммированием философии бренда «Луч», в основе которого лежит любовь к творчеству.

Подводя итоги «Скрепки Экспо» 2018 можно с уверенностью сказать, что для компании «Луч» выставка прошла в хорошем рабочем режиме.

ГОРОДСКИЕ ПРОГУЛКИ ПО ВОЛГЕ

К навигации 2018 года Ярославский речной порт готовит новые туристические продукты для жителей города и туристов.

К началу сезона популярный теплоход Москва-208 получит полностью обновлённый интерьер, выдержанный в морском стиле. Экскурсанты смогут осмотреть с борта теплохода не только прекрасные пейзажи и удивительную архитектуру, но и воспользоваться аудиогидом, который расскажет об интересных достопримечательностях в береговой полосе и занимательных историях, связанных с Ярославлем.

В настоящее время разрабатывается мобильное приложение, доступное пользователям смартфонов. В планах – обеспечение устойчивого доступа в Интернет с борта теплохода через бесплатный WI-FI.

Кроме того, во время прогулки гости смогут попробовать блюда русской и европейской кухни от одного из ведущих ресторанов города по вполне доступным ценам.

В ближайшее время будет сформировано расписание полуторачасовых прогулок с осмотром с воды Стрелки, Успенского Собора, Коровницкой Слободы, других достопримечательностей вдоль берега Волги, с остановкой в Толгском монастыре.

yarport.com

БИЗНЕС – НОВОСТИ

КОРПУС СБОРКИ МОДУЛЕЙ ПОЛЕЗНОЙ НАГРУЗКИ БУДЕТ СДАН В МАЕ

Ход строительства корпуса сборки модулей полезной нагрузки космических аппаратов и перспективы загрузки нового производства обсуждались на Ярославском радиозаводе представителями АО «РКС», АО «РТИ» и руководством предприятия.

По мнению генерального директора Ярославского радиозавода Сергея Якушева, этот проект – яркий пример положительного опыта взаимодействия государственных структур и частных научно-производственных компаний.

Напомним, более двух лет назад Ярославский радиозавод приступил к строительству крупнейшего в стране специализированного корпуса по сборке и испытаниям космической аппаратуры. Одновременно по линии Министерства промышленности и торговли РФ были начаты научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по внедрению на предприятии соответствующих технологий, а в Ярославском государственном университете имени П. Г. Демидова разработаны методики обучения по новой для региона специальности радиотехнического профиля «инженер-исследователь».

Собранные в Ярославле крупногабаритные модули полезной нагрузки (высота – 6 метров, ширина – 3 метра) станут сердцем перспективных космических аппаратов связи. По оценке специалистов, сборка одного модуля в стерильной зоне займет около полугода. Аппаратура будет проходить серьезные этапы испытаний, в том числе вакуумные и тестирование на термостойкость в температурном диапазоне от минус 80 до плюс 80 градусов по Цельсию.

Основу модуля планируют доставлять на Ярославский радиозавод из Красноярского края, где в г. Железногорске располагается ведущее предприятие России по созданию космических аппаратов связи, телевещания, ретрансляции, навигации и геодезии АО «Информационные спутниковые системы» имени академика М.Ф. Решетнёва». Транспортировка космической аппаратуры будет осуществляться в герметичных контейнерах грузовым самолетом. Таким же путем – уже после сборки и испытаний – готовые модули будут поставляться на место финальной комплектации спутников.

Заместитель генерального конструктора АО «РКС» Николай Карутин был одним из тех, кто несколько лет назад поддержал идею строительства нового уникального объекта на ярославском предприятии. «Наши ярославские коллеги приняли стратегически верное решение. Это очень перспективно, – считает он. – Своевременное и качественное завершение всех строительных и подготовительных работ даст Ярославскому радиозаводу возможность участия в самых различных программах по созданию бортовой аппаратуры для космических аппаратов. На предприятии появится замкнутое производство не только приборов, но и целых комплексов бортовой аппаратуры связи. Это серьезный шаг вперед. И аналогов этому проекту на приборных предприятиях России сегодня нет!».

У гостей не возникло и тени сомнения в строительной готовности нового объекта в назначенный срок.

Руководитель комплекса по управлению производством Александр Осипов:

«Для меня это первое знакомство с представителями РКС, которые со своей стороны профессионально и вдумчиво курируют этот проект. Знакомство значимое и плодотворное, – отметил он. – На первом же совещании мы обсудили дорожную карту проекта. Уже сейчас понятно, что строительство корпуса сборки модулей полезной нагрузки открывает перед Ярославским радиозаводом новые перспективы развития и дает серьезные конкурентные преимущества в сравнении с другими самыми современными отечественными радиотехническими производствами».

Пресс-служба Ярославского радиозавода

КАРЬЕРА ВЫПУСКНИКОВ НА PROFIJUMP: ВРЕМЯ ПРИНИМАТЬ ЭСТАФЕТУ

Портал Profijump (profijump.ru) – пространство встречи выпускников профессиональных образовательных организаций и работодателей. Его главное назначение – сопровождение начала трудовой карьеры выпускников. В настоящее время успешный карьерный старт – мотивация, трудоустройство по полученной профессии, самореализация – зависят не только от выпускников. Важно, будет ли эстафета карьерного наставничества принята и реализована бизнесом.

Текст: **Ирина Кузнецова**, директор ГУ ЯО «Центр профессиональной ориентации и психологической поддержки «Ресурс»
Юлия Валисава, главный специалист; **Анастасия Воронова**, ведущий специалист

Трудности в сопровождении карьеры молодежи обнаруживаются на этапах обучения и выпуска. Так, результаты мониторинга обучающихся профессиональных образовательных организаций показывают, что на работу по профессии в начале обучения ориентированы лишь 20% студентов, к выпуску – около 50%.

Трудности с трудоустройством также обнаруживаются у выпускников в течение первого года после выпуска из профессиональной образовательной организации. Проблемой для многих выпускников является представление себя как будущего работника и «своего товара» – умений, продуктов и процессов деятельности – работодателям. Актуален запрос студентов на получение помощи в анализе собственных достижений, понимании требований работодателя, выстраивании линии развития для пополнения портфеля достижений, «репетиции» навыка самопрезентации. Практика показывает необходимость интеграции усилий карьерных наставников бизнеса и образования в целях кадрового обеспечения, преемственности и непрерывного сопровождения профессионального развития молодежи.

В какой форме и на какой площадке можно представить карьерный потенциал выпускников? Каким образом обеспечить обратную связь от работодателей? Посредством каких механизмов и инструментов «раскрыть» внутренние ресурсы и сопровождать движение выпускников в начале профессиональной карьеры?

В системе среднего профессионального образования Ярославской области сложилась определённая система работы по сопровождению карьеры выпускников. На этапе профессиональной подготовки и трудоустройства студентов сопровождают карьерные наставники. Главный «продукт» сопровождения – карьерное портфолио студента, которое в процессе разработки «доводится» до вида профессионального резюме и размещается в открытой части портала Profijump. **В настоящее время на портале размещено более 8000 резюме студентов,** обучающихся по 150 профессиям и специальностям среднего профессионального образования. Это уникальная галерея молодых людей – будущих специалистов.

Приглашаем всех работодателей, заинтересованных в притоке молодых кадров, познакомиться с будущими соискателями «заочно» – по размещенным резюме.

В резюме отражены сведения об успехах студентов в теоретической и практической подготовке, достигнутых результатах в конкурсах профессионального мастерства и независимых процедурах оценки профессиональных компетенций (включая результаты участия в демонстрационном экзамене, конкурсе профмастерства Worldskills и др.), профессиональная позиция, интерес к получаемой профессии/специальности, деловые и личностные качества, видение профессиональных перспектив.

Работодатели, зарегистрированные на портале Profijump, могут пригласить студентов для участия в различных программах, на практику, стажировку, работу. Регистрация на портале и пользование его сервисами (размещение вакансий, подбор кандидатов) бесплатны, не ограничены во времени.

Шаги для регистрации работодателей на портале Profijump просты:

1. Зайдите на сайт profijump.ru.
2. Пройдите регистрацию (вход для работодателей).
3. Ожидайте код подтверждения регистрации (сообщение придет на вашу электронную почту).
4. Получите уведомление об активации вашей учетной записи (сообщение придет на вашу электронную почту).
5. Зайдите в личный кабинет. Теперь вы можете размещать вакансии, приглашать выпускников на собеседование по доступным контактам.

Среди партнёров портала: АО «Р-Фарм», Компания «Русские краски», ПАО «Промсвязьбанк», ПАО «ВымпелКом», ОАО «РЖД», ПАО «Автодизель», ПАО «Ярославский радиозавод», ООО «Завод «ПСМ», ООО «Арвато Рус», ООО СТА «Ярославтур», ЯО МОО «Общественная молодежная палата», ЯРМОО «Ассоциация молодых профессионалов», ЦСТВ ЯрГУ им. П.Г. Демидова «Исток», Head Hunter Ярославль, ГКУ ЯО СЗН г. Ярославля, ГКУ СО ЯО СРЦ «Наставник», ЯрТПП, и др.

Приглашаем к сотрудничеству в содействии трудоустройству на Profijump!
Кадры есть, они ждут Вас! Принимайте эстафету, карьерные наставники бизнеса!

Российская Ассоциация литейщиков (РАЛ), Ассоциация литейщиков Санкт-Петербурга и Ленинградской области (ЛенАЛ), Союз машиностроителей России, ООО «ТАХТЕХ РУС» (Санкт-Петербург)
проводят

12-Ю МЕЖДУНАРОДНУЮ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКУЮ КОНФЕРЕНЦИЮ

«ЛИТЕЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО СЕГОДНЯ И ЗАВТРА»

12-14 СЕНТЯБРЯ 2018 ГОДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Темы конференции

1. Общие вопросы:
- Опыт успешно работающих литейных предприятий;
- Концепция развития литейных производств;
- Энергосберегающие технологии;
- Диагностика, сертификация и управление качеством отливок.
2. Сплавы.
3. Формообразование.
4. Специальные способы литья.
5. Термические агрегаты для литейного производства.
6. Компьютерные технологии в литейном производстве.
7. Экономика и организация производства.
8. Экология и охрана труда.
9. Подготовка кадров в литейном производстве.

Руководители конференции:
И.А. Дибров – президент Российской ассоциации литейщиков (РАЛ).
С.С. Ткаченко – президент ЛенАЛ, председатель оргкомитета.
А.Ю. Петров – председатель Комитета по литейному и кузнечно-прессовому производствам Союза Машиностроителей России.
В.В. Коробейников – генеральный директор ООО «ТАХТЕХ РУС», сопредседатель.

Оргкомитет конференции:
ЛенАЛ: тел. +7 9110051187,
ООО «ТАХТЕХ РУС»: тел. (812) 708-93-10

Контактное лицо в Ярославле:
Иванова Валерия Анатольевна (зав. кафедрой ЯГТУ), тел. +7-910-975-49-19.

ДЕЛОВОЙ ФОРУМ ЧЕШСКИХ КОМПАНИЙ

17 апреля в ЯрТПП прошел Деловой форум чешских компаний. Делегацию представителей чешского бизнеса возглавил советник и глава экономического отдела Посольства Чешской Республики в Москве Мартин Башта.

В составе делегации – представители банковской сферы и производственные компании – производители поршней для двигателей внутреннего сгорания; мобильного дробильно-сортировочного оборудования; комплексных систем биологической защиты, обеззараживающих комплексов и санпропускников, мобильных полевых госпиталей, средств оснащения машин скорой помощи; компания, специализирующаяся на модернизации трамваев, поездов и поставке подвижного шасси и другие.

Директор департамента промышленности и инвестиций Ярославской области **Галина Пенягина** отметила, что за прошлый год товарооборот между Чешской республикой и Ярославской областью увеличился на 18 процентов. Она рассказала об институтах поддержки и развития бизнеса, существующих в Ярославской области, создании в Тутаеве, Гаврилов-Яме и Ростове территорий опережающего социально-экономического развития, где действует льготный налоговый режим для инвесторов. Инвесторам, локализующим производство в регионе, Правительство области готово оказывать всестороннюю поддержку.

Глава экономического отдела Посольства Чешской Республики в Москве **Мартин Башта** подчеркнул, что основным направлением сотрудничества двух стран является машиностроение и транспортные системы, которые Чехия традиционно поставляет на российский рынок. «Существуют и другие возможности, – заметил он. – Например, в области энергетики, авиапрома, сельского хозяйства».

Некоторым чешским компаниям уже удалось выстроить сотрудничество не только в форме торгового обмена, но и создать предприятия в России. Так, в Нижнем Новгороде и Тольятти работают чешские предприятия по производству автозапчастей, в Калужской области – по производству сантехники. В Екатеринбурге еще в 2013 году было создано совместное предприятие по производству станков с ЧПУ «ГРС – Урал».

«Мы имеем богатый опыт работы с предприятиями Чехии, – поделился **Владимир Симоно**в, руководитель АО «Ярполимермаш». – В настоящее время на нашей промплощадке действует чешское предприятие по производству пресс-форм для шинной отрасли, с которым мы успешно взаимодействуем. Нельзя не отметить высокие технологии и достижения Чехии в сфере машиностроения, что подтверждает наш многолетний опыт сотрудничества».

«Чехия очень маленькая страна, но у нас есть высококачественные продукты и технологии, которые полезны для всех, включая Россию», – сказал Председатель Правления Торгово-промышленной палаты по странам СНГ **Франтишек Масопуст.** Он представил чешские компании и подчеркнул важность личных встреч и непосредственного общения бизнеса друг с другом несмотря на непростую политическую обстановку.

После пленарной части почти два часа продолжались B2B-встречи. От ярославского бизнеса в переговорах приняли участие представители ООО «Итлайн», ЗАО «ИнТа-Центр», РЦ «Автодизель», ПАО «Тутаевский моторный завод», ООО «Траско», ООО «КБ Полимермаш», Сети туристических агентств «Ярославтур» и других компаний, в т.ч. медучреждений и МЧС.

ЕЩЕ РАЗ О МЕДИАЦИИ

В последнее время стало модным говорить о медиации. Насколько активно бизнес и общество в целом обращается к услугам медиатора при разрешении споров? Этот вопрос мы адресовали профессиональным медиаторам Ярославской коллегии при ЯрТПП.

Ксения Казанцева
Адвокат коллегии адвокатов «Лиго-2002»

Ксения Казанцева занимается разрешением споров с применением медиации с 2015 года. Её адвокатской практикой является **разрешение семейных споров**, юридическое консультирование супругов в ситуации развода, представление их интересов в суде, в ходе исполнительного производства. Ксения активно предлагает семьям, оказавшимся в ситуации развода, разрешить их спор с помощью проведения переговоров – медиации.

Ксения считает, что медиация это эффективный инструмент разрешения споров в самых различных сферах деятельности и при грамотном применении способна сделать работу многих структур более экологичной и экономичной.

Марина Лисина
Адвокат коллегии адвокатов «Академия правовой защиты»

Марина Лисина **оказывает юридическую помощь гражданам и юридическим лицам в разрешении их споров в судах**.

Бывают ситуации, когда имея знания и опыт, видно, что разрешение конфликта будет иметь конкретный результат, и смысла спорить и собирать доказательства иного, втягиваться в длительные и затяжные судебные процессы, нет. Многие участники судебных процессов разрешение спора оставляют на усмотрение суда лишь с той целью, чтобы потом говорить, что так решил суд и его решение для нас обязательно. Перекладывать ответственность за правильность решения на судью это значит уклоняться от принятия самостоятельных решений, быть ответственным за свой бизнес.

В практике адвоката Марины Лисиной медиация применялась в разрешении семейных споров, трудовых споров и при возмещении ущерба.

Показательно то, что предложение работодателю передать спор в медиацию было воспринято как что-то непонятное и страшное по последствиям, в связи с чем работодатель удовлетворил требования работника без судебного вмешательства.

Другой пример свидетельствует о том, что разобравшись в собственных интересах, бывшие супруги приняли взаимные условия по разделу общего имущества, отсрочив исполнение на срок до достижения их общим ребенком совершеннолетия.

Елена Огурцова
Помощник депутата Государственной Думы РФ, помощник депутата муниципалитета г. Ярославля, член общественного совета при департаменте ЖКХ ЯО, член комиссии по ЖКХ при Общественном народном фронте, исполнительный директор АНО «Центр помощи «Мой Дом»

Елена Огурцова **оказывает помощь собственникам жилья в сфере ЖКХ**.

Актуальность медиации в сфере ЖКХ обусловлена, прежде всего, огромным числом людей, вовлеченных в сложные взаимоотношения в этой сфере. Для гармонизации этих отношений в ближайшее время у медиации нет реальной альтернативы. Выстраивание и совершенствование законодательства, изменение представлений людей и накопление ими определенных знаний достаточно длительный процесс, в ходе которого использование только судебных процедур не снимет противоречия, возникающие между субъектами сферы ЖКХ. С нарастающим потоком изменений в законодательстве в сфере ЖКХ трудно справиться даже опытному специалисту. А здесь простые граждане, которым противостоят юристы, экономисты, специалисты всех уровней, работающие в УК, ТСЖ, РСО, органах власти. Проблемы в сфере ЖКХ вызывают огромный негатив у жителей. Незнание законов, стереотипы, оставшиеся со времен Советской власти, приводят к излишней нервозности в общении между собственниками жилья и другими субъектами сферы ЖКХ. «Язык» обывателя не понятен специалистам, а «язык» специалиста – обывателю. Необходим переводчик с практическими знаниями, знаниями законодательных актов, обладающий навыками ведения переговоров, вызывающий доверие, а значит – способный решить вопрос в интересах сторон спора, не доводя его до судебных разбирательств.

Одним из ярких примеров разрешения спора в сфере ЖКХ является спор управляющей компании соседнего дома, которая отказывалась сносить аварийное дерево, находящееся на территории МКД. Собственникам жилья в МКД сухое, наклонившееся в сторону фасада дома ТСЖ, дерево не мешало. Оно находилось вблизи дома ТСЖ и при падении могло нанести значительный ущерб. Управляющая компания считала, что данное дерево не имеет отношения к общедомовой собственности МКД. Это утверждала и председатель совета МКД. Была организована встреча непосредственно на территории домов. В результате обсуждения и рассмотрения документов (в т.ч. публичной кадастровой карты) стороны согласились, что сухое опасное дерево относится к общедомовой собственности МКД, т.е. снести его обязана управляющая компания, что ею и было выполнено в кратчайшие сроки.

Галина Старостина
Председатель Коллегии адвокатов «Академия правовой защиты», к.ю.н.

Галина Старостина **специализируется на семейных спорах и бизнес-конфликтах.** В ее практике имеется опыт в «налаживании разорванных семейных связей», в урегулировании споров о детях (определение места жительства ребенка; определение оптимального порядка встреч с ребенком родителем, проживающим отдельно; определение достойного содержания ребенка и несение дополнительных расходов на обучение, лечение, протезирование ребенка; помощь бывших супругов в случае болезни одного из них; алиментные обязательства между родителями и детьми; выделение доли в имуществе детям через отступление от равенства долей супругов при разделе имущества и др.), а также в разрешении конфликтов между субъектами предпринимательской деятельности в сфере подряда, перевозки, аренды, купли-продажи недвижимости и пр.

Галина Старостина на протяжении всей своей адвокатской деятельности убедилась в том, что принятое судом решение не всегда в состоянии восстановить чьи-то нарушенные права, способствовать справедливости, наладить отношения.

Сейчас градус агрессии в обществе нарастает, увеличивается уровень бытового насилия, рвутся хозяйственные связи в сфере предпринимательства, многие хотят достатка за счет других, забывая об ответственности и обязательствах.

Медиация, по мнению Галины Старостиной, наиболее эффективно способствует примирению сторон, несмотря на то, что требуется много последовательных усилий, терпения, эмпатии.

Майя Третьяк
Адвокат Ярославской коллегии адвокатов «Гильдия-А»

Майя Третьяк считает, что когда адвокат ориентирован на разрешение проблемы, на конструктивную помощь, а не на втягивание клиента в длительный и дорогостоящий судебный процесс, это вызывает доверие клиента к адвокату и в будущем, если возникнет необходимость в юридической помощи, клиент обращается за помощью к нему же. Для нее медиация это процедура разрешения спора, при которой у сторон возникает диалог, появляется возможность высказаться, увидеть ситуацию под другим углом зрения. И при таких условиях сами стороны могут обнаружить неординарные пути выхода из сложившейся конфликтной ситуации.

Адвокат Майя Третьяк **занимается бизнес-медиацией**. В корпоративных спорах конфликт часто построен на личностных разногласиях. В суде может оказаться затруднительным вникать во все аспекты личностных взаимоотношений, а при медиации это возможно, и даже, зачастую, весьма важно для нахождения взаимовыгодного решения. Судебное решение по корпоративным конфликтам в большинстве случаев не способствует сохранению партнерских отношений между участниками корпорации, выносит конфликт за рамки корпорации, тем самым подрывая ее репутацию в глазах потенциальных партнеров по бизнесу. Всего этого позволяет избежать процедура медиации, построенная на принципе конфиденциальности выработанного сторонами соглашения.

Так, к примеру, в практике Майи Третьяк был случай, когда в суд обратился один из участников ООО по поводу оспаривания решения общего собрания участников ООО. Судебное решение было предсказуемым, но не вело к разрешению конфликта, а только лишь усугубляло. Фактически, обращение в суд для истца не было необходимостью, конфликт в обществе базировался на личных обидах. Понятное дело, что суд не стал бы выяснять кто, что, кому и когда и при каких обстоятельствах сказал и т.д. В результате переговоров спорящие стороны пришли к соглашению о том, что участник ООО, который обратился в суд, продает свою долю другому участнику по цене, которая его устраивает. Стороны добровольно исполнили соглашение и конфликт разрешился.

Марина Юферова
Доцент кафедры общей и социальной психологии ЯГПУ им. К.Д. Ушинского, кандидат психологических наук, член НП «Лига медиаторов»

Марине Юферовой по роду деятельности чаще приходится **работать с семейными конфликтами и конфликтами в образовании.** Чаще всего эти конфликты находятся на этапе эскалации, в которые уже вовлечены в качестве посредников внешние институты конфликторазрешения: департамент образования, правоохранительные органы, Уполномоченный по правам ребёнка, комиссия по делам несовершеннолетних и др. Для подобных конфликтов часто характерна высокая эмоциональность, стремительная эскалация, жесткость и непримиримость позиций, убеждённость сторон в собственной правоте, желание наказать виновных. Вмешательство медиатора возможно на любом этапе развития конфликта, даже если ситуация зашла в тупик и стороны исчерпали имеющиеся ресурсы.

Опыт проведенных Мариной Юферовой медиаций показывает, что даже самая жёсткая позиция, например: «Я требую уволить этого педагога!», может быть преобразована в сторону конструктивного взаимодействия в интересах ребёнка. Положительный эффект имеет многосторонняя медиация в школе – переговоры между родителями учеников. Как правило, в таких переговорах принимают участие родители ребёнка, пострадавшего в результате драки или психологического давления со стороны других учеников и родители виновных в инциденте детей, а также классный руководитель, завуч, социальный педагог. Подобные встречи с участием медиатора, очень полезны.

Как видим, медиация многогранна и применима в различных сферах. Она заключается в том, что в споре появляется посредник, который берет на себя коммуникативную функцию и настраивает продуктивный диалог между сторонами. Процедура медиации это не просто переговоры, она находится в правовом поле и регламентирована законом.

Коллегия медиаторов при ЯрТПП:
тел. (4852) 78-56-07, +7 (980) 747-20-13

СПОРЫ С МОНОПОЛИСТАМИ, ВОЗМОЖНО ЛИ ДОГОВОРИТЬСЯ БЕЗ СУДА?

Споры между предпринимателями, когда есть что противопоставить друг другу, имеют баланс сил. У каждой стороны при этом в равной степени есть, что терять, и есть выбор в соответствии с условиями рынка и наиболее подходящим вариантом решения проблемных правоотношений. Но в случаях, когда одна из сторон это один единственный поставщик – монополист, быть конкурентноспособным сложно. Многие компании в этом случае попадают в «слабую переговорную ситуацию» и считают, что с поставщиками таких услуг договариваться бесполезно.

Текст: **Наталия Мамаева**

Исходя из опыта разрешения споров с помощью медиативных технологий, можно с уверенностью сказать, что путем переговоров с субъектами монополий значительно легче разрешить спор с благоприятным исходом, не грозящим существенными финансовыми потерями для потребителей. Так, к примеру, такие переговоры позволили защитить интересы предпринимателей Ярославля во взаимодействии с субъектами электроэнергетики (ТНС энерго, МРСК), отстояв их финансовые и иные интересы.

Надо отметить, что отрасль электроэнергетики реформировалась с 2006 года, за этот период были внесены ряд существенных изменений в законодательство. При этом возросли и риски для хозяйствующих субъектов всех форм собственности при осуществлении своей деятельности. Многие предприниматели жалуются на возникновение таких спорных ситуаций, когда происходит «безучетка» или «бездоговорное потребление». К этому добавились споры потребителей с гарантирующими поставщиками и сетевыми компаниями по вопросу заключения договора на технологическое присоединение.

Действительно, существующее законодательство наделяет монополистов довольно широкими полномочиями, при этом усложняя процесс правовой защиты потребителя при возникновении спорной ситуации. С ростом числа субъектов электроэнергетики, количество споров по энергоснабжению, рассматриваемых в судах и антимонопольных органах, исчисляется тысячами, а спорные суммы сотнями миллионов рублей.

Так, к примеру, в одном из обращений индивидуального предпринимателя указывалось на то, что в помещении, где он осуществляет хозяйственную деятельность, сбытовой компанией в связи с образовавшейся задолженностью была отключена электроэнергия. Причиной задолженности стали некорректно предоставленные, по мнению энергетиков, показатели энергопотребления и неисправный счетчик, хотя предприниматель исправно платил по счетам. Возникшая ситуация привела к тому, что у бизнесмена возникли трудности в осуществлении предпринимательской деятельности. С претензией, выставленной сбытовой компанией, сам индивидуальный предприниматель не согласился и обратился в суд с просьбой восстановить подачу электроэнергии.

Причем перед обращением к институту примирения предприниматель также подал жалобу в УФАС по Ярославской области. Антимонопольщики указали сбытовой компании на нарушение закона «О защите конкуренции», а также внесли предупреждение с требованием прекратить указанные действия и провести расчет объема потребленной электроэнергии в соответствии с законодательством. Однако на момент обращения вопрос о возобновлении электроэнергии так и не был решен.

Возникшая ситуация усугублялась тем, что между ресурсоснабжающей и эксплуатирующей сбытовыми компаниями имелись разногласия по вопросу самого периода и объемов задолженности предпринимателя. Учитывая все обстоятельства, были проведены переговоры. Для этого потребовалось две встречи со всеми сторонами, по результатам которых подача электроэнергии в помещения предпринимателя была возобновлена, а спор о задолженности был оставлен для рассмотрения в судебном порядке. В связи с тем, что истец заявил об отказе от иска ввиду возобновления подачи электроэнергии, Арбитражный суд Ярославской области вынес определение о прекращении производства по делу (№ дела А82-12242/2017). При этом в соответствии с Налоговым кодексом РФ уплаченная государственная пошлина при рассмотрении дела в арбитражном суде была возвращена индивидуальному предпринимателю в связи с прекращением производства по делу.

Другим примером разрешения спора в досудебном порядке является спор медицинского центра со сбытовой компанией по вопросу образования задолженности за электроэнергию на общедомовые нужды. Представитель поставщика электроэнергии пояснил, что платеж обусловлен необходимостью восполнения затрат на электроэнергию, являющегося результатом расчетов в виде разницы между показаниями общедомового счетчика и суммарного объема потребленной электроэнергии по показаниям всех квартирных счетчиков многоквартирного дома. Иными словами, оставшийся объём электроэнергии, который не входит в оплату, но учитывается по показаниям общедомового счетчика, распределяется между собственниками помещений пропорционально показаниям приборов учёта. Монопольное положение сбытовой компании стало предпосылкой конфликтов с субъектом предпринимательской деятельности.

В процессе переговоров было установлено, что образовавшаяся задолженность была выставлена за «бездоговорной» период, а также без учета наличия точек подключения к объекту помещений, в котором осуществляется предпринимательская деятельность. Также необходимо было учесть и то обстоятельство, что собственник помещений в многоквартирном доме является владельцем доли в общедомовом имуществе, которая пропорциональна площади принадлежащего ему помещения. На основании этого собственник обязан оплачивать электроэнергию не только по показаниям индивидуального прибора учета, но и часть ресурса, расходуемого на нужды всего дома. Учитывая, что помещения предпринимателя расположены в пристройке многоквартирного дома, было принято решение привлечь к переговорам также и управляющую компанию. В настоящее время стороны находятся в процессе переговоров, по итогам трех встреч можно отметить их позитивный настрой и желание договориться по данному спору во внесудебном порядке.

> **Разрешение споров в суде – процесс не только энергоемкий, но и весьма затратный для предпринимателя.**

Разрешение споров в суде – процесс не только энергоемкий, но и весьма затратный для предпринимателя. В мире бизнеса стабильность, долгосрочность и минимизация затрат – это одни из ключевых показателей эффективности и репутации компании. Практика показывает, что возможности медиации помогают в проведении любого рода переговоров, в том числе во взаимоотношениях с монополистами.

Наталия Мамаева
начальник отдела правового обеспечения аппарата Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Ярославской области,
председатель Коллегии медиаторов при ЯрТПП,
юрист,
профессиональный медиатор

КАК СЭКОНОМИТЬ НА ОТОПЛЕНИИ

Снизить энергозатраты на отопление и создать комфортные условия в ходе производственного процесса возможно при использовании газовых лучистых систем отопления.

Газовое лучистое отопление обеспечивает комфортные температурные условия. Тепловые лучи, проходя сквозь воздух и не нагревая его, нагревают все твёрдые поверхности, поэтому пол тёплый. Такой естественный теплообмен обеспечивает стабильные температурные режимы, при этом температура у пола на 2-3^{0}С выше, чем на уровне головы. Лучистая тепловая составляющая дает теплоощущение на 2-4^{0}С выше чем температура воздуха в помещении, что дает возможность снизить тепловую нагрузку в помещении и тепловые потери самого объекта.

При использовании обычного отопления имеют место значительные тепловые потери (до 70%): «тепловая подушка» под крышей и холодная функциональная зона в нижней части помещения, где работают люди.

Преимущества лучистого отопления:

- природный газ или пропан-бутан, является в настоящее время самым дешёвым энергоносителем;
- транспортируется не тепло, а энергоноситель, который преобразуется в тепло на месте его потребления;
- отсутствуют дорогостоящие теплотрассы;
- низкие расходы на отопление (экономия топлива 30-80%). Стоимость одной Гкал равна 500-600 руб. Тепло от котельной 1500-3000 руб./Гкал;
- низкая инерционность системы, быстрый запуск с выходом на заданную мощность, помещение нагревается за 15-30 минут;
- равномерное распределение температуры по высоте и площади помещения;
- в лучистой системе отопления нет воды (исключен риск протечек и замерзания);
- подходят практически для любых помещений и не занимают свободных площадей. Излучатели располагаются в верхней потолочной части помещения на высоте от 4 до 40 метров и не занимают полезное пространство помещения, а их незначительный вес не нарушает статику строительных конструкций;
- простота конструкции и безопасность эксплуатации;
- практическое отсутствие газовой сети внутри помещения;
- низкие расходы на монтаж оборудование;
- короткие сроки монтажа системы отопления (1-2 недели);
- низкие эксплуатационные расходы на обслуживание, потребность в техобслуживании практически отсутствует благодаря использованию в системе качественных материалов;
- система лучистого отопления, практически, бесшумна;
- система экологична, отсутствует движение воздуха (нет сквозняков и движения пыли);
- нет необходимости в постоянном обслуживающем персонале (программируемая автоматика). Использование шкафа управления с программированием температурных режимов «день-ночь, суточный-недельный» с учётом инерционности процесса охлаждения объема отапливаемого помещения при переключении температурного режима рабочей смены на дежурный режим с пониженным уровнем температуры даёт эффект экономии годовых затрат газа до 40-50% при работе в 1 смену;
- срок службы 20 лет и экономическая выгода по эксплуатационным расходам очень значительная.

Газовое лучистое отопление широко применяется на заводах, фабриках, складах, судоверфях, автотранспортных и других предприятиях.

Решить задачу снижения энергозатрат, эксплуатационных расходов и создать комфортные условия в ходе производственного процесса позволяют газовые лучистые отопители **ИГБ-240, ИГБ-105 и ИГБ-30, разработанные и изготавливаемые в России и для российских условий эксплуатации** с тепловой мощностью 240, 105 и 30 кВт.

Отопитель ИГБ-240 (тепловая мощность 240кВт) обладает лучистым КПД 85%.

Следует отметить, что в отоплении помещения участвует только лучистая составляющая - лучистый КПД отопителя.

Проведены сравнения по экономическим показателям двух лучистых отопителей - ИГБ 240 кВт (мощностью 240 кВт) и группы лучистых отопителей мощностью по 50 кВт каждый для помещения объёмом 64000 м^3. Стоимость лучистой системы большой мощностью на 24% выше, эксплуатационные же расходы по природному газу и обслуживанию за отопительный сезон ниже на 54%.

Окупаемость за счёт снижения эксплуатационных расходов составляет 1,6 года.

ООО «ПрофТехКомплект» предлагает всем, кто планирует установку отопительных систем или модернизацию действующих, рассмотреть возможность применения представленного оборудования. Окажем необходимую инженерную поддержку.

Директор ООО «ПрофТехКомплект»
Корнеев Виктор Иванович
www.76tk.ru, тел. (4852) 72-56-43

ПУТЬ НАВЕРХ

Сегодня многие объясняют неудачи внешними факторами: мировым кризисом, экономической стагнацией, политической обстановкой. На этом фоне контрастом смотрятся малые предприятия, которые, не сетуя на жизнь, работают, учатся, пробуют новое и двигаются по пути коммерческого успеха. К таким относится «ИТ-Стандарт» – небольшая ярославская компания, появившаяся 11 лет назад.

Получилось далеко не все и уж точно не сразу. Когда-то здесь работало два человека, сегодня – более 20. Когда-то сделка на 300-500 тысяч казалась верхом ожиданий. Сегодня куда более объемные контракты с десятками государственных компаний уже не вызывают замирания в груди – обычная работа, говорят сотрудники. Только за 2017 год компания выросла по обороту в 1,9 раза. И это в ИТ-Стандарт не считают успехом: генеральный директор Алексей Иванович Овченков ставил задачу вырасти вдвое, не дотянули…

Сегодня «ИТ-Стандарт» – это два одинаково сильных направления бизнеса, дружный коллектив, способный решать самые разнообразные задачи.

«Мы начинали с услуг в ИТ-сфере, – рассказывает Алексей Иванович, – обслуживали офисную технику, копиры, МФУ. Затем пошли по пути универсализации, тогда нам казалось, что это самый верный путь расширения круга клиентов. Мы стали продвигать услугу «все для офиса» вплоть до полного аутсорсинга по снабжению организации всем необходимым. Компания изменила девиз: «от компьютера до канцелярской скрепки». И мы преуспели в этом. Пришлось развить канцелярское направление, освоить продажу хозяйственных товаров, бытовой химии – того, что нужно в каждом офисе. Мы заключили долгосрочные договоры с десятками поставщиков, чтобы максимально удовлетворять потребности наших заказчиков. Наши конкуренты-федералы говорят: вот наш ассортимент, выбирайте, а если чего нет – то нет. Мы же подходим индивидуально, наши менеджеры подберут для заказчика буквально все. Но и это прошло. Со временем стало понятно, что достигнуть настоящего профессионализма, занимаясь «всем», – невозможно, нужна узкая и очень глубокая специализация. И тогда мы вошли в реку информационных технологий во второй раз, но совсем другими – поставщиками компьютерной и оргтехники от мировых производителей, авторизованным партнером HP и других мировых брендов.

Сегодня мы одни из лучших в стране по разработке решений в сфере энергетической безопасности. Источники бесперебойного питания (ИБП), защита офисной техники и производственного оборудования, разработка оптимальных решений под бюджет – все это я называю «волшебным миром ИБП», настолько это интересно. Ситуации у каждого заказчика разные, каждый проект по-своему уникален. Так, под занавес 2017 года мы заключили контракт на оснащение 1100 источниками бесперебойного питания нового здания Центрального банка в Москве. Это был большой честный тендер, в упорной борьбе предложенное нами решение выиграло у крупных московских и петербуржских компаний. Сделка успешно завершена, поставка сделана в декабре 2017 года, заказчик доволен качеством.

Работа на рынке универсальных услуг для офиса в течение почти десятилетия не была ошибкой. Это скорее фаза развития компании, ее нельзя перепрыгнуть, как невозможно, минуя юность, сразу стать взрослым. За это время мы приобрели опыт, множество партнеров, друзей, с которыми нас связывают тесные узы и общие интересы. Поэтому мы сохранили и существенно расширили это направление. Сформирован полноценный отдел продаж, наши машины узнают на улицах, а компания легко находится в интернете. В итоге сегодня «ИТ-Стандарт» – это два одинаково сильных направления бизнеса, дружный коллектив, способный решать самые разнообразные задачи. Вы говорите, кризис? Какой еще кризис?

МЕРСЕДЕС ЯРОСЛАВСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Посвящается 90-летнему юбилею производства Мерседес в Ярославле

История нашей страны переживала разные периоды. Случалось, что отечественная историческая наука стояла на службе идеологии. Её трактовали и переписывали в угоду текущей конъюнктуре. К счастью, в современных условиях появилась возможность восстановить ход тех или иных событий, опираясь на документы, а не на идеологию. В результате открываются совершенно новые удивительные страницы отечественной истории.*

Текст: **Андрей Лагузов**

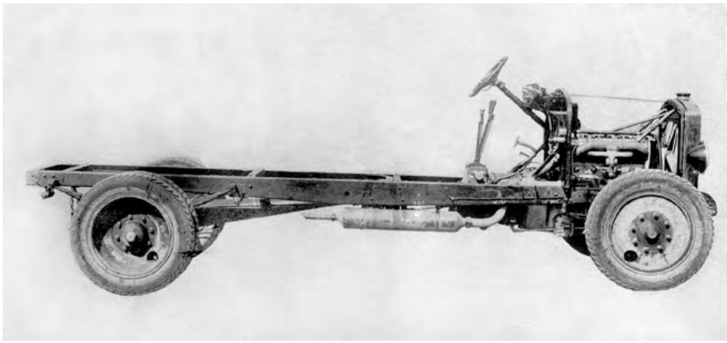
До недавнего времени автомобиль Я-3 считался базовой моделью всех грузовиков Ярославского автозавода довоенного периода. Ни в коем случае нельзя умалять достоинств самого первого отечественного большегрузного автомобиля, но с конструктивной точки зрения на роль базовой модели больше подходит другая машина. О какой конструкции идёт речь? По каким причинам она была забыта и практически вычеркнута из истории? Для того, чтобы ответить на эти вопросы, необходимо вспомнить о сотрудничестве нашей страны с Германией, которое началось с Раппальского договора, подписанного в 1922 году между Советской Россией и Веймарской республикой.

Соглашение имело очень важное политическое и экономическое значение для обеих стран, разрушенных Первой мировой войной. Но Раппальский договор, помимо всего, содержал в себе ещё и ряд положений, направленных на создание наиболее благоприятных «хозяйственных» отношений между Германией и Россией.

Сплочение двух стран во второй половине 1920-х годов позволило вести как торгово-экономическое, так и военно-техническое сотрудничество. На территории СССР стали появляться промышленные производства, использовавшие самые передовые немецкие технологии. Например, в Рыбинске на заводе №26, бывшем Русском Рено, в 1928 году освоили выпуск БМВ - одного из самых современных авиационных двигателей мощностью в 600 л.с. Ярославскому заводу досталась не менее удивительная конструкция марки Мерседес-Бенц.

История ярославских Мерседесов началась зимой 1928 года. Тогда в Германию направился председатель Автотреста** Марк Лаврентьевич Сорокин. 29 февраля он посетил завод компании Daimler-Benz. Целью визита было ознакомление с организацией и технологией производства грузовиков Мерседес-Бенц на заводе в Гаггенау[1]. Вместе с этим, в задачи М.Л. Сорокина входил подбор модели грузового автомобиля для производства на заводах Автотреста. В марте 1928 года выбор был сделан в пользу 3,5 тонного грузовика Мерседес-Бенц Л-2*** с двигателем М-26 [2]. А 23 апреля 1928 года между Торговым представительством СССР в Германии и заводом Daimler-Benz в Гаггенау был подписан договор. По контракту фирма Daimler-Benz предоставляла лицензию на изготовление грузовой машины Мерседес-Бенц Л-2 на два года, была обязана осуществлять техническую поддержку, и принимала на себя обучение рабочих и инженеров. Помимо этого немецкая сторона должна была поставить в Россию партию из 59 комплектов грузовых шасси Л-2 с двигателем; одно шасси Л-2 с кабиной, окнами, сиденьем, гидравлическим самосвальным приспособлением для опрокидывания на три стороны системы Майера; 10 автобусных шасси Н-2 и 138 силовых агрегатов. Общая сумма контракта составила 448.960 американских долларов [3].

Мерседес-Бенц Л-2 был одним из самых современных грузовиков своего времени. Он нес в себе большое количество прогрессивных решений. Автомобиль был оснащен тормозами с усилителем Бош-Девандр и имел пневматические шины, что было редкостью для грузовых автомобилей тех лет. На машине также устанавливалось электрическое освещение, контрольные приборы, динамо и пусковое приспособление. Двигатель Мерседес-Бенц М-26, которым предполагалось не только комплектовать шасси, но и поставлять отдельно в составе силового агрегата, был самой современной разработкой Daimler-Benz того времени. Шести цилиндровый бензиновый мотор объемом в 7 литров развивал мощность в 70 л.с. Двигатель был оснащён дисковым сцеплением и четырех ступенчатой коробкой скоростей с одной передачей для обратного хода [4]. Помимо этого, в комплект поставки силового агрегата входил радиатор, усилитель тормозов Бош-Девандр, динамо, проводка, электроприборы и горн Бош. Из ста тридцати восьми силовых агрегатов, поставлявшихся отдельно, только сорок снабжались стартерами и комплектом фар [3].



Шасси Мерседес-Бенц Л-2

В качестве сборочного производства грузовиков был определён ЯГАЗ №3. Почему же выбор пал именно на Ярославль? По всей видимости, на тот момент лишь здесь имелся необходимый производственный потенциал для сборки 600 грузовиков в год. Весной 1928 года в Германию был командирован главный конструктор ЯГАЗ N°3 Владимир Васильевич Данилов [5]. Он прибыл с целью координации работы по выполнению лицензионного контракта. Данилов на заводе в Гаггенау принимал рабочую документацию, необходимую для производства в Ярославле, а также занимался обсуждением и согласованием технических требований к шасси автомобилей, поставляемых в Россию [6]. Первое шасси 3,5 тонного грузовика Мерседес-Бенц Л-2 на Ярославский автомобильный завод было отправлено 19 июня 1928 года [7]. А всего до 1 октября 1928 года, то есть до конца финансового 1927/28 года, в Ярославль поступило 60 грузовых шасси [8].

Реконструкция завода к тому времени не была ещё произведена, и места для сборки автобусных кузовов на ЯГАЗ №3 не было. Поэтому десять автобусных шасси Н-2, поставляемые по договору с Daimler-Benz, были направлены на АМО в Москву [9]. Документов и данных по постройке автобусов найдено пока немного. Известно, что к октябрю 1928 года все шасси находились на заводе АМО, а к концу финансового 1928/29 года, то есть к 1 октября 1929 года все десять автобусов были реализованы и отправлены потребителям [10].

Силовые агрегаты М-26, предназначенные для грузовых автомобилей собственного производства, поступали на завод в Ярославле партиями вместе с поставкой шасси автомобилей Л-2. В августе - сентябре

Шасси Мерседес-Бенц Н-2

Мерседес-Бенц Л-2 ярославского производства

Радиатор Мерседес-Бенц Л-2

1928 года был построен первый опытный автомобиль с мотором Мерседес-Бенц М-26. Автомобилю присвоили название Я-4. По всей видимости, это был порядковый номер модели, следующий за Я-3. Индекс вряд ли мог отражать грузоподъемность автомобиля, так как она оставалась на уровне Я-3 и равнялась 3,5 тоннам. Но в рамках заводских производственных совещаний Я-4 иногда именуют 4-хтонным [11]. Опытный Я-4 стал единственным автомобилем этой модели, выпущенным до конца 1927/28 финансового года [8].

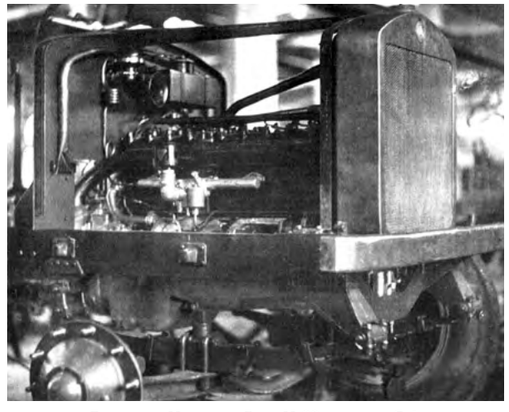
С октября 1928 из ворот ЯГАЗ N°3 начали выходить готовые грузовики. Обе машины Я-4 и Мерседес-Бенц Л-2 собирались параллельно, но приоритет отдавался Л-2. Об этом свидетельствуют протоколы технических совещаний того периода. Было, например, принято решение установить грузовые платформы из заготовок для Я-4 на машины Л-2, чтобы не сорвать план выпуска [12]. Оба автомобиля имели не только совершенно одинаковые грузовые платформы, но и кабины, которые также изготавливали на ЯГАЗ. Капоты грузовиков выглядели идентично, а вот радиаторы отличались. Теплообменники на шасси Л-2 были секционными, а радиаторы, что предназначались для Я-4, были сплошными. Судя по документальным снимкам, они также несли эмблему «Мерседес», но, по всей видимости, в процессе сборки её меняли на букву «Я». Крылья ярославского грузовика были без выштамповки – более простыми, чем у немецкого собрата. А вот шасси Я-4 и Л-2 были совершенно разными. Поэтому называть машины двойниками было бы не верно. Автомобиль Я-4 не был также похож и на прежнюю модель Я-3. От своего предшественника новый грузовик унаследовал передний мост с рулевым механизмом, колесные диски «40х8» и размерность базы – 4200 мм. Профиль, из которого изготавливались рамы, в отсутствии серьезного штампового производства также остался прежним, но из-за более габаритного мотора и, как следствие, иного расположения кабины, заготовки рам Я-3, использовавшиеся для первых машин новой модели Я-4 пришлось переделывать [11]. Забегая вперёд можно отметить, что все последующие конструкции грузовиков довольно много унаследовали от Я-4. Именно поэтому он может претендовать на роль базовой ярославской модели довоенного периода.

В дальнейшие планы ЯГАЗ №3, по всей видимости, входил постепенный переход от Я-4 к модели типа Л-2. Вероятно, на заводе должны были установить оборудование, необходимое для штамповки U-образного профиля для рам, а также наладить выпуск моторов Мерседес М-26. Ведь именно с этой целью и был заключен лицензионный договор, а первые шестьдесят шасси Мерседес были поставлены для ознакомления с конструкцией и технологией её производства. Но этим планам не суждено было реализоваться. В результате на ЯГАЗ №3 с октября по декабрь было выпущено лишь шестьдесят автомобилей Мерседес-Бенц: пятьдесят девять грузовых автомобилей и один самосвал [13]. Выпуск Я-4 продолжался до июня 1929 года. Всего за 1928/29 год было изготовлено сто тридцать шесть единиц этой модели: шестьдесят шесть грузовых и семьдесят шасси [13]. Четырнадцать шасси Я-4 отправили на завод АМО, где на них были построены автобусные кузова [10]. Остальные пятьдесят шесть шасси были использованы для создания специальной техники.

Так по какой причине производство Ярославского Мерседеса не было доведено до логического завершения? На завод с июня 1929 года начали поставляться американские двигатели Геркулес, и машина получила новый индекс Я-5. Отличия новой модели от Я-4 были не слишком значительны. Вместе с американским мотором грузовик получил новую упрощенную по форме полностью закрытую кабину. Она оснащалась цельными дверями с подъемными стеклами [*4]. Грузоподъемность на момент перехода к новой модели составляла те же 3,5 тонны. Зачем потребовалось менять двигатель в автомобиле? Ответ, связанный с большей мощностью, который дают некоторые источники, не до конца раскрывает причины. Немаловажным фактором могла стать цена двигателей. Несмотря на то, что оба мотора были примерно одинаковы, предложение американцев было много дешевле, чем у завода Daimler-Benz [14]. Был ли связан такой демпинг с политикой? Скорее всего, нет. Предприниматели североамериканских штатов просто боролись за значительный, по их мнению, российский автомобильный рынок. Эту версию косвенно подтверждают и события, происходившие на других автозаводах СССР. Например, на АМО в 1928 году специалисты фирмы Daimler-Benz, занимавшиеся реконструкцией завода, были заменены на коллег из САСШ [*5], а в 1930 году Автотрест купил лицензию на производство на этом заводе американских грузовиков Аутокар-5С. В Нижнем Новгороде в это же время силами американских специалистов началось строительство завода по выпуску лицензионных машин марки Форд. Вся отечественная автомобильная промышленность, как писали издания той поры, перестраивалась «на американские рельсы». Параллельно экспансии американских инженеров и промышленников происходило охлаждение российско-германских отношений. Это нашло отражение в Докладе директора Ярославского автозавода №3 об итогах работы 1933 года: «в середине 1929 года, вследствие осложнения взаимоотношений с Германией, завод был вынужден перейти на новый тип машины Я-5 с мотором «Геркулес». А приход в 1933 году фашистов к власти в Германии ещё более усугубил отношения двух стран. В результате военно-техническое сотрудничество было свернуто, а отечественная промышленность полностью переориентировалась на американскую модель производства.

Сборка автомобилей Я-4 на Ярославском автозаводе

1929 Я-5



Двигатель Мерседес-Бенц М-26 на шасси Я-4

Данилов Владимир Васильевич

Созданием первых отечественных большегрузных машин, в том числе и Я-4, о котором идет речь, отечественная автомобильная промышленность обязана талантливому инженеру Владимиру Васильевичу Данилову. В публикациях начала 1930-х годов его заслуженно именовали «Отцом советского автомобилестроения». Будучи одним из ведущих российских специалистов, Данилов создал и организовал производство большого числа самых современных конструкций не только в Ярославле, но и на новом Горьковском автозаводе.

Владимир Данилов родился 21 апреля 1893 года в семье линейного мастера телеграфа Закавказской железной дороги. Как и многие железнодорожники, семейство переезжало с одной станции на другую, пока не поселилось в городе Боржоми, где отец получил должность заведующего электростанциями. В 1901 году Владимир был принят в реальное училище в Тифлисе*[6], по окончании которого при содействии отца поступил в Императорское высшее техническое училище*[7]. В 1919 году Данилов становится дипломированным специалистом, инженером-механиком по автостроению. С этого времени он работает на предприятиях Главного военно-инженерного управления армии, а в 1922 году переводится на 1-й ГАРЗ в Ярославле [15]. Завод в это время переходит от восстановительного ремонта автомобилей к производству железнодорожного транспорта, а с 1925 года разрабатывает и начинает выпускать первый отечественный большегрузный автомобиль Я-3. Данилов возглавляет и разработку, и внедрение в производство новых конструкций. Он становится одновременно главным конструктором и главным инженером Ярославского завода. Кадровый голод ощущался в то время не только на Ярославской земле, но и во всей отечественной промышленности.

Вот как вспоминает те годы сотрудник Данилова и один из создателей первого отечественного большегрузного автомобиля Я-3 В.А. Ивлиев: «Три класса образования, пять лет учебы в профессионально-техническом училище, три года работы на автозаводе – вот каким был мой багаж к моменту создания первого автомобиля Я-3. Конечно, этого было недостаточно. Но у нас были хорошие руководители в лице главного инженера завода В.В. Данилова и его помощника С.М. Шевченко. А еще большое желание сделать большегрузный автомобиль, который с таким нетерпением ждала вся страна» [16].

С началом серийного выпуска машины Я-3 завод из авторемонтного предприятия превращается в Ярославский государственный автомобильный завод №3. Благодаря Данилову на предприятии в 1927-28 годах налаживается серийное производство тяжелых грузовиков. В 1928 году он отправляется в Германию для технического обеспечения договора с Daimler-Benz по производству в Ярославле машин Мерседес-Бенц Л-2. По всей видимости, помимо своих прямых обязанностей Данилов изучает передовые конструкции и перенимает немецкий опыт организации производства. По приезду в Ярославль осенью 1928 года он внедряет зарубежный опыт и создает собственный грузовой автомобиль Я-4, заимствовавший самые передовые черты немецких машин Л-2. Так в Ярославле в 1928-29 годах стало возможным производство самых передовых конструкций грузовиков своего времени.

Последними моделями, освоенными Даниловым в Ярославле стали грузовик Я-5 с американским силовым агрегатом, о котором рассказывалось выше, а также первое отечественное шасси полноразмерного городского автобуса Я-6. Внедрение в 1929 году в производство конструкции Я-6 позволило значительно сократить закупки зарубежных автобусов, а также развивать собственную технологическую базу по производству автобусных кузовов в Москве, Ленинграде, Ростове-на-Дону и других городах СССР.

В июле 1930 года Владимира Васильевича Данилова переводят на повышение, на должность главного конструктора ВАТО *[8] в Москву. Здесь он знакомится с будущим директором автогиганта ГАЗ Сергеем Сергеевичем Дьяконовым. По его инициативе Данилов едет в конце 1931 года на ещё строящийся завод в Нижний Новгород, где начинает разработку пулеметных танкеток Т-27 и плавающего танка Т-37. Производство военных машин завод должен был освоить параллельно с выпуском автомобилей. С января 1932 года Данилов становится первым руководителем спецпроизводства нового завода. Помимо военной техники он принимает участие в разработке и внедрении в производство грузовика ГАЗ-ААА, автобуса ГАЗ-3, пикапа ГАЗ-4 и седана ГАЗ-6.

Во второй половине 1930-х Данилов продолжает заниматься и военной, и гражданской тематикой завода ГАЗ. Он принимает участие в разработке двухмоторного танка ГАЗ-ТМ «Танк Молотова», санитарного автобуса ГАЗ-03-194, а также в запуске в производство легкового автомобиля ГАЗ-М1. Но в 1938 году Владимира Васильевича арестовывают по ложному обвинению. Процесс по делу конструктора длится три года, и в 1941 году его освобождают. Но как врагу народа ему запрещают вернуться на ГАЗ, и Данилов поступает главным механиком на завод по производству автомобильных стёкол в городе Бор Горьковской области. Здесь он работал до 1947 года, до своих последних дней. На Борском заводе Владимир Васильевич оставил о себе добрую память. Он разработал и внедрил ряд станков и оборудования для стекольного производства.

Данилов В.В. за рулем автомобиля Я-3 в пробеге 1926 года

Автомобиль Я-4, также как и его создатель, Владимир Васильевич Данилов были очень неудобными свидетелями истории. И если о конструкторе как-то вспомнили после признания репрессий, то о грузовике, имевшем немецкие корни, постарались забыть совсем. Скорее всего, историки прошлого преследовали высокие цели, и, возможно, одна машина не так важна для истории всего человечества, но из маленьких деталей и состоит вся наша история. И, наверное, не стоит её искажать в угоду «текущему моменту».

Благодарность исследователям

Денису Дементьеву за данные по выпуску на АМО
Максиму Шелепенкову за помощь в исследовании
Сергею Ионесу за помощь по подбору документов

Примечания

* Статья представляет собой сокращенный вариант главы Конструкция №6 Я-4 книги А. Лагузова «Век ярославских моторов»

** Головная организация автозаводов СССР (1925-1929)

*** В немецких документах модель обозначается как L 2 (N 2, M 26); в российских документах модель обозначается как Л.2;, в заводских документах ЯГАЗ модель обозначается как Л2; здесь обозначен в формате общепринятом для отечественной литературы как Л-2.

*[4] В отечественной истории Я-5 стал первым грузовиком с полностью закрытой кабиной.

*[5] Североамериканские соединенные штаты (ныне США)

*[6] ныне Тбилиси

*[7] ныне МВТУ им. Баумана

*[8] Государственное Всесоюзное Объединение автотракторной промышленности (1929-1932)

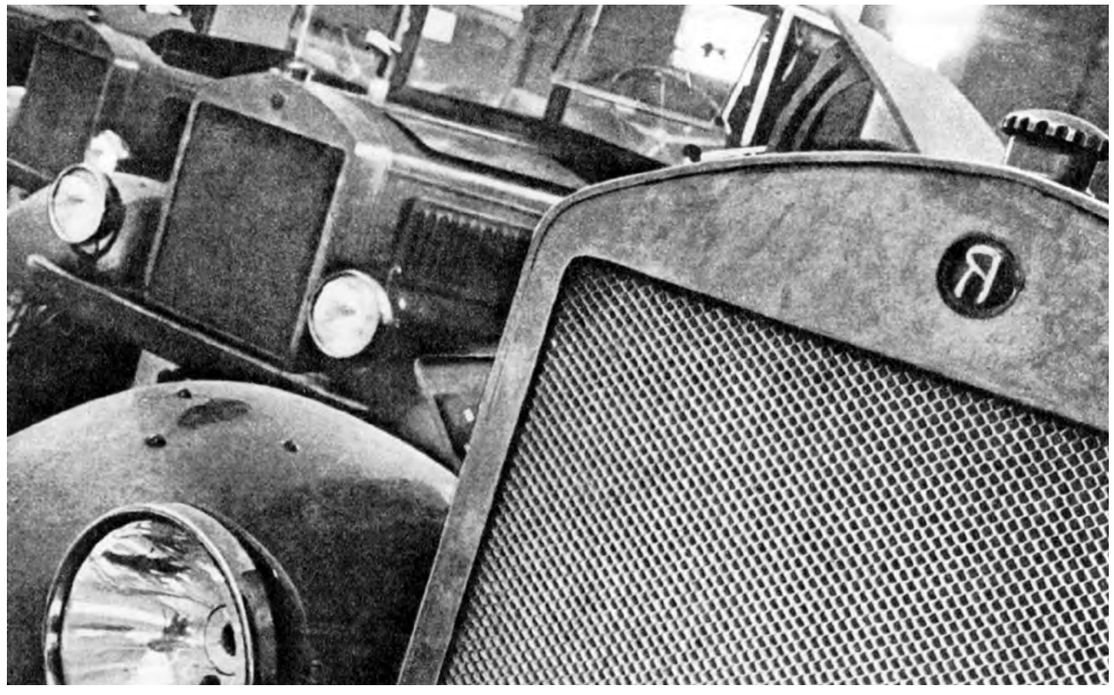
Ссылки

[1] РГАЭ Ф.2352, оп.1, д.531, л.1-7
[2] РГАЭ Ф.2352, оп.1, д.518, л.3
[3] РГАЭ Ф.2352, оп.1, д.519, л.35-54
[4] В.Кононов Типы автомобилей и их назначение. Гос. издат-во, 1929. Стр. 122
[5] Полвека труда и строительства. Верхне-Волжское изд-во 1966, стр. 106
[6] РГАЭ Ф.2352, оп.1, д.518, л.64
[7] РГАЭ Ф.2352, оп.1, д.518, л.60
[8] ГАЯО Р-450 оп. 8 д.2 л.89-92
[9] РГАЭ Ф.2352, оп.1, д.518, л.24
[10] РГАЭ Ф.2352, оп.1, д.575-576
[11] ГАЯО Р-450 оп. 1 д.60 л.30-31
[12] ГАЯО Р-450 оп. 1 д.59 л.22
[13] ГАЯО Р-450 оп. 1 д.353 л.1-2
[14] РГАЭ Ф.2352, оп.1, д.503, л.4-5
[15] А.Кириндас Судьба конструктора. Биржа 1999
[16] Инженер и автомобилестроитель Данилов. Заводская жизнь №5 от 11 февраля 2011 стр.4

Фотографии из фондов:
Автодизель (ЯМЗ), ЯХМЗ, РГАЭ, С.Кирилец, автора.

ГАЗ-4

ГАЗ-ААА



ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРОГРАММЫ «ПАРТНЕРСТВО»

«Партнерство» - это круг членов Торгово-промышленной палаты Ярославской области, предоставляющих скидки, дополнительные услуги и возможности друг для друга.

ООО «РГС Ярославль» (гостиница «Park Inn by Radisson* Ярославль»)

предоставляет организациям-членам ЯрТПП скидку:

• **5%** на меню а ля карт в ресторане отеля;

• **10%** на аренду конференц-залов и предоставление комплементарного конференц-оборудования (при наличии и предварительному запросу);

• **15%** на размещение в отеле при предварительном бронировании.

Контактное лицо: Анна Василевская, (4852) 77-00-88, anna.vasilevskaya@rezidorparkinn.com

ООО «ИН-ТИ-СИ Сервис»

предоставляет организациям-членам ЯрТПП скидки **10%** на все перечисленные услуги:

- групповое обучение сотрудников на курсах иностранных языков;
- переводческие услуги;
- консультационные услуги по обучению за рубежом;
- экзамен по русскому языку для мигрантов.

Контактное лицо: Новикова Ирина Алексеевна, (4852) 72-06-35, +7 (910) 977-45-03, irina_intc@mail.ru

Государственная академия промышленного менеджмента им. Н.П. Пастухова

предоставляет скидки:

• на все программы профессиональной переподготовки – **10%** от стоимости услуг, при обучении одновременно 2-х и более сотрудников – 16% от общей стоимости услуг;

• на все программы повышения квалификации – **10%** от стоимости услуг, при обучении одновременно 5-и и более сотрудников – **19%** от общей стоимости услуг.

Академия проводит обучение по 150 программам.

По каждой программе возможно корпоративное обучение. Стоимость обучения одного слушателя при этом значительно снижается. Для корпоративных групп программа актуализируется с учетом потребностей заказчика.

Контактное лицо: Федосеева Татьяна Евгеньевна, (4852) 37-03-27; fedoseevate@gapm.ru

ООО «Медицинский центр диагностики и профилактики»

предоставляет организациям-членам ЯрТПП **15%** скидку на стоимость медицинского осмотра при приеме на работу новых сотрудников.

Скидка предоставляется при заключении договора организации с Медицинским центром диагностики и профилактики.

Контактное лицо: Остапов Виталий Викторович, (4852) 73-96-52, +7(903) 690-08-02, v.ostapov@ymc2003.ru

АО «Фирма НТЦ КАМИ»

предоставляет организациям-членам ЯрТПП скидки от **10%** на услуги.

Аутсорсинг и сервисное обслуживание:

• сервис: компьютерное оборудование, печатающее оборудование и оргтехника, банковское оборудование, системы вентиляции и кондиционирования, системы безопасности, противопожарные системы, системы автоматики, системы связи и телекоммуникаций, системы бесперебойного и гарантированного питания;

• услуги: гарантийный и постгарантийный ремонт, профилактическое обслуживание, системное администрирование, программное сопровождение, консультационная поддержка, поставка расходных материалов и комплектующих, заправка картриджей.

Защита информации:

• комплексные работы по защите сведений, составляющих государственную тайну;

• поставка и установка сертифицированных средств защиты информации;

• проведение специальных исследований и специальных проверок технических средств и систем на базе собственных измерительных лабораторий «КАМИ»;

• аттестационные испытания объектов по требованиям безопасности информации;

• комплексные решения по защите конфиденциальных сведений и персональных данных в соответствии с требованиями нормативных документов России.

Контактное лицо: Казанов Владислав, тел.: (4852) 72-75-55, доб. 110, e-mail: Kazanov.Vladislav@kami.ru.

ООО «Мастерская майолики Павловой и Шепелева»

предоставляет организациям-членам ЯрТПП скидки в размере **от 5 до 10%** на все виды выпускаемой продукции.

• Высокохудожественные изделия из керамики в стиле майолика. Все изделия, начиная от елочных игрушек до настенных панно и барельефов, – полностью ручная работа, что придает им своеобразие и уникальность. Всего в ассортименте 2500 наименований изделий. Около 20% продукции экспортируется в США, Великобританию, Канаду и другие страны мира. Более 20% – заказы корпоративных клиентов. Скидка **5%**.

• Совместно с работниками Первомайского фарфорового завода, что в Рыбинском районе, пытаемся восстановить уникальные изделия художников этой фабрики. Разрабатываем и новые скульптуры в технике фарфора. Скидка **10%**.

• Продолжаем работать с технологией применения авторской деколи и фасадно-интерьерной керамики, широко используя эти технологии в оформлении интерьеров и экстерьеров современных зданий и сооружений. Скидка **10%**.

• По желанию клиента со скидкой **5%** разрабатываем новые изделия, в том числе с применением деколи и с фирменными логотипами.

Телефон: (4852) 72-26-15, zakaz@mastermajolica.ru

ООО «Компания «Ярстрой»

оказывает предприятиям Ярославля и области услугу по ремонту электродвигателей.

Для членов ЯрТПП предоставляется скидка **15%** на следующие виды работ:

- капитальный ремонт электродвигателей мощностью от 0,1 до 200 кВт;
- перемотка статора и ротора;
- восстановление подшипниковых щитов с заменой подшипников;
- замена щёткодержателей и щёток;
- восстановление токосъёмных колец;
- шлифовка валов;
- фрезеровка шпоночных пазов;
- изготовление шкивов, муфт, крыльчаток и других изделий;
- металлообработка.

Заключаем долгосрочные договора с отсрочкой платежа.

Доставка в ремонт и обратно собственным транспортом.

Контактное лицо: Чебуранов Станислав Александрович, (4852) 49-31-17, info@yarstroi.ru

ООО «ЭлектроРемонтСервис»

предлагает членам ТПП Ярославской области скидку **15%** на следующие виды услуг.

- Ремонт асинхронных промышленных электродвигателей отечественного и импортного производства любой мощности, ремонт катушек и трансформаторов, насосов и тормозных муфт, электродвигателей многоскоростных и однофазных, ремонт электродвигателей постоянного тока.
- Ремонт тяговых электродвигателей электропогрузчиков и электротележек.
- Восстановление валов электродвигателей и подшипниковых щитов.
- Ремонт бензогенераторов.
- Ремонт дизельных электростанций.
- Станочный парк нашего предприятия позволяет изготовить различные детали по чертежам заказчика.
- Ремонт и обслуживание авто и электропогрузчиков отечественного и импортного производства, самоходных тележек, ричтраков, электроштабелеров, гидравлических рохлей.
- Поставка запасных частей.
- Поставка шинокомплектов.

Отсрочка платежа. Безналичная форма расчетов. На все выполненные работы гарантия 6 месяцев.

Контактное лицо: Сидельников Василий Александрович, (910) 823-66-99, 330253@mail.ru

Как стать участником программы «Партнерство»

Право стать участником партнерской программы имеют только предприятия-члены ЯрТПП.

Чтобы войти в состав программы необходимо оформить заявку и направить ее в Отдел по работе с членами ЯрТПП по e-mail: org@yartpp.ru.

Более подробную информацию можно получить по тел: +7 (4852) 21-62-61, 45-87-38.

Активные скидки – на сайте yartpp.ru в разделе «Программа «Партнерство».

НАЧАЛО ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭРЫ

Каждый житель нашего города слышал о Ярославском радиозаводе, его современных успехах и значении в обороноспособности России. Многим людям старшего поколения известно о том, что предприятие стало специализироваться на выпуске радиоаппаратуры только с декабря 1952 года, и что ранее завод выпускал железнодорожные тормоза и пневматическое оборудование. Но начальные этапы 1915-1920 годов, связанные со строительством завода и деятельностью предприятия до начала производства тормозов, известны лишь узкому кругу исследователей. Так кем же был основан прославленный завод, и как решение о его постройке повлияло на развитие промышленности Ярославского края?

Текст: **Андрей Лагузов**

Группа русских авиаторов у самолёта «Фарман». В нижнем ряду четвёртый слева С.С. Щетинин

Основатель ярославского завода потомственный дворянин[1] Сергей Сергеевич Щетинин[2] по праву считается пионером русской авиации. Осенью 1909 года в Санкт-Петербурге он построил самое первое в России предприятие по производству аэропланов «Первое Российское Товарищество Воздухоплавания». Уже в феврале 1910 года из ворот ПРТВ вышел биплан «Россия-А». Самолет отличался особой тщательностью изготовления. Весной 1910 года он был удостоен серебряной медали военного ведомства на III Международной автомобильной выставке в Санкт-Петербурге. На предприятии С.С.Щетинина было построено пять бипланов «Россия-А», а вместе с ними ещё и пять монопланов «Россия-Б». Первый вылет этой модели состоялся 12 августа 1910 года.

Сначала завод С.С.Щетинина выполнял заказы частных аэроклубов, но с 1912 года стал работать и на военное ведомство. До Первой мировой войны на предприятии было построено около сотни аэропланов. Но настоящую славу заводу С.С.Щетинина в Санкт-Петербурге принесли самолёты-амфибии, которые называли тогда летающими лодками. Первая подобная машина была построена под руководством технического директора Дмитрия Павловича Григоровича в 1913 году. Она получила индекс «М-1», что означало «Морской первый». В 1914 году была создана модель

Подготовка к полёту биплана «Россия-А»

«М-5», выпускавшаяся серийно почти десять лет - до 1923 года. Завод «Первого Российского Товарищества Воздухоплавания», получившего с 1915 года название «Гамаюн»[2], спроектировало и построило целую серию летающих лодок. В основном, они выпускались по проектам Д.П. Григоровича и имели обозначение «М». Но некоторые самолёты-амфибии называли в честь С.С.Щетинина, и они несли в своих названиях букву «Щ».

В годы Первой мировой войны необходимость выпуска отечественной техники, в частности аэропланов, стала наиболее актуальна. Государство развернуло программу строительства новых авиационных и автомобильных производств. Наряду с государственными заводами финансирование на строительство получали и частные товарищества. Одним из таких предприятий стало «Первое Российское Товарищество Воздухоплавания «С.С. Щетинин и Ко» - «Гамаюн».

В ноябре 1915 года вышло соответствующее постановление Особого совещания по обороне [3], и С.С.Щетинин начал строительство нового аэропланного завода в Ярославле. Подробно история создания нашего завода будет описана ниже. Здесь необходимо лишь отметить, что после революционных событий, потрясших Россию в 1917 году, все крупные частные заводы были национализированы. Эта участь постигла и Петроградский, и Ярославский заводы С.С.Щетинина.

Сам Сергей Сергеевич не принял новой власти большевиков. После Октябрьского переворота 1917 года в своей квартире он прятал бывшего начальника штаба Верховного главнокомандующего генерал-адъютанта М.В. Алексеева, спасавшегося от ареста. Вслед за генералом С.С.Щетинин уехал к Дону, где стал членом Алексеевской организации[4]. При правительстве Юга России Сергей Сергеевич организовал Хозяйственно-технический союз освобождённых областей, с помощью которого пытался наладить мирный быт в тылах Белой армии. После поражения Белого движения С.С.Щетинин вынужден был уехать за границу. Как сложилась его дальнейшая судьба, остается загадкой. Известно лишь, что его супруга проживала в Парагвае. В силу причастности Сергея Сергеевича к белогвардейцам, большевики надолго вычеркнули его имя из отечественной истории. Издания советского периода, например, в качестве основателя Ярославского аэропланного завода указывали не С.С. Щетинина, а П.Г. Щетинина.

Жизненный путь пионера отечественной авиации Сергея Сергеевича Щетинина удивительным образом связан с судьбой еще одного выдающегося российского авиатора и промышленника, потомственного дворянина Владимира Александровича Лебедева. Исследователи советского периода не жаловали и В.А. Лебедева – «царского капиталиста» и бывшего Министра Управления торговли, промышленности и снабжения белогвардейского правительства Деникина. Биографии обоих предпринимателей изучены ещё недостаточно. Но та информация, что стала доступна в постсоветское время, позволяет сделать вывод, что В.А. Лебедева и С.С. Щетинина связывало не просто знакомство. Так, например, в 1910 году именно В.А. Лебедев испытывал первые самолёты «Россия-А» и «Россия-Б», произведённые на заводе С.С. Щетинина.

С 1912 года В.А. Лебедев становится прямым конкурентом С.С. Щетинина. Он открыл собственное производство авиационных предметов, а в апреле 1914 года построил завод аэропланов. Сначала штат нового предприятия В.А. Лебедева состоял из семи человек, но к 1916 году

Биплан «Россия-А» на III Международной автомобильной выставке в Санкт-Петербурге. 1910 год

В.А. Лебедев в роли авиатора-испытателя

Моноплан «Россия-Б» производства ПРТВ «С.С. Щетинин и Ко»

на производстве «Акционерного общества воздухоплавания В.А. Лебедева» трудилось уже 867 квалифицированных работников. К этому времени предприятие занимало 25 тысяч квадратных саженей, и превосходило по площади завод ПРТВ. Также как и «Первое Российское Товарищество Воздухоплавания» С.С. Щетинина «Акционерное общество воздухоплавания» В.А. Лебедева с конца 1914 года начало производство летающих лодок. Но в отличие от ПТРВ, завод не разрабатывал собственную машину, а собирал французские аппараты «F.B.A.». В 1916 году В.А. Лебедев построил завод в Таганроге, где двумя отдельными потоками собирали сухопутные аэропланы и самолёты-амфибии.

Документов, связывающих деятельность двух крупных частных аэропланных производств, на сегодняшний день не обнаружено. Но можно предполагать, что одновременное начало строительства двух авиационных заводов В.А. Лебедева и С.С. Щетинина в Ярославле не было случайным. Кому же первому из коллег-конкурентов пришла идея построить завод аэропланов в нашем городе?

Прошение В.А. Лебедева Ярославскому Губернатору о содействии в строительстве заводов по производству аэропланов и винтов[6] датируется 3 октября 1915 года[7]. Постановление Особого совещания о строительстве завода С.С. Щетинина в Ярославле, как было отмечено выше, датируется ноябрём 1915 года. Предприниматели начинают свою деятельность в нашем городе практически одновременно.

Площадки под строительство аэропланных заводов находились на противоположных концах города. 3 декабря 1915 года[7]. Чрезвычайное заседание Ярославской городской думы постановило продать Акционерному обществу В.А. Лебедева десять десятин и сдать в аренду тридцать одну десятину земли[8]. Участок под строительство находился на Романовском шоссе возле железной дороги, что в нескольких верстах к Северу от городской заставы. Акционерное общество С.С. Щетинина приобрело 88 десятин земли у помещицы Миневриной[9] в начале 1916 года. Земля находилась в семи верстах от городской черты вниз по течению Волги.

Авиационный завод С.С. Щетинина в Ярославле строился по первоначальному проекту, а вот предприятие В.А. Лебедева уже на стадии выделения земельного участка было перепрофилировано в автомобильный завод. Решение это возникло у В.А. Лебедева довольно скоро. Его заявка на строительство автозавода была принята в числе пяти прочих Особым совещанием и после утверждения в Совете Министров удостоилась 21 февраля 1916 года [7] Высочайшего утверждения[10].

Строительство завода В.А. Лебедева шло несколько быстрее. Уже в январе 1916 года на площадку стали завозить материалы для строительства, а к апрелю были построены лесной склад, навесы, временная слесарная, кладовая, кухня, проходная, контора и другие помещения[8]. На площадке завода С.С. Щетинина в апреле 1916 года приступили к рытью котлованов и закладке фундаментов[11]. В мае акционерное общество В.А. Лебедева подписало контракт с «Британским инженерным обществом Сибири». По договору завод должен был получить оборудование, инструменты, приборы, а также образцы 40-сильных двигателей, санитарных автомобилей на базе «Кросслей» и полуторатонных грузовиков[12]. В июне акционерным обществом В.А. Лебедева был подписан договор с Волжским строительным товариществом А.В. Зобнина на строительство железобетонного корпуса автозавода[8]. Общество С.С. Щетинина в августе 1916 года заключило договор с подрядчиком Коломазиным на производство земляных работ[11], а на заводе В.А. Лебедева построены гараж для автомобиля, погреб для бензина, конюшни, временная столярная, сарай для цемента и другие помещения. Приобретены строительный материал, электромоторы, сделаны крытые железом навесы для оборудования[8]. В сентябре с завода С.С. Щетинина в Петрограде в Ярославль прибыло 150 рабочих, а к 15 сентября возведены здания электростанции, механической мастерской, кузницы, участка сборки с водонапорной башней и котельной, часть бараков рабочего поселка[11]. К этому времени на заводе В.А. Лебедева сдали механическую, столярную и слесарную мастерские, деревообрабатывающий цех, барак для рабочих и сушилку[8]. В октябре достроены два бревенчатых дома, хлебопекарня, временная кузница, погреб для столовой, а также установлены дизели, и дана энергия для освещения завода и всех строений[8]. Торжественный пуск завода В.А. Лебедева состоялся 7 октября 1916 года[7]. К концу года завод С.С. Щетинина также был практически готов к работе - закончен монтаж электростанции, штамповочного и механического цехов, кузницы и энерговодотеплопроводного цеха[11].

Что происходило на двух заводах в начале 1917 года, установить довольно непросто. Дело осложняется тем, что отчётность за этот период на многих предприятиях отсутствовала. Но по некоторым обрывочным сведениям можно попытаться воссоздать картину происходящего. На заводе В.А. Лебедева в начале 1917 года работало 100 человек. В ожидании поставок оборудования из Англии предприятие выпустило 285 кабин и 105 кузовов полуторатонных санитарных автомобилей Рено[13]. На заводе С.С. Щетинина, наряду с работами по достройке завода[11], велась, по всей видимости, и производственная деятельность. Что же выпускало новое предприятие? Скорее всего, комплектующие для аэропланов, строившихся на заводе в Петрограде. Но вот документов, прямо указывающих на виды производственной деятельности завода и количественные показатели, пока не найдено. Революционные события 1917 года парализовали всё промышленное производство и хозяйственную деятельность страны. Негативно отразились они и на двух новых ярославских заводах. В июне 1917 года забастовка началась на заводе С.С. Щетинина. В Ярославль на переговоры с рабочими приехал сам Сергей Сергеевич, но все попытки урезонить бастующих остались тщетны. В июле объявили стачку на заводе Лебедева, а в октябре она приняла массовый характер. Все работы прекратились, и автомобильный завод был закрыт.

3 января 1918 года [7] завод В.А. Лебедева постановлением Особого совещания по обороне секвестрируется, и он переходит под управление ЦВТУ[14]. 7 января 1918 года завод С.С. Щетинина решением исполкома Ярославского совета передается «в руки народа»[11]. 28 июня 1918 года выходит Правительственный Декрет о национализации

Общий вид постройки казарм для рабочих Механического завода ПРТВ «С.С.Щетинин и Ко» в Ярославле. 15 сентября 1916 года

Сборочный цех завода ПТРВ «С.С.Щетинин и Ко» в Санкт-Петербурге. Март 1912 года

Летающая лодка «М-1» Д.П. Григоровича . 1913 год

Общий вид строительства бетонного корпуса автозавода акционерного общества В.А. Лебедева. 1916 год

Строительство механической мастерской на Механическом заводе ПРТВ «С.С. Щетинин и Ко» в Ярославле. 15 сентября 1916 года

Строительство кузницы на Механическом заводе ПРТВ «С.С. Щетинин и Ко» в Ярославле. 15 сентября 1916 года

предприятий ряда отраслей промышленности, предприятий в области железнодорожного транспорта, по местному благоустройству и паровых мельниц. В соответствии с этим документом оба завода подлежат национализации. Предприятия переходят в собственность государства, а в 1918 году со сменой собственника меняют и профиль своей деятельности. Завод С.С. Щетинина, теперь уже «бывший завод Щетинина», начинает производство сельскохозяйственных орудий, а «бывший завод Лебедева» специализируется на ремонте автомобилей, привезённых с фронтов Первой мировой войны. В августе 1919 года предприятие переименовывают в 1-й Государственный авторемонтный завод, а с освоением серийного производства первого отечественного большегрузного автомобиля Я-3 в 1926 году, он снова становится автомобильным[15].

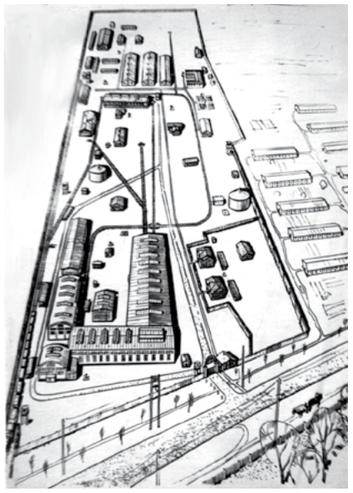
В сентябре 1918 года ВСНХ отдает «бывший завод Щетинина» в аренду американской компании Вестингауз[16]. К концу 1918 года завод сворачивает выпуск сельхозорудий и осваивает производство санитарных двуколок, который продолжается до 1922 года. В июне 1919 года начинается эвакуация петроградского завод Вестингауз в Ярославль. Процесс переезда затягивается на полтора года, и монтаж оборудования завершается лишь к концу 1920 года[17]. С этого времени предприятие полностью превращается в завод по производству железнодорожных тормозов и пневматического оборудования.

Замыслам Сергея Сергеевича Щетинина и Владимира Александровича Лебедева сделать Ярославль центром авиастроения не суждено было воплотиться. Но два крупных предприятия, основанных и построенных пионерами отечественной авиации на противоположных концах города, предопределили дальнейшую судьбу Ярославля как крупного промышленного центра нашей страны.

Благодарность

Дмитрию Чекмасову, сотруднику ГАЯО за подбор материалов о заводе С.С. Щетинина.

Светлане Поваренковой, сотруднику ПАО «Ярославский радиозавод» за предоставление материалов.



План строительства автозавода акционерного общества В.А. Лебедева

Временный цех автозавода акционерного общества В.А. Лебедева, возведенный к осени 1916 года.

Ссылки и источники

[1] Справочник «Весь Петроград на 1916 год» адресная и справочная книга г. Петрограда / под ред. А.П. Шашковского. – СПб, 1916, стр. 780

[2] Прочие биографические данные С.С. Щетинина взяты из публикации В.А. Ярхо «Один из «потерявшихся» сыновей России», журнал «Московский Журнал» №9 (261) 2012 год, стр. 80-88

[3] Гамаюн – в русской культуре мифическая райская птица.

[4] Особого совещания по обороне – государственный орган, созданный в 1915 году для организации экономики военного времени.

[5] Организация Алексеева – добровольческое формирование, созданное в октябре 1917 года М.В. Алексеевым. Преобразовалась позднее в Добровольческую армию – соединение Белой армии на Юге России.

[6] ГАЯО Ф.80 оп.1 д.2076 л.1

[7] По старому стилю, действовавшему до 14 февраля 1918 года

[8] «Полвека труда и строительства» история ЯМЗ 1916-1966 Я.: Верхне-Волжское издательство, 1966, стр.334-336

[9] ГАЯО Ф.Р-490 оп.1 д.14 л.228-229

[10] Журнал «Автомобиль» №5 за 1916 год статья «Русские заводы»

[11] А.А. Смирнов-Мальцев, П.А. Дьячевский, А.А. Невский и др. «Славный путь» книга первая «Тормозной завод» Я.: 2006, стр.9-19

[12] РГВИА Ф.815, оп.1 д.4 л.107-110

[13] «Полвека труда и строительства» история ЯМЗ 1916-1966 Я.: Верхне-Волжское издательство, 1966, стр.21

[14] ЦВТУ - Центральное военно-техническое управление

[15] С 1958 года – Ярославский моторный завод, с 1971 года – Автодизель (ЯМЗ).

[16] ГАЯО Ф.Р-372 оп.2 д.987 л.1-9

[17] А.А. Смирнов-Мальцев, П.А. Дьячевский, А.А. Невский и др. «Славный путь» книга первая «Тормозной завод» Я.: 2006, стр.27-38

Торгово-промышленная палата Ярославской области сердечно поздравляет вас

с Днем Рождения!

Желаем вам профессионального процветания, крепкого здоровья и семейного благополучия!

2 апреля

Грибанов Виталий Михайлович
Генеральный директор ПАО «Тутаевский моторный завод»

7 апреля

Голубев Евгений Владимирович
Директор Ярославского филиала ООО «Реестр-РН»

9 апреля

Гаврилов Гавриил Борисович
Директор ГБУ Ярославской области «Ярославский государственный институт качества сырья и пищевых продуктов»

11 апреля

Высочанский Виктор Васильевич
Генеральный директор ООО «Охранное предприятие «Ринг-Безопасность»

Круглов Илья Валентинович
Директор ООО «Стандарт»

12 апреля

Жужнев Алексей Викторович
Генеральный директор ООО «Эталон-Комфорт»

14 апреля *С Юбилеем!*

Егоров Владимир Иванович
Генеральный директор ЗАО «СКБ «Машприбор»

Петров Борис Николаевич
Генеральный директор ООО «Группа Компаний «РусТехника»

15 апреля

Панин Сергей Витальевич
Индивидуальный предприниматель

22 апреля

Смирнов Дмитрий Александрович
Старший региональный представитель АО «Шенкер»

23 апреля

Новикова Ирина Алексеевна
Генеральный директор ООО «Ин-Ти-Си Сервис»

25 апреля

Шехонов Михаил Борисович
Директор ООО «Ярдизель сервис»

26 апреля *С Юбилеем!*

Поляков Виктор Анатольевич
Управляющий директор ПАО «ОДК-Сатурн»

27 апреля

Борозняк Алексей Альбертович
Генеральный директор ООО «Группа компаний «Ярослав Мудрый»

28 апреля

Прусов Андрей Юрьевич
Директор ООО «Подъемно-транспортные машины»

29 апреля

Лукашев Андрей Владиславович
Президент Некоммерческой организации «Фонд «Институт проблем устойчивого развития городов и территорий»

4 мая

Белохвостов Геннадий Иванович
Учредитель ООО «ПрофиЭксперт»

5 мая

Буторин Андрей Евгеньевич
Генеральный директор ООО «Полиграф Принт»

6 мая

Мирзоев Таир Мехтиевич
Генеральный директор ЗАО «Атрус»

8 мая

Лукьянов Алексей Борисович
Генеральный директор ООО «Центр современных разработок «Модуль»

9 мая

Рыжков Александр Михайлович
Директор ООО «СК «Комфорт»

10 мая

Киселев Вадим Борисович
Генеральный директор ООО «ЭКО-С»

Смуров Ярослав Викторович
Директор ООО «Позитив»

11 мая

Лещева Татьяна Владимировна
Генеральный директор ООО «Туристическое агентство «МБС-тур»

12 мая

Симонов Владимир Иванович
Генеральный директор АО «Ярполимермаш»

Жидких Антон Иванович
Начальник ОО №028/2015 филиала Банка ГПБ (АО)

13 мая

Завьялова Людмила Васильевна
Директор ООО «ПСК «Медик»

13 мая

Жуков Михаил Николаевич
Генеральный директор АО «ЯрЗОМ»

17 мая

Абрамов Валерий Николаевич
Генеральный директор АО «Русские краски»

Власов Владимир Германович
Генеральный директор ООО «Ярославский погрузчик»

Иванова Екатерина Юрьевна
Индивидуальный предприниматель

23 мая

Рожков Николай Юрьевич
Директор ООО «РосЯрПак»

24 мая

Кузнецов Лев Петрович
Генеральный директор ООО СП «ЯТИГ-Инжиниринг»

Свирин Анатолий Николаевич
Генеральный директор ООО «Любим-Агро»

25 мая

Костриков Алексей Валерьевич
Директор ООО «ПКФ «Мегаполис»

26 мая *С Юбилеем!*

Куликова Светлана Николаевна
Президент АНО «Русская школа косметологии «Веллана»

Титов Игорь Юрьевич
Директор ООО «Ярославский печатный двор»

27 мая

Саватеева Наталья Алексеевна
Председатель кооператива - генеральный директор ПК «Химический завод «Луч»

30 мая

Шилов Николай Борисович
Генеральный директор ООО «ЯВА»

Корнеев Виктор Иванович
Директор ООО «ПрофТехКомплект»

31 мая

Козлов Вячеслав Николаевич
Директор ООО «Техника для упаковки»

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Chamber of Commerce and Industry of Yaroslavl Region

Для бизнеса, для региона!

БИЗНЕС-СЕМИНАРЫ, ПРЕЗЕНТАЦИИ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МИССИИ ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРОВ B2B «ПОД КЛЮЧ»

НАША ПОМОЩЬ БУДЕТ ДЛЯ ВАС АКТУАЛЬНА В СЛУЧАЕ, ЕСЛИ:

- нужно наладить сотрудничество с определенными предприятиями в регионе и провести переговоры с руководством, ЛПР;
- у предприятия появился новый продукт, расширен или усовершенствован спектр услуг;
- есть потребность сформировать или поддержать имидж компании в Ярославской области или в другом регионе России;
- необходимо оптимизировать и максимально увеличить эффективность участия в форумах, конференциях, торгово-промышленных выставках, ярмарках;
- интересен определенный регион в качестве нового рынка сбыта и необходимо осуществить исследование потребности в продукте, оценить условия для входа;
- на предприятии проводится ребрендинг.

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Наличие рабочих связей и возможностей для обеспечения встреч высокого уровня.
- Возможность взаимодействия с предприятиями других регионов через систему торгово-промышленных палат России.
- Опыт в организации деловых мероприятий более 25 лет.
- Четкая структура и организация всех этапов работы.
- Гарантия качества предоставляемых услуг.

Контактное лицо: Елена Баклакова
Тел. (4852) 73-23-39, dim@yartpp.ru