

ДЕЛОВЫЕ ВЕСТИ



Ярославии

май - июнь 3 • 2025

12+



СОВРЕМЕННЫЕ ДОМА PREMIUM-КЛАССА



- ✓ **КЛЕЕННЫЙ БРУС**
- ✓ **КИРПИЧ, МОНОЛИТ**
- ✓ **КЕРАМИЧЕСКИЙ БЛОК**
- ✓ **ОЦИЛИНДРОВАННОЕ БРЕВНО**

ДОМ «ПОД КЛЮЧ»: ОТ ПРОЕКТА ДО
ИНТЕРЬЕРА И ЛАНДШАФТА.

ВСЕ ВИДЫ РАБОТ – 1 ГЕН. ПОДРЯДЧИК

СРОК СТРОИТЕЛЬСТВА ОТ 3 МЕСЯЦЕВ

ГАРАНТИЯ 30 ЛЕТ

**ЭКОЛОГИЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
КЛАССА PREMIUM**

РАБОТАЕМ ПО ВСЕЙ РОССИИ

Ярославль, ул. Полушкина Роща, 9
стр. 14 оф. А4-52, ОТК «Тандем»

8 800 250 61 99



STROYSOYZ.RU



VK Video



СОДЕРЖАНИЕ



стр. 23



стр. 22



стр. 58

№ 3 (191)
май-июнь 2025

Обложка:
И.П. Батюков.

«Девушка на крыльце». 1900-е гг.
Фрагмент картины. Из собрания ЯХМ.

Адрес редакции и издателя:
150000, Ярославль, ул. Свободы, 62
тел: +7 (4852) 21-79-72
e-mail: vestnik@yartpp.ru

Учредитель: ЯрТПП

Главный редактор: Пашенко Е.А.
Над номером работали:
Пашенко Е.А., Колоскова А.А.
Реклама: Вершинина М.Н.
vershinina@yartpp.ru
Рассылка: Губина Ю.В.

СОБЫТИЯ	
Бизнес-салон ЯрТПП	7
Победители Национальной премии «Золотой Меркурий»	19
НОВОСТИ РЕГИОНА	
ПМЭФ – 2025: 90 миллиардов инвестиций в регион	10
СТРАТЕГИЯ	
В Москве прошла выставка «Металлообработка» и Третий торгово-промышленный конгресс	12
Межрегиональная кооперация и технологическое развитие	15
Биржа субконтрактов – место встречи заказчиков и поставщиков	16
БИЗНЕС	
Четвертая Ярмарка контактов: деловые встречи, переговоры, сотрудничество	23
ИСТОРИЯ В ДЕТАЛЯХ	
Компания «ПолиЭР»: 25 лет на рынке полимерной упаковки	32
ЮБИЛЕЙ	
Российские двигатели с мировым уровнем: как «ВИД» заменяет импорт в энергетике	36
Формула успеха ООО «ЭлПиПласт»	40
АО «Ярзум»: упаковка, которая продвигает бизнес	42
Ярославскому филиалу «Техноавиа» – 25 лет!	44
О СЕМЕЙНОМ БИЗНЕСЕ И НЕ ТОЛЬКО...	
СТО «АВТОритет»	46
Компания «Принт Эр»	47
СК «ВИННЕР»	48
ООО НТФ «НТВ» и «Школа НоваТория»	50
ДОСУГ	
Губернаторский сад	52
ИСТОРИЧЕСКИЕ ХРОНИКИ	
Дом купца В.Я. Кузнецова – украшение Ярославля	54
СПОРТ	
«Локомотив» – обладатель Кубка Гагарина-2025!	58



ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЯРТПП ПОДЕЛИЛИСЬ ОПЫТОМ РАЗВИТИЯ СУБКОНТРАКТАЦИИ

Опыт работы по налаживанию кооперационных связей между промышленными предприятиями со специалистами региональных торгово-промышленных палат поделились президент Ассоциации «Национальное партнерство развития субконтракта-ции», вице-президент ЯРТПП Александр Федоров и исполнительный директор Владимир Лавров в ходе организованного 24 апреля Торгово-промышленной палатой России обучающего вебинара.

В мероприятии приняли участие руководители и представители свыше 60 региональных палат, в том числе Волгоградской, Кемеровской, Новосибирской, Омской областей, Пермского, Приморского и Ставропольского краев, Кабардино-Балкарии, Калмыкии, Татарстана, ХМАО-Югры и других.

Вице-президент ТПП РФ Дмитрий Курочкин, курирующий рабочую группу ТПП РФ по межрегиональной промышленной кооперации и субконтракта-ции отметил особую роль межрегиональной и межотраслевой промышленной кооперации в условиях санкций и ухода с отечественного рынка ряда зарубежных компаний.

В системе ТПП РФ сегодня 14 центров субконтракта-ции из 12 регионов, они объединены в Ассоциацию «Национальное партнерство развития субконтракта-ции» («НПРС»). 11 из них работают на базе региональных торгово-промышленных палат: Липецкой, Санкт-Петербургской, Смоленской, Томской, Тульской, Владимирской, Ростовской, Рязанской, Смоленской, Чувашской, Ульяновской и Ярославской.

Торгово-промышленная палата Ярославской области, на базе которой с 2012 года

работает Ассоциация «НПРС» развивает направление промышленной кооперации уже более 20 лет и поделиться с коллегами действительно есть чем.

Президент Ассоциации «НПРС», вице-президент ТПП Ярославской области Александр Федоров проинформировал участников вебинара о том, каким образом Ассоциация оказывает практическое содействие предприятиям в эффективном решении возникающих производственных задач. Он также предложил торгово-промышленным палатам создавать центры субконтракта-ции в регионах и выразил готовность оказывать содействие и делиться опытом по их организации.

Исполнительный директор Ассоциации «НПРС» Владимир Лавров рассказал о механизме подготовки бирж субконтрактов. «Мы проводим региональные и межрегиональные биржи субконтрактов в рамках крупных деловых мероприятий в России и Республике Беларусь, онлайн-биржи в рамках мероприятий поддержки МСП, биржи непосредственно на предприятиях для единственного заказчика», – отметил он. – Биржи способствуют поиску исполнителей как на серийные заказы, так и единичные по изготовлению запасных частей для импортного оборудования, реинжинирингу, а также на изготовление новой продукции по импортозамещению. Опыт показывает, что такой формат востребован предприятиями, так как позволяет в одном месте провести большое количество переговоров с разными компаниями, не только заинтересованными в сотрудничестве, но и обладающими парком подходящего оборудования и необходимыми компетенциями. Подбор таких предприятий мы, как организаторы, проводим в процессе подготовки бирж».

Опыт участия в биржах поделился с участниками вебинара начальник отдела межзаводской кооперации АО «Ярославский завод дизельной аппаратуры» Владимир Григорьев.

«Принимать участие в биржах субконтрактов всегда интересно, так как организаторы заранее готовят для заказчиков встречи с представителями промышленных предприятий, имеющих подходящие производственные компетенции, станочный парк и свободные производственные мощности, которые могут быть загружены нашими заказами, – отметил он. – Основная цель переговоров – личное знакомство с директорами и представителями компаний, обмен информацией по имеющимся заказам и возможностям участников по их исполнению. Мы принимаем участие в биржах субконтрактов с начала их проведения в Ярославле, и с некоторыми участниками предыдущих бирж нами заключены договоры по поставке компонентов для моторов и топливных насосов высокого давления, которые действуют по сегодняшний день».

В 2025 году Ассоциация «НПРС» уже провела биржу в Минске в рамках выставки «Машиностроение/Металлообработка» 2 апреля, биржу в Санкт-Петербурге на Петербургской технической ярмарке 10 апреля, биржу в Ярославле на Ярмарке контактов «Бизнес Ярославии – 2025» 22 апреля.

P.S. На момент выхода номера в свет биржа субконтрактов прошла 27 мая в Москве в рамках международной выставки «Металлообработка», еще одну биржу Ассоциация «НПРС» провела 10 июня в Чебоксарах. Следующая биржа состоится в рамках Недели промышленности Ярославской области в конце сентября.

ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ – ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ

В заседании приняли участие вице-президент ЯРТПП Александр Федоров, представители Росгвардии, министерства образования Ярославской области, департамента образования мэрии города Ярославля и руководители охранных предприятий региона.

Главной темой обсуждения стал новый закон о частной охранной деятельности, который вступит в силу 1 сентября 2026 года. Участники обсудили его ключевые положения, возможные последствия для отрасли и пути адаптации к новым требованиям.

Начальник отделения контроля за частной охранной деятельностью Управления Росгвардии по Ярославской области Наталия Киндрук отметила, что уже сейчас предприниматели могут изучать требования нового закона и начинать приводить свою деятель-



ность в соответствие с новыми требованиями. В следующем году после вступления закона в силу подстроиться под новые требования будет уже сложнее.

Особую озабоченность у руководителей ярославских ЧОПов вызывает охрана садов и школ региона. По словам председателя комитета ЯрТПП, председателя Правления «ЯРООРНСБ» **Леонида Фомичева**, условия участия в тендерах на охрану образовательных учреждений Ярославля и области ущемляют интересы местных охранных предприятий. В итоге

обеспечением безопасности в ярославских садах и школах по большей части занимаются охранные организации из других регионов.

Представители Росгвардии заверили, что проверке качества оказания охранных услуг подвергаются 100% образовательных учреждений области. Причем одинаково тщательно проверяются, как ярославские ЧОПы, так и исполнители из других регионов.

Начальник отдела развития инфраструктуры системы образования министерства образования Ярославской области **Татьяна**

Шевченко подчеркнула важность увеличения финансирования на охрану школ и детских садов. По её словам, министерство регулярно обращается с соответствующими ходатайствами, стремясь создать наиболее благоприятные условия для работы местных ЧОПов.

Вице-президент ЯрТПП **Александр Федоров** пообещал поддержать подобную инициативу со стороны Палаты и подготовить обоснованное предложение представителям региональной власти.

Леонид Фомичев, в свою очередь, отметил, что местный охранный бизнес заинтересован в охране ярославских образовательных учреждений, во-первых, чтобы обеспечивать безопасность наших детей, а во-вторых, чтобы деньги, которые выделяются на охранные услуги, оставались в регионе в виде уплаты налогов и заработных плат местным охранникам, а не утекали в другие регионы. Это важный фактор для экономической стабильности региона.

УПРАВЛЯЙ ЛЕГКО

Новая встреча представителей бизнеса в рамках проекта «Бизнес-салон ЯрТПП» на тему «Эриксоновский гипноз в управлении» прошла 20 мая. Спикером выступила бизнес-тренер, сертифицированный мастер эриксоновского гипноза **Ольга Полещук**.

Приветствуя участников президент ЯрТПП **Наталья Рогоцкая** отметила, что атмосфера на встречах бизнес-салона располагает к общению, а новая информация дает пищу для размышлений и идей, которые можно применять не только в работе, но и в жизни.

Автор эриксоновского гипноза – всемирно известный психотерапевт и гипнотерапевт **Милтон Эриксон**. Свою методику он создал в результате наблюдений за собственным выздоровлением (перенес полиомиелит) и практики работы с пациентами. В отличие от медицинского эриксоновский гипноз безвредный и терапевтический, он не способен заставить человека делать то, что категорически не совпадает с его ценностями. Его можно применять во время переговоров, бесед с сотрудниками, собраний и тренингов.

По сути, это управляемый транс – легкое естественное состояние человека для связи с подсознанием, переработки опыта и восстановления.

Даже в течение дня мы периодически погружаемся в задумчивость, в мечты, не теряя связи с реальностью.

Вместо прямых указаний в эриксоновском гипнозе используются метафоры, притчи, сказки, а также вопросы, которые стимулируют подсознание к самостоятельным выводам.

Умение пользоваться гипнозом полезно и терапевтично, помогает услышать себя и найти ответы на свои вопросы. Полезно тренировать самогипноз – это и полноценный отдых, и самотерапия, и нужный настрой.

Владение эриксоновским гипнозом для руководителей позволяет держать на высоком уровне собственный ресурс, поднимать уровень



энергии, выдерживать высокие нагрузки, быстро снимать усталость, настраиваться на важные встречи и переговоры. В работе с сотрудниками помогает вдохновлять и мотивировать, снимать сопротивление при внедрении изменений, менять отношение к компании от равнодушного к лояльному.

«Изучение эриксоновского гипноза приводит нас к гибкости и мудрости, – отметила **Ольга Полещук**. – Меняется речь, начинаешь говорить спокойно и бесконфликтно, рассматриваешь все изменения как возможности, он способствует контакту с самим собой и обеспечивает безграничный доступ к внутренним ресурсам».

Участники встречи отметили, что информация оказалась интересной и полезной. Многие уже используют в своей практике элементы этого метода, даже интуитивно и намерены изучать метод глубже. ЯрТПП благодарит за приветственный кофе постоянного партнера – компанию «Мастеркофе.РФ».



В МОСКВЕ ПРОШЛО ЗАСЕДАНИЕ СОВЕТА ПО КЛАССИФИКАЦИИ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ



В рамках форума «Путешествуй» 10 июня прошло первое расширенное заседание Совета по классификации средств размещения при Минэкономразвития России. В работе Совета приняли участие министр экономического развития Максим Решетников, его заместитель Алексей Херсонцев, руководитель Росаккредитации Назарий Скрыпник, члены Совета, в числе которых президент ЯрТПП Наталья Рогоцкая.

Участники заседания обсудили реформу системы классификации, реестр средств размещения Росаккредитации и ход самооценки отелей. А также одобрили программы профессиональной переподготовки, среди которых «Управляющий гостиничного комплекса» Корпоративного университета ТПП РФ (АНО ДПО «МИМОП») и «Менеджмент гостиничного бизнеса» Государственной академии промышленного менеджмента имени Н.П. Пастухова – Ярославского филиала национального исследовательского Томского государственного университета.

Напомним, Совет по классификации был создан в этом году Приказом Минэкономразвития №139 от 28 февраля с целью рассмотрения вопросов и предложений по совершенствованию подходов к классификации средств размещения; рассмотрения жалоб на деятельность владельцев средств размещения; приостановления, возобновления или прекращения действия присвоенной категории средству размещения и формирования рекомендаций органу по аккредитации. К полномочиям Совета отнесено, в том числе, одобрение программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации в области классификации средств размещения для экспертов по классификации.

САМООЦЕНКА СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ

С 1 января 2025 года вступили в силу законодательные акты, касающиеся работы средств размещения, а именно Постановления Правительства от 27.12.2024 № 1951, №1952, №1953.

Теперь владельцам ВСЕХ без исключения средств размещения (в том числе классифицированным ранее) необходимо пройти процедуру САМООЦЕНКИ или КЛАССИФИКАЦИИ ПО ТИПУ РАЗМЕЩЕНИЯ и получить уникальный регистрационный номер в новом Едином реестре объектов классификации в сфере туристской индустрии (Реестр).

С 1 сентября 2025 года всем организациям, осуществляющим бронирование и/или рекламу, будет запрещено работать со средствами размещения, не прошедшими самооценку.

При выполнении требований нормативно-правовых актов свидетельство действительно до конца срока его действия. По истечении срока можно пройти классификацию на категорию звездности с помощью экспертов, внесенных в Единый реестр экспертов по классификации объектов классификации в сфере туристской индустрии.



С чего начать?

В качестве первого шага необходимо провести проверку наличия адреса в Федеральной информационной адресной системе (ФИАС), присвоенного согласно кадастровому номеру для здания средства размещения и/или земельного участка. При его отсутствии регистрация в Едином реестре объектов классификации в сфере туристской индустрии невозможна.

Доверьтесь профессионалам!

Торгово-промышленная палата Ярославской области состоит в Реестре организаций, осуществляющих классификацию в сфере туристской индустрии. Предлагаем следующие услуги средствам размещения*:

- консультации по обеспечению регистрации средства размещения в Едином реестре объектов классификации в сфере туристской индустрии;
- разовый выезд на место локации средства размещения (при необходимости);
- сопровождение регистрации средства размещения в Реестре и внесение необходимых данных;
- сопровождение фотофиксации средства размещения в специализированной программе по передаче фотографий.

*Стоимость услуг ЯрТПП по сопровождению включения в Единый реестр объектов классификации в сфере туристской индустрии – 20.000 рублей.

Контактная информация: директор Центра классификации средств размещения ЯрТПП, эксперт Ключкина Марина Никоновна +7 (910) 977-40-80, (4852) 21-91-93, retech@yartpp.ru

СЕМЕЙНЫЙ КОМИТЕТ ЯРТПП НА ЗАВОДЕ «МЕГА-ПАК»

Заседание комитета ЯрТПП по развитию семейного предпринимательства 29 мая прошло на рыбинском заводе «Мега-Пак» в рамках проекта «В гостях у бизнеса». Основной темой обсуждения стал промышленный туризм. На встречу приехали представители семейных компаний из Ярославля, Рыбинска и Костромы, а также те, кто непосредственно связан со сферой туризма. Участники в непринуждённой обстановке за чашкой чая обсудили, как привлекать молодые кадры на производство, и как при помощи экскурсионных туров на предприятия повысить туристическую привлекательность региона.

«Считаю, что для развития промышленности на наши предприятия нужно привлекать активную, образованную молодежь, – отметила председатель Комитета ЯрТПП по развитию семейного предпринимательства, руководитель компании «Мега-Пак» **Марина Демина**. – У многих есть ошибочное представление о том, что промышленность – это сложно, нужно много работать, а зарплаты низкие. Мы стараемся преодолеть эти стереотипы и показать промышленность совсем в другом ключе, с другими смыслами и ценностями. Промышленность не может быть скучной, нам каждый день нужно создавать что-то новое, поэтому для произ-



водств очень важны технологи, инженеры, разработчики».

Марина Демина представила собравшимся музейное пространство завода и провела ознакомительную и увлекательную экскурсию по предприятию. Для взрослых и детей здесь разработаны различные форматы знакомства с производством, особое внимание уделяется ученикам старших классов и студентам, чтобы помочь им сориентироваться с выбором будущей профессии и работы.

Предприниматели из разных сфер бизнеса поделились своим опытом в профориентационной работе. В процессе

обсуждения возникли идеи о возможном сотрудничестве, для этого собравшиеся обменялись контактами.

Среди участников встречи были представители ООО «Мега-Пак», «Другая экскурсия», «Ярблтур», ООО «Восточный экспресс», ООО «Селен», ИП Лебедева Н.В., ИП Антонова Е.В., «Центр Употребления Пельменей», Сеть евроробуфетов «Тарелочка», ООО «Центр Кстово», рыбинские экскурсоводы.

Предприниматели договорились продолжать встречи в выездном формате для обсуждения актуальных тем и неформального общения.

БИРЖА СУБКОНТРАКТОВ В ЧЕБОКСАРАХ

В столице Чувашской республики, городе Чебоксары, 10 июня прошла биржа субконтрактов, организованная Ассоциацией «Национальное партнерство развития субконтракта» и ТПП Ярославской области.

Биржа, или подготовленные деловые переговоры между предприятиями-заказчиками и потенциальными исполнителями, стала частью деловой программы II Межрегионального форума промышленной кооперации, который провели ТПП Чувашии и Чувашское региональное отделение Союза машиностроителей России.

Председатель ТПП Чувашии **Игорь Кустарин** представил карту промышленной кооперации. Перед участниками выступили представители промышленных кластеров – машиностроительного, кластера высокотехнологичного оборудования, электротехнического, кластера приводного машиностроения, рециклинга сырья и отходов, кластера в сфере производства изделий для комплексного оснащения помещений на территории Чувашской Республики. Они презентовали предприятия, входящие в кластер, потенциальным партнерам.

Вице-президент ЯрТПП **Александр Федоров** подчеркнул, что проведение бирж в рамках крупных региональных промышленных форумов очень ценно, это позволяет бизнесу расширять круг производственных партнеров и активно развиваться.



Заказчиками на бирже выступили три предприятия из Ярославской и Нижегородской областей, Республики Марий Эл. Среди размещенных на бирже заказов – комплектующие к холодильному и теплообменному оборудованию, к генераторам; стальные поковки, отливки и заготовки из металлического листа и другие. Всего на бирже прошло более 30 переговоров.

«Благодаря Ассоциации «Национальное партнерство развития субконтракта» мероприятие стало межрегиональным, – отметил исполнительный директор Ассоциации **Владимир Лавров**. – Надеемся, новые контакты станут началом взаимовыгодного и крепкого сотрудничества между предприятиями-участниками биржи».



ПМЭФ-2025: 90 МИЛЛИАРДОВ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН



Команда Правительства Ярославской области в рамках Петербургского международного экономического форума подписала более 20 инвестсоглашений на 90 миллиардов рублей. Это рекордная сумма за историю участия региона в ПМЭФ. Новый капитал придет в сферу промышленного производства, АПК, туризма, IT и строительства. «ДВ» побеседовали с первым заместителем председателя Правительства области Денисом Хохряковым о том, какие новые предприятия появятся у нас и что это даст для развития региона.

Денис Сергеевич, более 20 соглашений подписано при участии губернатора, Правительства области в рамках ПМЭФ. Это абсолютно новые инвесторы или наши предприятия расширяют уже действующие производства?

И так, и так. Часть проектов касаются развития, расширения и модернизации на наших крупных предприятиях. Так, например, компания «Балтика» инвестирует 800 миллионов рублей в запуск новой линии по розливу напитков в экологическую упаковку. И это новый шаг в расширении действующего производства. Наш агрогигант «Красный маяк» будет строить новый молочно-товарный комплекс на 4000 голов, такой же как он построил пару лет назад. Это крупнейший МТК в регионе. За последние годы предприятие инвестировало в свое развитие

и модернизацию порядка 10 миллиардов рублей. «Ярославская бумага» также расширяет производственные мощности. Строительство нового цеха производительностью 100.000 тонн в год позволит увеличить выпуск продукции. Есть новый проект и у «Диазония» – новый цех по производству антиадгезионных пленок и бумаг.

В то же время к нам пришли и совершенно новые инвесторы из других регионов. Например, «Ортига девелопмент» будет строить туристско-рекреационный комплекс в Переславле-Залесском, «Дуэт-гидравлик» начнет производство гидроаппаратуры в Ярославле, НПО «ЛИМПЭК» будет выпускать многокомпонентные растворители в Тутаеве, там же «Полимер-медпром» будет строить завод по изготовлению медицинских изделий.

Мы приветствуем любые инвестиции, – рады за наши предприятия, которые вкладывают ресурсы в собственное развитие, и с удовольствием встречаем новых резидентов. Меры господдержки оказываем всем инвесторам, вне зависимости от географии.

В каких отраслях будут реализовываться новые инвестпроекты?

Есть проекты и в химическом производстве, в медицине, в агропроме, в логистической сфере и строительстве – очень диверсифицированный пакет. Но самые весомые по своему количеству и объему вложе-





средств размещения. Туризм – один из приоритетов развития в регионе, серьезный драйвер нашей экономики.

90 миллиардов рублей инвестиций – внушительная сумма. Почему к нам идут инвесторы, что является залогом роста?

Мы предоставляем инфраструктуру для создания предприятий. У нас есть инвестплощадки и гринфилд, и браунфилд – в целом, 8 индустриальных и технологических парков. Продолжают экономическую жизнь территории опережающего развития – Тутаев, Ростов и Гаврилов-Ям. Для инвесторов, реализующих новые инвестпроекты, доступна льготная налоговая поддержка, также помогаем со строительством инфраструктуры, привлекаем федеральную поддержку. У нас выстроена система сопровождения инвесторов. Решаем вопросы в режиме одного окна.

В регионе создан инвестпортал, где собрана нужная и актуальная информация об участках, торгах, и где можно найти площадки для реализации своих проектов. По темпам прироста инвестиций в основной ка-

ний – проекты в строительной отрасли. В этом году мы впервые подписали на форуме соглашения по комплексному развитию территорий. В Ярославле «Гудград» будет строить два жилищных комплекса площадью 107 и 195 тысяч квадратных метров – в Заволжском и Фрунзенском районах города. Для жителей будет создана и социальная, и коммунальная инфраструктура: три детских сада, школа, внутриквартальные проезды, сети. А в Переславле-Залесском новый жилой квартал построит группа компаний «МЕКСА». В комплекс войдут шесть многоквартирных домов, общественно-деловая зона с торговым центром, за счет инвестора рядом будет создана парковая территория. Все проекты долговременные: рассчитаны на несколько лет. Общий объем инвестиций составит порядка 50 миллиардов рублей.

Также подписано несколько проектов по производству стройматериалов. В Гаврилов-Яме будет построен завод по производству керамического кирпича. В Ярославле – по изготовлению железобетонных конструкций и крупнопанельному домостроению. Переславский «ЛИТ» начнет выпускать домокомплекты.

Все это станет хорошим вкладом в развитие строительной отрасли региона. Сейчас Ярославская область занимает 16 место в России по строительству жилья. В прошлом году ввели в строй 950 тысяч квадратных метров, но мы стремимся к миллиону квадратов. Благодаря новым инвестпроектам становимся ближе к этой цели.

А как с туристическим направлением? Какие проекты появятся в этой сфере?

Уже упомянул нового инвестора – «Ортига девелопмент» – компания планирует построить в Переславле-Залесском туристско-рекреационный комплекс. Там бу-

дут отели разной категории - от 3 до 5 звезд, рекреационная зона, а также деловая и торговая. Еще один новый гостиничный комплекс появится в Мышкине, рядом с местным ФОКом, стадионом и ледовым кортом – здесь часто проходят спортивные сборы и новый туристический объект сделает доступнее участие в них. Ну и туристический потенциал города остается очень высоким – номера там востребованы.



Также на форуме провели встречи с крупными гостиничными операторами. Мы заинтересованы в расширении сетей отелей и предлагаем готовую инфраструктуру – сейчас в приватизации у нас две гостиницы и акции отеля в Ярославле – хорошие активы для инвестирования. Также готовы помочь предпринимателям с земельными участками под новое гостиничное строительство. Уделяем этому особое внимание. Совсем недавно при нашей поддержке отельеры региона смогли получить по заявкам порядка 1,5 миллиардов рублей из федерального бюджета на создание модульных

питал регион занимает 12-е место в России. Индекс роста инвестиций составил 20,5% – это почти в 3 раза выше среднего по стране. Общий инвестпортфель области достиг 350 миллиардов рублей. Для нас важно не потерять темпы роста, держать планку. Главное, что мы даем жителям региона новые рабочие места, возможности для развития. Новые проекты этого года дополняют рынок труда области почти пятью тысячами новых мест. А цифра инвестиций ПМЭФ-2025 говорит о том, что Ярославская область – хорошее место для инвестирования, ведения своего бизнеса и его развития.

В МОСКВЕ ПРОШЛА ВЫСТАВКА «МЕТАЛЛООБРАБОТКА-2025» И ТРЕТИЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОНГРЕСС



ОТЗЫВ

Делегация Торгово-промышленной палаты Ярославской области приняла участие в 25-й международной специализированной выставке «Металлообработка-2025».

На полях выставки прошел Третий торгово-промышленный конгресс «Инвестиции. Развитие. Кооперация», общероссийская биржа субконтрактов, ярославские предприятия презентовали свою продукцию на коллективном стенде Торгово-промышленной палаты Ярославской области.

В 25-й Международной специализированной выставке «Металлообработка-2025», прошедшей в Москве в ЦВК «Экспоцентр» с 26 по 29 мая, приняли участие более 1200 компаний из семи стран: России, Беларуси, Индии, Италии, Китая, Республики Корея и Турции. Более 800 компаний из общего числа – российские.

Ключевые темы экспозиции 2025 года – инновации в станкостроении и инструменте; автоматизированные линии и роботизированные системы; программное обеспечение для управления «умным» заводом; технологии искусственного интеллекта и цифровые двойники; новые материалы и аддитивные технологии.

Посетители смогли увидеть оборудование «в действии» – от тяжёлых металлорежущих станков до роботизированных комплексов и систем искусственного интеллекта, управляющих производством.

Генеральный директор ЦВК «Экспоцентр» **Максим Фатеев** на открытии выставки отметил, что «Металлообработка» –

крупнейшая в стране площадка, где встречаются производители оборудования, поставщики технологий, представители науки, бизнеса и государственной власти, чтобы обсудить вызовы отрасли, продемонстрировать инновации и заключить партнёрства, которые определяют будущее промышленности.

На коллективном стенде Торгово-промышленной палаты Ярославской области свою продукцию демонстрировали ООО «Комплексно-техническая компания», ООО «Технопромэкспорт» и АО «Демар».

ОТЗЫВ

«Наша компания – из Омска, благодаря взаимодействию между торгово-промышленными палатами Ярославской и Новосибирской областей стали участниками коллективного стенда и оказались на выставке «Металлообработка-2025», – рассказал директор АО «Демар» **Дмитрий Романенко**. – Наша компания является эксклюзивным дистрибьютором металлообрабатывающих станков из Индии. Детали, которые мы демонстрировали на стенде, изготовлены на станках наших индийских партнеров, многие из них не производятся в России или производятся в недостаточных объемах. Участие в подобной выставке – хороший шанс заявить о себе и расширить географию присутствия».

«Участие в таких крупномасштабных мероприятиях, как международная выставка «Металлообработка-2025» – один из способов продвижения компании на рынке, – рассказал директор ООО «КТК» **Михаил Кузьмин**. – Продукция, которую мы производим, нужна для ремонта оборудования, в том числе в рамках импортозамещения. Можем производить различные запчасти и для новых станков, и для приобретенных за рубежом, которые больше не обслуживаются производителями, ушедшими с рынка. Изготавливаем детали для отечественных, европейских, китайских станков. Сотрудничаем с предприятиями по всей стране. На выставке провели большое количество переговоров с потенциальными клиентами, рассказали, что можем изготавливать запасные части по техническому заданию заказчика, причем не просто копировать, а вносить конструктивные изменения, которые улучшат качество продукции, сделают детали более надежными и увеличат срок их службы. В целом очень продуктивно поработали. Благодарим ЯрТПП за возможность участия».



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТАНКОСТРОЕНИЯ

Торжественное открытие специализированной выставки «Металлообработка-2025» состоялось 26 мая на пленарном заседании «Национальный проект «Средства производства и автоматизации» как основа развития устойчивой промышленности». Модератором выступил президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катырин.

Министр промышленности и торговли РФ Антон Алиханов в своем выступлении представил основные параметры национального проекта «Средства производства и автоматизации».

«Этот нацпроект – краеугольный. Без технологической независимости в этой сфере мы всегда будем обречены не получать доступа к самым передовым разработкам, не иметь возможности обрабатывать материалы таким образом, чтобы достигать технических характеристик в космосе, в авиации, которые нам нужны», – заявил Антон Алиханов.

Четыре федеральных проекта, включенных в нацпроект, направлены на развитие станкоинструментальной промышленности, производства литейного и термического оборудования, робототехники и автоматизации производства, а также науки и кадров для отрасли. Как отметил министр, в общей сложности на их реализацию предусмотрено более 400 млрд рублей.



Председатель Комитета Госдумы по промышленности и торговле Владимир Гутенев подробно рассказал о мерах государственной поддержки для станкостроительной и смежных отраслей, выделив в том числе такие инструменты, как специальный инвестиционный контракт (СПИК), промышленную ипотеку, целевые займы Фонда развития промышленности. При достижении целей нацпроекта он призвал не только опираться на долговременное стратегическое планирование, но и оперативно реагировать на изменения конъюнктуры, донастраивать систему по необходимости.

Накопленным опытом одного из ведущих российских технических университетов поделился ректор МГТУ им. Н.Э. Баумана Михаил Гордин. Он рекомендовал коллегам из технических вузов сохранять приверженность принципам фундаментальной подготовки специалистов и в то же время активнее внедрять практикоориентированный подход к обучению. Бауманка, по его словам, старается вовлекать студентов в реальные проекты и развивает сотрудничество с промышленными партнерами.

По данным пресс-службы ТПП РФ





ПРОМЫШЛЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ СТАЛА ТЕМОЙ ЗАСЕДАНИЯ КОМИССИИ ГОССОВЕТА РФ

Заседание Комиссии Государственного Совета Российской Федерации по направлению «Промышленность» прошло 26 мая на площадке ЦВК «Экспоцентр» под руководством губернатора Самарской области, председателя Комиссии Вячеслава Федорищева. Участники заседания обсудили, в том числе, тему промышленной кооперации.

В заседании принял участие президент ТПП РФ Сергей Катырин. Он отметил, что субконтрактация – это вид производственной кооперации, уже доказавший свою эффективность в международной практике как способ организации производства с опорой на кооперационное взаимодействие малого, среднего и крупного бизнеса.

«Особую важность здесь представляет развитие устойчивых межрегиональных промышленных кооперационных цепочек, при которых малый и средний бизнес не находится в информационном вакууме о том, где и кому можно предложить свою продукцию или ее изготовить под заказ. Соответственно, крупные предприятия имеют большой выбор среди отечественных субконтракторов, а также стимул для их вовлечения в производственный процесс», – отметил Сергей Катырин.

По его словам, при такой схеме работы в долгосрочной перспективе значительно повышается уровень технологической независимости страны и одновременно идет защита рыночных ниш для отечественных производителей.

Он обратил внимание на несколько важных вопросов.

«Считаем целесообразным предложить Минпромторгу России рассмотреть в аспекте цифровизации, на основе развития системы ГИСП Минпромторга России, создание единой федеральной цифровой платформы по поддержке кооперационных связей», – подчеркнул глава ТПП РФ.

Он указал, что примеры цифровых платформ, разработанных частными компаниями, уже существуют и используются рядом палат и других организаций. А единая унифицированная цифровая платформа могла бы системно и комплексно объединить регионы и обеспечить поддержку полного цикла контрактного производства – от нахождения производителя компонентной базы до взаиморасчетов и отслеживания логистики прохождения грузов.



«Мы часто обсуждаем, что ни один регион в одиночку не в состоянии вытянуть сложный технологический цикл – будь то станок, автомобиль или оборудование. Решение одно – структурированная кооперация, где каждый субъект работает как часть общего организма. Но такой организм невозможен без доверия, понятных правил и культурных взаимодействий», – отметил первый заместитель председателя Комитета по региональной политике и местному самоуправлению Государственной Думы, заместитель руководителя фракции «Единая Россия» Сергей Морозов.

По его словам, сегодня мы подменяем настоящую кооперацию набором точек роста и успешных кейсов. Это важно, но недостаточно. В частности, нет полноценного реестра региональной специализации в промышленности, нет института кураторства между регионами, отсутствует операционный механизм быстрого сопряжения интересов в рамках одной заявки на поддержку.

«В рамках кооперационных соглашений между субъектами должна происходить не просто передача компетенций, а разделение производственной ответственности. Это должны быть целевые контракты на выпуск компонентов, на обучение инженеров, и участие в такой программе должно давать приоритет при получении федеральной поддержки», – заявил он.

Сергей Морозов заявил о необходимости законодательного закрепления суб-

контрактации: «Мы считаем, что пришло время внести изменения в федеральное законодательство. Необходимо закрепить понятие «субконтрактация» и предусмотреть отдельную статью, касающуюся государственной поддержки промышленной субконтрактации».

Заместитель министра промышленности и торговли РФ, заместитель председателя Координационного совета по промышленности Иван Куликов отметил, что сегодня основная часть федеральной поддержки промышленности реализуется через региональные фонды развития, капитализация которых превышает 100 млрд рублей. Через них предприятия могут компенсировать затраты на заключение первых договоров и взаимопоставки по промышленной инфраструктуре. Это особенно важно для запуска субконтрактных связей и построения устойчивых операционных цепочек.

О развитии регуляторных условий для конкурентноспособной станкоинструментальной продукции с докладами выступили заместитель министра промышленности и торговли РФ Михаил Иванов, президент Российской Ассоциации производителей станкоинструментальной продукции «Станкоинструмент» Георгий Самодуров, генеральный директор ООО «СтанкоМашСтрой» Олег Кочетков и президент Ассоциации металлообрабатывающих предприятий Григорий Иванов.

По данным пресс-службы ТПП РФ



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

26-27 мая на полях выставки «Металлообработка-2025» прошел Третий международный торгово-промышленный конгресс «Инвестиции. Развитие. Кооперация». Конгресс стал ежегодной профессиональной площадкой для обмена опытом в области промышленной кооперации, обсуждения вопросов технологического развития, выявления ключевых проблем развития экономики страны и предложений по их решению.

В рамках конгресса прошла тематическая сессия «Межрегиональная кооперация и технологическое развитие». В ней приняли участие руководители промышленных предприятий, торгово-промышленных палат, ведущих отраслевых промышленных союзов и ассоциаций регионов России и зарубежных стран, в том числе представители ЯрТПП: президент Наталья Рогоцкая, вице-президент, президент Ассоциации «Национальное партнерство развития субконтракта» Александр Федоров и директор Информационно-аналитического центра, исполнительный директор Ассоциации «НПРС» Владимир Лавров.

Модерировал сессию вице-президент ТПП РФ Дмитрий Курочкин, сомодератором выступила президент ЯрТПП Наталья Рогоцкая.

Эксперты сосредоточились на том, как межрегиональное сотрудничество в промышленности может стать катализатором для ускоренного развития технологий и создания независимой производственной базы в стране.

Участники сессии рассмотрели возможности, которые открываются при объединении научных, производственных и инфраструктурных активов различных регионов. По их мнению, это позволяет выстраивать эффективные технологические цепочки и

укреплять позиции России в ключевых отраслях, включая станкостроение, производство передовых материалов и автоматизацию промышленных процессов.

С обращением к участникам обсуждения выступили первый председатель Комитета по региональной политике и местному самоуправлению, заместитель руководителя фракции «Единая Россия» Государственной Думы Федерального Собрания РФ Сергей Морозов и заместитель министра промышленности и торговли РФ Иван Куликов.

В своём выступлении вице-президент ЯрТПП Александр Федоров отметил, что Ассоциация «НПРС» уже более 20 лет проводит биржи субконтрактов, которые стали эффективной площадкой для поиска надежных производственных партнеров и развития бизнеса. Четвертый год подряд биржи субконтрактов проходят на выставке «Металлообработка» в Москве. «В этом году мы провели биржи в Минске, Санкт-Петербурге и Ярославле, считаю, что необходимо активнее двигаться в регионы, такой запрос от предприятий мы слышим, – отметил Александр Федоров. – Это отличная возможность для компаний укреплять свои позиции на рынке и выходить на новый уровень развития».

Президент ТПП Томской области Максим Костарев проиллюстрировал эффективность работы Ассоциации «НПРС» на примере входящего в ее состав центра субконтракта Томской области. Он также предложил масштабировать сеть центров субконтракта на базе системы торгово-промышленных палат.

Директор департамента по взаимодействию с федеральными органами исполнительной власти и государственными

компаниями АНО «Инновационный инжиниринговый центр» Роман Неуступкин представил направления работы центра и результаты успешного взаимодействия с корпорациями-партнерами. Руководитель направления ТЭК Агентства по технологическому развитию Павел Сладков проинформировал о грантовой программе поддержки обратного инжиниринга для предприятий ТЭК, поддерживаемой агентством: организация специализируется на создании условий для осуществления трансфера технологий.

Руководитель управления интеграции инноваций ООО «Краснодарский компрессорный завод», председатель Комитета по промышленной политике и развитию кооперационных связей ТПП Краснодарского края Константин Анисимов предложил использовать сеть центров технико-технологического превосходства, созданных на базе частных предприятий, для реализации стратегии технологического лидерства. Советник генерального директора Группы компаний «Бештау» Александр Павлов поделился опытом предприятия по реализации кооперационных проектов внутри стран ЕАЭС.

Заместитель председателя ТПП Республики Татарстан Марат Ахматов представил одну из ключевых площадок для развития машиностроения, металлообработки и аддитивных технологий в Республике Татарстан – глобальный форум «ТЕМП», организованный ТПП Республики Татарстан при поддержке Агентства инвестиционного развития Республики Татарстан.

Генеральный директор Корпорации развития Ульяновской области Алина Абитова выделила основные особенности формирования кооперационных цепочек в регионе на примере станкостроительной отрасли.

Глава ГУ «Администрация свободной экономической зоны «Гомель-Ратон» Антонина Ежова представила лучшие практики СЭЗ как потенциальные для тиражирования в российских регионах. Белорусская делегация СЭЗ – специальный гость Конгресса.

Дискуссия прошла в формате активного диалога выступающих и гостей сессии, обеспечив рассмотрение заявленных вопросов с разных точек зрения с учетом обширного регионального и производственного опыта. После завершения обсуждения заявленных вопросов состоялось торжественное подписание соглашения о сотрудничестве между Ассоциацией металлообрабатывающих предприятий и ГУ «Администрация свободной экономической зоны «Гомель-Ратон» (Белоруссия).

По данным пресс-службы ТПП РФ



БИРЖА СУБКОНТРАКТОВ – МЕСТО ВСТРЕЧИ ЗАКАЗЧИКОВ И ПОСТАВЩИКОВ



казами на портале subcontractrf.ru и, прежде чем записаться на переговоры, оценивают свои возможности по исполнению заказа. Непосредственно на бирже представители предприятий обсуждают и уточняют детали, основные требования и нюансы и, если находят общие точки соприкосновения, договариваются о дальнейшем взаимодействии. Три важных компонента влияют на выбор поставщика – стоимость изделий, качество и сроки выполнения заказа. Преимущества биржи в том, что, во-первых, это подготовленные переговоры, а во-вторых, их проводят компетентные специалисты, принимающие решения.

На бирже предприятия разместили заказы на изготовление металлических изделий различной сложности, в т.ч. корпусов вендинговых автоматов, пресс-форм для производства

дюбелей для теплоизоляции, отливок для насосного оборудования, на механическую обработку, нанесение гальванического покрытия и окраску изделий, листовую штамповку и другие.

«На бирже ищем поставщиков литья, в 90-е годы многие предприятия, соответственно, и литейные цеха закрылись, испытываем большой голод в поиске производителей, – прокомментировал технический директор АО НПО «ТЭН» из Воронежа Сергей Сафонов. – Сегодня провели переговоры с 12-ю компаниями, заинтересовали четыре из них. Не все берутся за наши заказы: и детали сами по себе сложные, и материал – сложные коррозионностойкие стали. Надеемся, благодаря бирже, найдем новых партнеров, как на бирже в Беларуси. 2 апреля ездили вместе с организаторами – Ассоциацией «НПРС» – на биржу в Минск, нашли белорусскую компанию, с которой заключили договор, ожидаем в конце июля поставку продукции, надеемся, сложится долгосрочное сотрудничество».

Текст: Екатерина Пащенко

Общероссийская биржа субконтрактов и инжиниринга 27 мая стала продолжением Третьего международного торгово-промышленного конгресса и продемонстрировала промышленную кооперацию в действии. Организовали биржу Ассоциация «Национальное партнерство развития субконтракта» и ТПП Ярославской области. В стеклянном зале Конгресс-центра на территории ЦВК «Экспоцентр» представители предприятий-заказчиков провели переговоры с потенциальными исполнителями.

На открытии Биржи с приветственным словом к участникам обратились вице-президент ТПП РФ Дмитрий Курочкин, заместитель генерального директора АО «Экспоцентр» Сергей Селиванов и вице-президент ЯрТПП, президент Ассоциации «Национальное партнерство развития субконтракта» Александр Федоров.

«В выставке в этом году принимают участие более 1200 компаний из России и зарубежных стран, – отметил Сергей Селиванов. – За первый день работы «Металлообработку» посетили на 30% больше специалистов, чем в прошлом году. Это говорит о ее востребованности среди производителей. Выставка ценна бизнес-контактами, а благодаря таким мероприятиям как биржа субконтрактов активно развиваются межрегиональные кооперационные связи между предприятиями».

Он также отметил, что в следующем году выставка «Металлообработка» состоится с 12 по 15 мая на новой площадке – в Крокус Экспо.

За шесть часов работы Биржи 7 предприятий-заказчиков и 66 исполнителей из 24 регионов России и Республики Беларусь провели свыше 170 переговоров.

Напомним, что переговоры на бирже проходят по заранее подготовленному графику. Потенциальные исполнители знакомятся с размещенными за-



«Были приятно удивлены конструктивному общению, все по существу, а не для «для галочки». Договорились изготовить тестовый образец, рассчитать стоимость изделия. Ехали за конкретикой, и мы ее получили. Благодарим организаторов для предоставленную возможность» – поделился **Евгений Денисенко**, руководитель компании «ЗМС-Технолоджи» из Белгорода.

Биржа субконтрактов на полях выставки «Металлообработка» проходит четвертый год подряд, растет количество участников из разных регионов.

«Наша компания занимается металлообработкой, производством печатных плат, изготовлением комплексных готовых изделий. Несколько лет назад отделились от крупной компании для выполнения контрактных заказов, наращиваем мощности, ищем новых клиентов. На Металлообработку приезжаем каждый год на протяжении многих лет, а вот в бирже субконтрактов участвуем впервые, – рассказал **Вячеслав Максимов**, руководитель ООО «Механка» из Красноярска. – Получили на

почту предложение, заинтересовались, предварительно ознакомились с заказами, выбрали что подходит по нашему профилю, вместе с конструкторами проработали чертежи, убедились, что готовы изготовить такой заказ и записались на переговоры. Продуктивно поговорили с заказчиком, договорились, что изготовим тестовое изделие. Связать напрямую заказчиков и клиентов – отличный формат и инициатива потрясающая, жаль, что таких мероприятий нет в Сибири».

Биржа субконтрактов – это действенный практический инструмент, когда новые контакты приводят к новым контрактам и взаимовыгодному сотрудничеству.

«На бирже субконтрактов в прошлом году познакомились с представителями Ковровского электромеханического завода. Изготовили пробную партию металлических изделий, заказчики остались довольны, и мы заключили контракт на три года. Детали сложные, но это как раз наш профиль. Четвертый год подряд участвуем в бирже, рады, что нашли новых клиентов, будем участвовать и дальше» – поделился руководитель ООО «Челябспециуниверсал» **Рахим Закиров**.



Регулярно в биржах субконтрактов в качестве заказчика принимает участие **Гаврилов-Ямский** машиностроительный завод «Агат».

«В 2023 году на бирже в Москве мы познакомились с ярославским предпринимателем **О. Екимовым**, начинали с выполнения отдельных операций, сейчас плотно сотрудничаем по изготовлению готовых деталей, – отметил начальник отдела по внешней кооперации АО ГМЗ «Агат» **Марк Молчанов**. – В 2023 году заинтересовала компания «ПФ-Форум» из Гусь-Хрустального, сотрудничать начали только в прошлом году, когда согласовали цены. С 2024 года с биржи в Москве начали взаимодействие с ООО «Кватро-Н» из Коврова, посетили предприятие, познакомились с производством, после опытной партии изделий заключили договор на поставку комплектующих. В процессе отработки технологии специалисты предприятия неоднократно посещали наш завод в Гаврилов-Яме. С 2024 года благодаря переговорам на бирже сотрудничаем с ООО «Конкорд-М» из Рыбинска. Фирма обладает станками-автоматами, которые в разы быстрее позволяют изготавливать

детали типа «шпонка», «шпилька» и прочие. Мы всегда открыты к диалогу и даже если на первом этапе не получилось найти консенсус по ценовой политике, в нашей базе данных остаётся информация о компании, рано или поздно результат будет, поскольку ситуация меняется и задачи тоже. Если после работы на бирже мы получаем 2-3 новых контрагентов – это уже отличный результат».

Участие в бирже для компаний – хороший повод для развития бизнеса.

«Принимали участие в биржах в Ярославле и в Москве и снова приехали, чтобы найти новых заказчиков и развивать собственные компетенции, – отметил **Олег Екимов**, коммерческий директор компании «Justok». – Занимаемся механообработкой, в основном отработкой опытных образцов, работаем с КБ, у нас мелкосерийное производство, есть токарная обработка, фрезерная, шлифовка, лазерная резка. На одной из бирж в Москве познакомились с ГМЗ «Агат» и начали сотрудничать. В прошлом году изготавливали пробную партию изделий для томского предприятия «Микран», но требования оказались очень высокие и мы не прошли приемку, в этом году хотели бы еще раз с ними сотрудничать. За это время мы настроили метрологию, купили новое оборудование, инструмент, развиваем штат специалистов, повышаем свою квалификацию. Специально беремся за самые сложные детали, чтобы на них учиться и развиваться вместе с нашими заказчиками».



На бирже полезно и в очереди на переговоры постоять. Пока представители бизнеса ожидают своего времени завязываются новые деловые знакомства.

«Пока ожидала переговоров нашла еще трех потенциальных клиентов, что очень порадовало, а еще здесь впервые познакомилась с ярославской компанией «ЕМСК-Групп», о которой раньше не знала, хотя из одного города, – отметила коммерческий директор ПАО «ИФО» Юлия Окладникова. – На бирже в Москве впервые, в апреле принимали участие в бирже на Ярмарке контактов в Ярославле, где, кстати, познакомилась с представителями Гаврилов-Ямского машиностроительного завода «Агат». На бирже сегодня выбирали заказчиков, которым нам есть что предложить, договорились, что пришлют необходимую документацию для расчетов и исходя из этого будем выстраивать дальнейшее взаимодействие. Очень нужный производителям формат».



Благодаря биржам субконтрактов компании выходят на совместные проекты в рамках импортозамещения. Так, компания «Русская механика» познакомилась с компанией «Альфа Инжиниринг» из Московской области, которая занимается разработкой, проектированием и производством тормозных систем.

«В 2023 году на бирже субконтрактов в Ярославле мы познакомилась с компанией «Русская механика», где проводили переговоры по поставке комплектующих. В ходе последующего общения выяснилось, что компания ищет разработчиков тормозных систем для квадроциклов и снегоходов и мы начали сотрудничать по этому направлению, – рассказал заместитель

генерального директора по НИОКР компании «Альфа-Инжиниринг» Сергей Грачев. – Затем на нас вышло Агентство по технологическому развитию с предложением участвовать в реверс-инжиниринге согласно Постановлению Правительства РФ № 208 от 18.02.2022 «О предоставлении субсидии из федерального бюджета автономной некоммерческой организации «Агентство по технологическому развитию» на поддержку проектов, предусматривающих разработку конструкторской документации на комплектующие изделия, необходимые для отраслей промышленности». С 2024 года ведем работу по разработке конструкторской документации тормозных систем для снегоходов и квадроциклов в сотрудничестве с компанией «Русская механика» (Ярославская область) и ООО «Жуковский веломотозавод» (Брянская область). Процесс занял довольно длительное время, сначала согласование технического задания, потом была попытка унифицировать тормозные системы для заводов, но, пообщавшись с конструкторами, поняли, что это не реально. На данный момент разработали и согласовали эскизные проекты тормозных систем для компании «Русская механика», к концу года, по оптимистичным прогнозам, планируем поставить первые партии для производства снегоходов и квадроциклов».



ЯРТПП НАГРАДИЛА ПОБЕДИТЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ»



Торжественная церемония награждения победителей регионального этапа Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» по итогам 2024 года прошла 22 мая в Ринг Премьер отеле и собрала представителей бизнеса, власти и экспертного сообщества.

Организатором регионального этапа является Торгово-промышленная палата Ярославской области.

«Золотой Меркурий» – престижная бизнес-премия, которая играет важную роль в развитии российской экономики. Учрежден-

ная Торгово-промышленной палатой РФ в 2002 году, эта награда ежегодно отмечает лучшие предприятия страны, способствуя их продвижению и стимулируя здоровую конкуренцию. Премия проходит в два этапа: сначала на региональном уровне, а затем на фе-

деральном, что позволяет охватить широкий спектр компаний и выявить ведущие предприятия в различных отраслях и регионах.

В этом году в региональные торгово-промышленные палаты было подано более 1400 заявок от предприятий, на федеральный этап прошли 428 заявок от 79 торгово-промышленных палат.

«Сегодня мы чествуем победителей и призеров ярославского регионального этапа премии «Золотой Меркурий», и это отличный повод отметить вклад предпринимателей в экономическое развитие региона, учиться у лучших, расширять деловые связи и вдохновляться историями успеха», – отметила президент Торгово-промышленной палаты Ярославской области Наталья Рогоцкая.

Награды победителям и лауреатам премии вручили депутат Ярославской областной Думы, председатель комитета по экономической политике, инвестициям и предпринимательству Максим Вахруков, председатель муниципалитета города Ярославля Сергей Калинин, председатель Общественной палаты Ярославской области Сергей Берёзкин, заместитель министра инвестиций и промышленности Ярославской области Андрей Сторожев, заместитель и.о. министра агропромышленного комплекса и потребительского рынка Ярославской области Валентина Шишина, председатель Общественной палаты города Ярославля, вице-президент ЯРТПП Александр Федоров, президент ЯРТПП Наталья Рогоцкая.





ПОБЕДИТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ» ПО ИТОГАМ 2024 ГОДА

в номинациях «Лучшее предприятие малого и среднего бизнеса»
по отраслям:

- в сфере промышленного производства – АО «Кондор-Эко»
- в сфере строительства – ООО «Виннер»
- в сфере производства потребительской продукции – ООО «Дека»
- в сфере услуг – ИП Русаков Александр Владимирович (детский веревочный парк «Лапки»)
- в сфере инновационной деятельности – ООО «Лабмедиа»

Специальные номинации регионального этапа:

- «Демонстрируем будущее – инновационный прорыв на выставке» –
ООО Фабрика «Казаро» и ООО «Счастье Внутри»
- «За вклад в сохранение и развитие народных художественных промыслов России» –
ООО МТЦ «Эмалис»
- «Молодежный турбо-прорыв» – ООО «ПолиЭр»

Впервые в этом году на региональном этапе по инициативе Торгово-промышленной палаты Ярославской области была учреждена номинация «Молодежный турбо-прорыв». Введение новой специальной номинации в престижный конкурс направлено на то, чтобы поддержать и дать толчок развитию молодежных проектов и выявить самые активные и эффективные молодежные советы на предприятиях региона. Успешный опыт Ярославской палаты будет представлен в ТПП РФ, чтобы рассмотреть возможность включения молодежной номинации в общероссийский этап «Золотого Меркурия» в будущем году.





Поздравляем лауреатов и дипломантов премии «Золотой Меркурий»:

- ООО ПО «Химтэк-Яр»
- ООО «ЯрМашХолдинг»
- ООО «Паллант инжиниринг»
- ООО «Клиника Надежда»
- ООО «Онлайн Экология»
- ООО «Даниловский хлебозавод»
- ИП Куприянова Анастасия Евгеньевна (ДЦКР «ЛогоДеф»)
- ООО «Ярсан»
- ООО ПО «Ярославский Трактор» (Ярославец)
- ООО «Ярославский пигмент»
- ООО «Росснабтехнологии» (Завод полимеров «Мега – Пак»)
- ООО «ТранСлайн»
- ООО «ТеплоЭнергоСтройМонтаж»
- АО «Гаврилов-Ямский машиностроительный завод «Агат»
- АО «Ярославский радиозавод»
- ООО «Рыбинскэлектрокабель» (Присмиан РУС)
- АО «Рыбинский завод приборостроения»
- ПАО «РОМЗ»
- ООО КЦК «Аронап»

В этом году в региональном этапе конкурса «Золотой Меркурий» приняли участие 28 ярославских предприятий, все победители стали участниками федерального этапа.

В разные годы победителями и лауреатами федерального этапа от Ярославской области становились Фабрика «Ростовская финифть», ООО «Инта-Центр», ООО «Таможенный терминал «Верхняя Волга», ПСЦ «Электроника», НПО «Сенсор».

После церемонии награждения президент ЯрТПП Наталья Рогоцкая торжественно вручила членские билеты действующих членов ТПП Ярославской области и ТПП России 25 новым предприятиям, вступившим в ряды ЯрТПП в этом году.

Торгово-промышленная палата Ярославской области благодарит партнеров регионального этапа Национальной премии «Золотой Меркурий»: ООО «Ринг Премьер отель», ООО «Мастерская Бизнес-Роста», ООО «ЯрМаш-Холдинг», ИП Осипову-Славинскую А.В., а также фотографа Аюба Исакова.

ОТЗЫВ

Алексей Тихомиров,
генеральный директор компании «ЯрМашХолдинг»

«В этом году мы заняли второе место, а в прошлом были победителями. Считаю, это отличный результат и поздравляю всю нашу команду! В конкурсе «Золотой Меркурий» принимают участие компании малого и среднего бизнеса, которые активно развиваются, учатся быть гибкими в современных меняющихся условиях. Мы тоже не стоим на месте, осваиваем автоматизацию, на данный момент внедряем искусственный интеллект в управленческий учет, чтобы анализировать данные и делать выводы. Решили участвовать в конкурсе вновь, чтобы понимать насколько результативны по отношению к другим компаниям. Чтобы выявить победителя анализируются основные результаты хозяйственной деятельности – финансовые итоги, количество сотрудников, заработная плата, насколько предприятие социально ориентировано и участвует в жизни города и региона. Участие в конкурсе – это признание заслуг и хороший стимул для последующего развития».



Елена Рослякова,
директор ООО «Даниловский хлебозавод»

«Это высокая для нас награда и я очень рада. Хлебозавод встал на ноги за один год и тот факт, что мы стали призерами, считаю, большим достижением нашего коллектива и всего Даниловского района. Мы освоили широкий ассортимент продукции. Сейчас регистрируем торговую марку «Даниловский продукт», заключаем договоры с сетями, планируем открывать свои небольшие торговые точки и наращивать объемы производства».



16 июня в Москве в Центре международной торговли прошла торжественная церемония награждения победителей и лауреатов Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» по итогам 2024 года.

Ярославская компания «Лабмедиа», член ЯрТПП, стала лауреатом в номинации «Лучшее предприятие малого и среднего бизнеса в сфере инновационной деятельности».

КОМПАНИЯ «ЛАБМЕДИА» – ЛАУРЕАТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ»

Премия «Золотой Меркурий» была учреждена Торгово-промышленной палатой Российской Федерации в 2002 году. Конкурс на соискание премии состоит из двух этапов: регионального, который проводят территориальные торгово-промышленные палаты, и федерального – на уровне ТПП России.

Церемонию открыл президент ТПП РФ Сергей Катырин, отметив в своём выступлении, что премия «Золотой Меркурий» остаётся одним из важнейших символов общественного признания достижений предпринимателей по всей стране. В 2025 году премии удостоены 46 финалистов – малые и средние предприятия, индивидуальные предприниматели, экспортёры, банки и эксперты из разных регионов России.

«Сейчас у нас – 11 основных и 6 специальных номинаций. Конкурс растёт с каждым годом. В этом году на региональном уровне участвовало более 1400 компаний, на федеральный этап поступило 428 заявок – от тех, кого отобрали территориальные палаты и наши советы и комитеты. Мы создали 14 экспертных групп, которые оценивали каждую компанию. Первая часть оценки автоматизирована – это программа, основанная на экономических показателях. На неё никто не может повлиять. А вот вторая часть – экспертная, где уже анализируются все представленные материалы», – отметил Сергей Катырин.

Ярославская компания «Лабмедиа» стала победителем регионального этапа, а затем была признана лауреатом на федеральном этапе Конкурса. В церемонии награждения от Ярославской области приняли участие президент ЯрТПП Наталья Рогоцкая, директор компании «Лабмедиа» Валерий Леонтьев и финансовый директор Елена Ухарская.

«Мы очень гордимся, что ярославская компания вошла в число лауреатов и ее заслуги признаны на федеральном уровне, – отметила Наталья Рогоцкая. – Это очень престижный конкурс в предпринимательской среде и участие в нём – мощный инструмент для повышения имиджа компании, привлечения новых партнёров и клиентов, повышения мотивации сотрудников и возможность заявить о себе на более широкую аудиторию. Поздравляем и желаем дальнейших успехов!».

Победители конкурса получили символы «Золотого Меркурия» – статуэтки древнеримского бога торговли, а лауреаты – специальные памятные медали и дипломы ТПП РФ. Всем финалистам предоставлено право использования в работе эмблемы конкурса «Золотой Меркурий» как показателя высокого качества продукции и услуг.



«Лабмедиа» – аккредитованная IT-компания, разработчик решений в области электронного обучения и автоматизации HR-процессов. Основные направления деятельности – разработка электронных и видеокурсов, обучающих игр, тренажеров и симуляторов, курсов формата SCORM для развития Soft Skills, Safety Skills и Digital Skills. Среди собственных разработок компании – платформа для организации обучения «Вовлекай» и платформа для создания электронных курсов с использованием искусственного интеллекта «ДелайКурс», обе зарегистрированы в Роспатенте и включены в Единый реестр российского ПО.

ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ, ПЕРЕГОВОРЫ, СОТРУДНИЧЕСТВО

22 апреля в Ярославле в четвертый раз прошла Ярмарка контактов «Бизнес Ярославии»

Инициатором и организатором межрегионального делового события является Торгово-промышленная палата Ярославской области при поддержке Правительства региона и министерства инвестиций и промышленности.

«Мероприятие проводится в четвертый раз и это свидетельство его востребованности, – отметил первый заместитель Председателя Правительства области Денис Хохлаков. – Для нас очень важно быть полезными нашим предприятиям. Со стороны Правительства области консультируем по мерам господдержки – займам, налоговым льготам и другим. Промышленность, малый и средний бизнес – наша опора, главная составляющая экономики Ярославской области, залог её стабильного развития».

По традиции партнером мероприятия выступило Ярославское отделение Сбербанка.

«Мы уже не первый год поддерживаем проекты Торгово-промышленной палаты Ярославской области, – отметила управляющий Ярославским отделением Сбербанка Елена Кочина. – Ярмарка контактов «Бизнес Ярославии» – это важная площадка для развития делового сотрудничества в регионе. Сбер традиционно поддерживает это мероприятие, потому что оно помогает предпринимателям находить новых партнеров, расширять рынки сбыта и внедрять современные бизнес-решения. Для нас особенно ценно, что здесь встречаются представители разных отраслей – это соз-



даёт синергию и открывает возможности для совместных проектов. Такие события способствуют не только росту отдельных компаний, но и укрепляют экономику всей Ярославской области. Вместе мы делаем бизнес в регионе более устойчивым, технологичным и конкурентоспособным».

Местом встречи представителей разных сфер бизнеса в этом году стал новый складской комплекс компании «Регионстрой» – официального партнера мероприятия.

На одной площадке собрались около ста экспонентов промышленной выставки и почти тысяча посетителей, среди которых представители бизнеса, власти, учащейся молодежи.

Цель проведения Ярмарки контактов – создание новых и развитие существующих деловых связей, презентация предприятиями своей продукции и услуг, обсуждение актуальных для бизнеса потребностей.

«Этот проект был задуман нами для того, чтобы помочь бизнесу не только презентовать свою продукцию и услуги, но и обозначить потребности, – рассказала президент Торгово-промышленной палаты Ярославской области Наталья Рогоцкая. – Концепция «Я предлагаю – Мне требуется» доказала свою эффективность. Нередко бывает, что предприятия, работающие бок о бок, не знают о возможностях друг друга и ищут поставщиков или покупателей за сотни километров, что





влечет за собой логистические сложности и увеличение стоимости продукции. А нужное решение может быть совсем рядом! Именно для устранения этого информационного пробела и была создана Ярмарка контактов. Со временем география участников стала шире, в этом году в Ярмарке приняли участие предприятия Калужской, Владимирской, Вологодской и других областей. Важное значение для предприятий имеет также обмен опытом, технологиями. По количеству участников мы видим, что это мероприятие востребовано бизнесом».

В рамках Ярмарки была организована насыщенная деловая программа. Особое внимание было уделено вопросам сертификации продукции. Директор института инженерии и машиностроения ЯГТУ, доктор технических наук **Валерия Иванова** рассказала представителям промышленных предприятий об особенностях и порядке проведения сертификации продукции, выборе органа по сертификации, а также установлении достоверности сертификатов. Тема вызвала большой интерес, собрав более 60 участников.



С каждым годом растет количество пользователей интернета, увеличивается объем собираемых и обрабатываемых данных, в том числе с помощью интернет-сайтов. Соблюдение законодательства о персональных данных – критически важно, особенно для владельцев сайтов и онлайн-сервисов. О грамотном ведении сайтов с учетом требований законодательства о персональных дан-

ных участникам Ярмарки рассказала заместитель руководителя Управления Роскомнадзора по Ярославской области, координатор федерального проекта «Цифровая Россия» **Татьяна Сурова**.

С темой «Креативное мышление 5.0». в рамках деловой сессии выступил руководитель проектов цифровизации бизнеса ПАО Сбербанк, бизнес-ментор ICF **Дмитрий Смоляков**. Он поделился опытом и практическими инструментами, как найти идею для развития бизнеса, научиться мыслить творчески и нестандартно в современном мире и постоянно меняющихся условиях.

На стенде министерства инвестиций и промышленности региона предприниматели смогли получить информацию о мерах поддержки бизнеса на территории области.

На стенде Торгово-промышленной палаты Ярославской области эксперты проводили консультации по вопросам подтверждения производства российской промышленной продукции, защите интеллектуальной собственности.

По отзывам участников, Ярмарка контактов в очередной раз стала отличным поводом для новых контактов и деловых встреч, поиска и новых клиентов, и партнеров для решения текущих производственных задач.



Заместитель министра инвестиций и промышленности Ярославской области **Андрей Сторожев** рассказал о проекте «Региональный центр по внешнеэкономическим расчетам».

С 1 января 2025 года вступили в силу существенные изменения в правилах применения национального режима при осуществлении государственных и корпоративных закупок. Из выступления заместителя министра конкурентной политики Ярославской области **Натальи Цыгановой** предприниматели узнали, какие товары и услуги подпадают под действие национального режима, какие преференции предоставляются отечественным производителям и как правильно оформлять документы для участия в госзакупках.



Торгово-промышленная палата Ярославской области выражает благодарность партнерам Четвертой межрегиональной Ярмарки контактов «Бизнес Ярославии – 2025»:

- ▶ Ярославскому отделению Среднерусского банка Сбербанка;
- ▶ Technological industrial park (ООО «Регионстрой»);
- ▶ ООО «Открытое производство»;
- ▶ ООО «ЯрМашХолдинг»;
- ▶ АО «Альфа-Банк»;
- ▶ ИКБР «Яринтербанк» (ООО);
- ▶ ООО «Ситилинк»;
- ▶ Типографии ООО «ЦМИК»;
- ▶ Клининговой компании «Идеальный Мир»;
- ▶ ООО «Мастеркофе.РФ»;
- ▶ ООО «Напитки Рыбинска»;
- ▶ ИП Костров Е.М.;
- ▶ ИП Кошляков П.М.;
- ▶ Кейтерингу «Шеф Жук».



ОТЗЫВ

Четвертая Ярмарка контактов «Бизнес Ярославии – 2025» для «ЯрМашХолдинга» – не только участие, мы стали партнёром мероприятия.

День выдался по-настоящему насыщенным. На нашем стенде побывали более 100 потенциальных клиентов – и около половины проявили реальный интерес к сотрудничеству. С несколькими компаниями уже договорились обменяться конструкторской документацией.

Познакомились с коллегами из смежных производств – есть понимание, как дополнять друг друга по типам оборудования и задачам. Появились и новые интересные идеи.

Провели переговоры на бирже субконтрактов, пообщались с делегацией Калужской области, встретили многих давних знакомых. Всё это – про настоящую деловую среду и живые связи.

Благодарю Торгово-промышленную палату Ярославской области и лично Наталью Рогоцкую, министерство инвестиций и промышленности, Правительство Ярославской области за отличную организацию и возможность быть частью этого события. Это было действительно полезно и очень по делу.



Алексей Тихомиров,
генеральный директор ООО «ЯрМашХолдинг»



Около 100 предприятий, преимущественно малого и среднего бизнеса, продемонстрировали свою продукцию и услуги на межрегиональной выставке, расположившейся в двух соседних павильонах на территории складского комплекса ООО «Регионстрой», расположенного рядом с Индустриальным парком «Новоселки».

Впервые был организован коллективный стенд семейного бизнеса, где свою продукцию демонстрировали семейные компании: «Ярсан», компания «РетроВояж», Шоколадный дом Осиповых-Славинских, семейная мануфактура Рязановых.

На коллективном стенде Калужской области проходили B2B-переговоры между ярославскими и калужскими предприятиями.



Ярмарку контактов посетили предприниматели Владимирской области во главе с директором экспертно-информационного центра ТПП Владимирской области Максимом Власовым и директором по развитию услуг Ириной Муравьевой.



ОТЗЫВ

Ярмарка контактов «Бизнес Ярославии-2025» стала знаковым событием для делового сообщества региона. Как партнеры, предоставившие площадку для мероприятия, мы высоко оценили:

Профессионализм организации – четкая координация со стороны Торгово-промышленной палаты Ярославской области, удобный формат для участников и гостей.

Активную деловую атмосферу – более ста компаний-участников и сотни перспективных контактов.

Практическую пользу – мероприятие позволило нам представить возможности нашего индустриального парка широкой аудитории.

Участие в Ярмарке доказало свою эффективность для нашей компании:

✓ **новые партнерства** – в ходе переговоров достигнуты предварительные договоренности о размещении производств на нашей площадке;

✓ **продвижение бренда** – освещение в СМИ и прямые контакты с потенциальными клиентами усилят узнаваемость нашего проекта и за пределами Ярославского региона.

✓ **обмен опытом** – мы изучили тренды спроса на складские и производственные площади, что поможет адаптировать наши услуги под потребности рынка.

Торгово-промышленная палата Ярославской области подтвердила репутацию надежного партнера, способного объединять бизнес, власть и инвестиционные сообщества. Выражаю уверенность в дальнейшем развитии нашего сотрудничества и успешной реализации будущих проектов!

Благодарю за доверие и открытость к диалогу! Уверен, что подобные мероприятия – это инвестиции в будущее региона, и мы рады быть частью этого процесса.

Владислав Станиславский, собственник компании «Technological light industrial»



КАЛУЖСКИЙ И ЯРОСЛАВСКИЙ БИЗНЕС РАСШИРЯЮТ ДЕЛОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Участниками Ярмарки контактов стали предприниматели Калужской области, которые посетили наш регион с бизнес-миссией.

Развитие межрегионального сотрудничества – в числе стратегических направлений деятельности торгово-промышленных палат. Ярославскую и Калужскую область разделяют четыре сотни километров и 7-8 часов пути, которые преодолели представители калужских предприятий, приехавшие в наш регион с двухдневным деловым визитом 22-23 апреля. Организаторами бизнес-миссии выступили торгово-промышленные палаты Калужской и Ярославской областей и ГАУ «Агентство развития бизнеса» Калужской области.

В составе делегации – 8 предприятий разных направлений деятельности, среди которых производители электронных автокомпонентов и систем (ООО «Автоэлектроника Деталь»), промышленного весового оборудования (ООО НПП «Метра»), кабельной арматуры (ООО «ПКФ Технакон»), роботизированных решений для автоматизации производственных процессов (ООО «Метра-Роботикс»), низковольтной и автомобильной электроники (ЗАО «Энергомаш»), полнорационных кормов для сельскохозяйственных животных и птицы (ЗАО «Сухиничский комбикормовый завод»), а также генпроектная и генподрядная организация (ООО «Обнинск Сталь Проект») и компания, специализирующаяся на проектировании промышленных объектов любой сложности (АО ПКТИ «Парфюмерпроект»).

Ярмарка контактов стала для калужан отличным поводом познакомиться с ярославскими предприятиями разных отраслей. На коллективном стенде Калужской области представители предприятий провели серию B2B-переговоров с ярославским бизнесом.

«Мы не первый раз участвуем в бизнес-миссиях, которые организует торгово-промышленная палата и Агентство развития бизнеса, и нам очень нравится формат, – отметил руководитель отдела маркетинга



ООО «Автоэлектроника Деталь» Андрей Евтеев. – На полях выставки пообщались с широким кругом компаний, ознакомились с их продукцией. С несколькими компаниями из Ярославской области уже сотрудничаем, но хотелось бы расширить их число.

Это позволит и нам быть более конкурентоспособными. На переговорах сегодня были разработчики программного обеспечения, инжиниринговые, металлообрабатывающие и логистические компании – в копилке большое количество контактов. Договорились по окончании мероприятия еще раз связаться, некоторые уже планируют приехать к нам производство. В целом, довольны прошедшими переговорами.

Не менее насыщенным стал и второй день. Делегация калужского бизнеса посетила несколько ярославских предприятий. Сначала заволжскую площадку ПАО «Автодизель», где производятся средние ряд-

ные двигатели семейства ЯМЗ-530. А затем предприятия в Тутаеве – ООО «Компания «Дизель» и ООО «Передовая энергетика», ПАО «Тутаевский моторный завод», а также Промышленный парк «Мастер».

Представители Сухиничского комбикормового завода побывали на АО «Рыбинский комбикормовый завод», а также провели продуктивные

переговоры с руководством племзавода «Родина» в Ярославском районе.

Надеемся прошедшие бизнес-встречи приведут к взаимовыгодному долгосрочному сотрудничеству между ярославскими и калужскими предприятиями.





Промышленные предприятия из Ярославля и Вологды разместили свои заказы на межрегиональной бирже субконтрактов и инжиниринга.

Заказчиками на бирже выступили пять предприятий: ПАО «Автодизель», ЗАО «Вологодский подшипниковый завод», ПК «Ярославич», «Гаврилов-Ямский машиностроительный завод «Агат», Северный центр инновационного развития СЖД.

Более 20 исполнителей из разных регионов страны – Ярославской, Тульской, Самарской, Ивановской, Калужской областей, Санкт-Петербурга и Республики Беларусь приехали на биржу и приняли участие в переговорах. Напомним, биржа – это серия подготовленных переговоров между заказчиками и поставщиками по вопросам изготовления и поставки деталей и узлов по техническим заданиям заказчиков.

На площадке проведения биржи было многолюдно, состоялось более 30 переговоров.

«Стоит отметить высокий уровень организации биржи субконтрактов, – сказал начальник отдела межзаводской кооперации АО «Ярославский завод дизельной аппаратуры» Владимир Григорьев. –

РАЗГОВОР ПО СУЩЕСТВУ

5 ЗАКАЗЧИКОВ И БОЛЕЕ 20 ИСПОЛНИТЕЛЕЙ



Все поставщики, с которыми мы провели переговоры, подходят нам с точки зрения продолжения сотрудничества: обладают хорошим парком высокотехнологичного оборудования и необходимыми компетенциями. Литье, механообработка, термическая обработка, штамповка, гальванопокрытия, инструмент – таков спектр услуг, в которых мы были заинтересованы. На переговоры приехали компании не только из Ярославской области, но и из Тулы, Самары, Бреста, других городов. Встречались с директорами и руководителями служб, принимающих решения, видели их заинтересованность, а это уже 80% успеха. Если есть заинтересованность первых лиц и технические возможности, то последующие этапы, на мой взгляд, преодолимы. От ПАО «Автодизель» и Ярославского завода дизельной аппаратуры благодаря организаторов биржи – Торгово-промышленную палату Ярославской области и Ассоциацию «Национальное партнерство развития субконтракта». Мы уже много лет участвуем в биржах и благодаря им находим надежных производственных партнеров».

МОЛОДЕЖНАЯ ПЛОЩАДКА ЯРМАРКИ КОНТАКТОВ: КАК ЭТО БЫЛО

Текст: Ольга Кочкина

Работа молодежной площадки Ярмарки контактов «Бизнес Ярославии-2025» была организована совместно Торгово-промышленной палатой Ярославской области и Региональной программой «Открытое производство». 22 апреля молодежную площадку посетили более 500 учащихся колледжей города Ярославля.

Открыла работу молодежной площадки панельная дискуссия «Молодежь и завод. Разрушая мифы». В панельной дискуссии приняли участие: дивизиональный HRBP по операционной деятельности пивзавода «Ярпиво» пивоваренной компании «Балтика» Екатерина Земцова, HR-менеджер ООО «ПолиЭР» Наталья Чуйкина, машинист компрессорных установок, председатель Молодежного совета ПАО «Славнефть-ЯНОС» Андрей





Бородич и главный специалист дирекции по продажам ПАО «Автодизель» (ЯМЗ) Дарья Свободина.

Представители предприятий поделились информацией о том, как привлекают молодежь, рассказали о программах практик, стажировок и форматах наставничества, которые существуют в компаниях. Поделились тем, как можно использовать на благо развития молодежного HR-бренда предприятия стремление молодых сотрудников снимать видеоконтент: именно представители молодежи ведут соцсети и становятся амбассадорами предприятия по работе со студентами.

Среди важных тем, которые затронули участники, – развитие профориентационных программ для школьников таким образом, чтобы они не только выбирали учебное заведение по окончании школы, но и карьерное направление на перспективу, имея представление о востребованных профессиях и предприятиях региона.

Викторина «Угадай предприятие» дала возможность студентам колледжей лучше узнать историю предприятий. Так, например, ребята узнали, что на предприятии «Славнефть-ЯНОС» когда-то снимали эпизоды фильма «Большая перемена», а на АО «Ярославский бройлер» находится самый большой индустриальный комплекс по выращиванию клариевого сома.

На вопросы студентов в серии интервью «Сто вопросов взрослому» отвечали и.о. заместителя генерального директора по персоналу и социальным программам ПАО «Славнефть-ЯНОС» Анна Сироткина, руководитель отдела по подбору и работе с персоналом Группы «ФИНГО» Сергей Кармазин, учредитель и административный директор завода полимеров «Мега-Пак» Марина Дёмина, учредитель и генеральный директор Научно-технической фирмы НТВ, владелица школы «Новатория» Мария Прокофьева.

Среди трендов в развитии производственного потенциала участники интервью назвали, в том числе: промышленный туризм, экологическую повестку, креативность, импортозамещение, цифровизацию и развитие технологий.

Среди способов привлечения студентов на предприятия отметили особую роль молодежных советов, построение вертикали школа-колледж/вуз-предприятие, работу с колледжами по формированию учебных программ и практик с упором на запросы реального производства.

Впервые в программе молодежной площадки прошел стендап «Почему завод?».

В нем приняли участие экономист ПАО «Славнефть-ЯНОС», капитан команды КВН «Предел кипения» Екатерина Мельникова и инженер-технолог 2 категории ПАО «Автодизель» Елена Кудрявцева. Посмотреть с юмором на свои рабочие обязанности и свою жизнь, что может быть полезней? Выступавшим это удалось.

Впервые в программе молодежной площадки прошла защита бизнес-проекта, который представляли девятиклассники МОУ Средней школы №40. Учащиеся предложили предпринимательский проект «Эко-отель Лесная сказка», предварительно проведя финансовые расчеты, разработав сайт, создав видеоролик, макет экодома.



Блиц Марафон Идей на этот раз прошел в форме кейс-игры, в которой представители предприятий выступили в качестве экспертов, а команды Ярославского градостроительного колледжа, Университетского колледжа ЯрГУ имени П.Г. Демидова, Ярославского колледжа управления и профессиональных технологий, Ярославского технолого-экономического колледжа, решая кейсы, предлагали нестандартные идеи по привлечению и мотивации молодых сотрудников.

Идеи были разнообразными, среди самых интересных представители компаний отметили иммерсивный театр и корпоративный детский сад.

В течение всего дня студенты, посетившие молодежную площадку Ярмарки контактов «Бизнес Ярославии-2025», были участниками квеста

«Карта ПРОФсокровищ». Игра помогла ребятам познакомиться с предприятиями, представленными на стендах, узнать, какую продукцию они выпускают, с кем сотрудничают, какие рабочие места предоставляют, как обучают и помогают молодым специалистам адаптироваться. Каждый участник квеста получил небольшой подарок, а все, кто сдал карты ПРОФсокровищ, поучаствовали в розыгрыше призов от областного министерства инвестиций и промышленности, Торгово-промышленной палаты Ярославской области и КЦК «Аронап».

Молодежная площадка Ярмарки контактов «Бизнес Ярославии-2025» еще раз продемонстрировала: молодежь интересуется работой на промышленных предприятиях региона и принимает участие в активностях, изучая рынок труда, знакомясь с представителями компаний; у компаний же есть возможность, благодаря таким мероприятиям, общаться со студентами напрямую, используя нестандартные форматы.



**ОТЗЫВЫ**

«Благодарю Иванову Валерию Анатольевну за полное, содержательное, доступное освещение темы сертификации продукции и предоставленную презентацию. Спасибо сотрудникам ЯрТПП за качественную организацию и проведение мероприятия».

Валерий Трусов,
заместитель руководителя центра
сертификации и испытаний АО «Русская механика»

«Мы участвовали во всех Ярмарках контактов, не пропустили ни одной, и каждый раз находим новые полезные контакты. В прошлый раз нашли нового заказчика. В этот раз встретились лично с уже действующими клиентами. Лишний раз напомнить о себе – тоже хорошо. Появились новые запросы на наши услуги, поступило много предложений по сотрудничеству. В этот раз мы провели переговоры по термообработке, оказалось, что под нашим носом в Ярославле есть то, что нам надо. Такие чудеса случаются, потому очень важно участвовать в подобных мероприятиях, говорить о себе, о том, что требуется, это реально дает результат».



Мария Прокофьева,
директор ООО «Научно-техническая фирма НТВ»

«Ярмарка контактов оправдывает свою миссию, мы тут нашли друг друга и с поставщиками, и с заказчиками. Мало кто знает, что мы производим понтоны, многие были приятно удивлены, что такое производство существует в Ярославле. Некоторые компании на Ярмарке ищут услуги по металлообработке для изготовления штучных изделий. В отличие от большинства предприятий, заинтересованных в серийном производстве, мы как раз можем изготавливать штучно сложные детали, с нанесением защитных покрытий, упрочнением различными материалами. Очень плодотворно поработали».

Евгений Агрономов,
клиент-менеджер ООО «Мейнстрим»



«Ярмарка контактов становится очень хорошей традицией, когда представители различных предприятий собираются в одном месте. Здесь можно пообщаться с близкими по духу людьми, обменяться опытом, рассказать об изменениях на своем производстве. За счет этого взаимодействия ты наполняешься новыми идеями. Мы полностью прошли оба павильона, провели переговоры по нашему новому направлению – эколамели, обменялись контактами с теми, с кем интересны друг другу и однозначно будем взаимодействовать в дальнейшем».

Марина Дёмина,
административный директор
компании «Мега-Пак»



«Участвуем в Ярмарке контактов во второй раз. В 2023 году очень плодотворно поработали, нашли новых партнеров и корпоративных заказчиков. Надеемся повторить успех. Уже за первую половину дня познакомились с большим количеством разных компаний, обсудили варианты сотрудничества. Личное общение гораздо конструктивнее, чем по телефону или в мессенджерах. Когда мы видим человека, понимаем, что можем предложить из нашего ассортимента».

Тимур Кадыров,
исполнительный директор ООО «Союз мастеров АртЕль»



«Мы приехали вместе с представителями бизнеса Владимирской области с целью найти новые контакты и клиентов для развития бизнеса. Благодарны нашим коллегам из ТПП Ярославской области за приглашение поучаствовать в мероприятии. Для нас это хорошая возможность пообщаться и обменяться опытом с коллегами. Очень насыщенная деловая программа, много интересных мероприятий».

Максим Власов,
директор экспертно-информационного
центра ТПП Владимирской области



«Выставка очень понравилась, много заинтересованных людей. Получили несколько интересных контактов и надеемся, что дальнейшее взаимодействие сложится успешно. Впервые участвуем в Ярмарке контактов в составе коллективного стенда семейных компаний, это очень волнительно. Мы, конечно, выделяемся на фоне производств, крупных предприятий, но и нам есть что предложить, люди подходят, интересуются, чему мы очень рады».

Елена Рязанова,
Семейная мануфактура Рязановых



«Выставка ценна тем, что это всегда большое количество встреч и общения. Все очень открытые, подходят, интересуются нашей продукцией, есть запросы на расчеты. Некоторые предлагают свои услуги, в целом можно обсудить разные вопросы, касающиеся бизнес-процессов. Здорово, что есть молодежь, предложили пройти практику на нашем предприятии, поскольку есть потребность в молодых кадрах. В целом очень приятные впечатления от общения с участниками Ярмарки, отличное мероприятие».

Ольга Глазунова, руководитель правовой
и кадровой службы ООО «Паллант-Инжиниринг»

«Сегодня довольно многолюдно, очень много контактов. Спасибо огромное, что организуете в очередной раз подобное мероприятие, я думаю нашему бизнесу это очень нужно. Личное общение быстрее приводит к полезным контактам, чем телефонные звонки».

**Светлана
Израилева,**
представитель
ООО «Тутаевская
механическая
компания»



«За наши пять лет мы выставляем впервые и очень довольны. Много коммуникаций, интересных людей, хотелось бы, конечно, еще больше. В первую половину дня нас «атаковали» студенты, так же мы встретили здесь много наших коллег, с которыми мы уже сотрудничаем, очень приятное общение, интересный формат».

Евгения Кадырова,
менеджер по продажам
ООО «Завод дорожных конструкций «Соламир»



«Наша компания принимает участие в Ярмарке в третий раз. Приятно встретиться и со старыми знакомыми, и с новыми. Мероприятия такого масштаба создают больше возможностей для продвижения. Считаю, что живое общение всегда более продуктивно».

Сергей Хабаров,
руководитель компании «Ярсан»





КОМПАНИЯ «ПОЛИЭР»: 25 ЛЕТ НА РЫНКЕ ПОЛИМЕРНОЙ УПАКОВКИ

В этом году 25-летний юбилей отмечает одно из ведущих предприятий Переславля-Залесского – «ПолиЭР». Уже четверть века компания не просто производит востребованную полимерную упаковку – она задаёт стандарты отрасли, создавая современные, экологичные и технологичные решения. А ещё «ПолиЭР» – это пример ответственного бизнеса с человеческим лицом.

*На территории предприятия – цветущие клумбы и ухоженные пространства. В холле – мини-выставка продукции. Производственные цеха просторны, светлы и чисты: здесь ощущается культура труда. Мы побеседовали с собственником компании **Владимиром Рушем** о становлении бизнеса, его ценностях и будущем.*

Владимир Артурович, с чего всё начиналось, и каким стал «ПолиЭР» сегодня?

25 лет назад, в 2000 году, мы арендовали 400 квадратных метров на площадке бывшего завода «Славич». Поставили первые – по нынешним меркам очень скромные – экструдер и формовочную машину. Начали с одноразовой посуды: сначала тарелки, затем стаканы. Спрос был колоссальный, клиенты выстраивались в очередь.

Постепенно закупали новое оборудование, расширялись. Уже через четыре года приобрели и реконструировали 10 000 м² в 31-м корпусе, начали переработку ленты и выпуск упаковки из полистирола. Тогда в компании работало около 100 человек.

Сегодня «ПолиЭР» – это четыре производственных корпуса общей площадью 70 000 м², более 1000 сотрудников, современный парк экструзионного и термоформовочного оборудования. Среди наших клиентов – крупнейшие производители продуктов питания: «Мираторг»,

«Данон», «Ударница», «Вкусно и точка», «Ростикс», а также местные партнёры – «Ярмолпрод», «Рамоз», «Ярославский бройлер».

Мы выпускаем упаковку для всех видов пищевой продукции: мяса, рыбы, птицы, молочных продуктов, кондитерских изделий, овощей, зелени – список можно продолжать.

Как удавалось отвечать на вызовы времени?

В начале 2000-х формат торговли стал стремительно меняться: рынок начали занимать сетевые магазины. Им нужна была эстетичная, стандартизированная упаковка для выкладки на полках. Мы освоили переработку полипропилена, начали производить контейнеры разных форм и размеров. Изучали опыт Европы, многое адаптировали.

Позже производители начали переход на автоматическую фасовку. Появились новые требования: точная геометрия, стабильные характеристики. Мы справились с этим вызовом, обновили оборудование.

Текст: Екатерина Пашенко



БЛИЦ



В 2011 году прошли сертификацию ISO 9001:2008, начали поставки в страны ЕС. Позже наладили производство упаковки под требования международных компаний.

Шаг за шагом, от 400 квадратов мы выросли до более чем 20 000 м² производственных площадей. Тогда же впервые получили региональную награду – «Лучшее предприятие Ярославской области».

Мы продолжили развиваться. Запустили линейку полиэтиленовой ленты и универсальных контейнеров. Построили складской комплекс класса А. Присоединились к международной системе SEDEX – платформе, объединяющей компании с высокими стандартами социальной, экологической и этической ответственности.

В 2015 году внедрили систему безопасности пищевой продукции FSSC 22000. Продолжаем модернизацию: соединили корпуса пешеходной галереей, оснастили здания лифтами, реконструировали 70-й корпус, построили новый логистический центр.

Полтора года назад запустили производство гибкой плёнки – перспективного и сложного направления. Многослойные материалы с уникальными свойствами востребованы и в сельском хозяйстве, и в пищевой индустрии.

Сегодня активно растёт рынок готовой еды – и здесь у нас уже были подходящие формы, чтобы оперативно занять нишу.

Пластик – это всё-таки мусор, скажут многие. Как вы отвечаете на экологические претензии?

Один из принципов нашей работы – снижение экологической нагрузки. 100% технологических отходов мы возвращаем в производство. С 2019 года используем вторичное сырьё – сейчас его доля 40–45%. Закупаем и перерабатываем прессованные отходы других компаний, даём «вторую жизнь» пластику. Его главное достоинство – возможность многократной переработки. Вопрос – в сборе и технологии.

Полностью отказаться от пластиковой упаковки сейчас невозможно. Для мясной и молочной продукции бумага без ламинации не подходит, а ламинированная плохо перерабатывается. Упаковка сохраняет продукты – и, в конечном счёте, решает вопрос продовольственной безопасности. Мы просто забыли, что в стране был голод и дефицит.

Необходима инфраструктура: современные мусороперерабатывающие и мусоросжигающие комплексы, безопасные для окружающей среды. И здесь государство и бизнес должны работать вместе.

Какие планы на будущее?

Продолжать развиваться. Мы создали на заводе комиссию по инвестиционному развитию – в неё вошли ведущие специалисты. Решения принимаются стратегически, не импульсивно.

Если раньше мы ориентировались только на европейское оборудование, то теперь сотрудничаем с турецкими и китайскими производителями. Санкции стали толчком, но сейчас мы видим: и в этих странах есть достойные машины – часто в 2-3 раза дешевле аналогов.

Сегодня мы осторожнее подходим к инвестициям, но не останавливаемся. Рынок стал жёстче, конкуренция выше – и нам приходится каждый день доказывать, что мы лучшие. Это держит в тонусе.

Как вы находите клиентов?

Нас уже хорошо знают на рынке. Систему продаж мы выстраивали годами. Связи есть практически со всеми крупными производителями. Конечно, обсуждаем условия, цену, объёмы. Но доверие – это то, что даётся временем.

Участвуем в выставках не столько ради новых партнёров, сколько ради встреч с существующими.

Главные качества руководителя?
Преданность делу, саморазвитие, умение слышать и быть в контексте.

Книги, которые вдохновляют?
А.П. Чехов, Ф.М. Достоевский, Н.С. Лесков, Л.Н. Толстой, а также преп. Иоанн Лествичник. Его «Лествица» – книга о внутреннем устройстве. Даже инвестиции лучше принимать в спокойствии духа, а для этого нужна кротость.

Как развивать предпринимательское мышление у детей?

Не всем быть предпринимателями. Это сложно, ответственно, без выходных. Главное – быть лучшим в том, что ты делаешь. Гореть делом, стремиться к развитию. Хоть борщ варить, хоть физикой заниматься.

Что вам нравится в людях?

Нравятся те, кто работает с интересом, инициативой, постоянно что-то улучшает. Настоящий полиэровец – это человек, который делает своё дело с отдачей.

В чём ваше преимущество перед конкурентами?

Во-первых – масштаб. Мы можем закрыть любые объёмы, при этом линии дублируются: сбой в одной зоне не влияет на сроки.

Во-вторых – стабильное качество. У нас жёсткий контроль на всех этапах.

В-третьих – команда. За 25 лет мы собрали сильнейших специалистов: от инженеров до рабочих. С ними надёжно, и именно поэтому клиенты остаются с нами годами.

Что для вас самое ценное?

Люди. Мы создавали команду не один год. Заботимся о сотрудниках: бесплатное питание, семейные поездки, спорт и бассейн по льготным абонементам. Многие они вам сами расскажут лучше меня.

Компания работает в Переславле 25 лет. Как вы участвуете в жизни города?

Мы стараемся делать жизнь в городе лучше. Отремонтировали несколько отделений ЦРБ, поддерживаем школы и детские сады. Проводим городские мероприятия – от праздников до патриотических акций.

Недавно организовали поездку воспитанников детского дома в Санкт-Петербург. Всего не перечислить. Это не пиар – это отношение.





КАДРЫ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ

На «ПолиЭР» работают 1015 человек. Средний возраст работающих – 35-45 лет. Средняя заработная плата составляет 92.000 рублей – уровень оплаты труда выше, чем на других переславских предприятиях. В компании высокие требования по охране труда и пищевой безопасности.

Предприятие работает в круглосуточном режиме. График работы – сменный: две дневные по 12 часов, два выходных, затем две ночные смены и снова два выходных.

Большинство сотрудников – жители Переславля и близлежащих населенных пунктов, также есть специалисты из Москвы, которые переехали в Переславль, купили жилье и устроились к нам на работу.

Активно привлекаем молодые кадры. Заключили договор с Переславским колледжем имени А.Невского. Студенты старших курсов одновременно учатся и работают, для предприятия это хорошее подспорье. Отслужив в армии, молодые люди почти всегда возвращаются к нам на работу. Регулярно проводим повышение квалификации персонала.

Заключены рамочные договоры с профильными учебными заведениями – ЯГТУ, ВлГУ, ИвГУ, Рыбинским полиграфическим колледжем и другими. Приглашаем студентов на практику, готовы трудоустроить и обучать непосредственно на рабочих местах.

На предприятии развита система наставничества. Для каждого нового сотрудника обязательно проводим вводный



Начальник службы управления персоналом Денис Сапегин

инструктаж и на два месяца закрепляем ответственного специалиста, который объясняет специфику работы и сопровождает его все это время. Через два месяца по итогам испытательного срока проводим внутреннюю аттестацию по вопросам безопасной эксплуатации оборудования, охраны труда и пищевой безопасности.

У работающих на «ПолиЭР» сотрудников много приятных бонусов. Здесь не только стабильно выплачивают заработную плату, но и предоставляют широкий набор социальных льгот. Это инициатива и принципиальная позиция собственника компании – Владимира Артуровича Руша.

К примеру, все наши сотрудники бесплатно обедают в столовой, где всегда хороший выбор блюд в исполнении профессиональных поваров, в том числе своя выпечка, на десерт – мороженое и сезонные фрукты.

На 20-летие компании Владимир Артурович подарил коллективу комфортабельный автобус для корпоративных поездок, который брендировали в наши фирменные зеленые цвета, включая отделку салона автобуса, оборудовали экранами, usb-розетками, словом, создали максимально комфортные условия для путешествий.

Каждые выходные компания предлагает различные поездки для всей семьи: пользуются популярностью семейные путешествия в Москву – в парк развлечений «Остров Мечты», аквапарк, веревочный «ПандаПарк», а также культурно-познавательные по городам, интересным своими достопримечательностями. Наши сотрудники оплачивают 50% стоимости тура, для детей и внуков до 18 лет и специалистов, чей стаж работы превышает 15 лет, – поездки бесплатные.

Всем сотрудникам компания предоставляет полис ДМС, в который входят лечебные учреждения в Переславле и Ярославле, в том числе стоматологические клиники. В случае необходимости есть возможность получения беспроцентного займа в размере 20-30 тысяч рублей на непредвиденные нужды, лечение или обучение сроком не более 10 месяцев.

Руководство компании поощряет занятия спортом. У «ПолиЭР» есть своя волейбольная, футбольная, а в прошлом году появилась и хоккейная команда. Тренировки и аренду спортивных площадок оплачивает предприятие. Для любителей занятий в бассейне компания берет на себя половину стоимости абонемента, причем не только на работника, но и на всех членов семьи. А по ходатайству от руководителей подразделений желающим заниматься спортом компания предоставляет абонементы в фитнес-клуб «Миллениум».

Для детей сотрудников компания оплачивает 50% стоимости занятий в детских развивающих центрах «Капитошка» и «Планета друзей» в Переславле-Залесском.

Один из главных принципов компании – сотрудникоориентированность. Не случайно, среди главных преимуществ сотрудники отмечают стабильность, хороший коллектив, благоприятную среду для развития, признание достижений. Мы поддерживаем интересные инициативы, открыты для различных идей и предложений.



ДОРОГУ МОЛОДЫМ



В этом году компания «ПолиЭР» стала победителем организованного ЯрТПП регионального этапа Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» в специальной номинации «Молодежный турбопрорыв». Опытом работы компании с молодежью поделилась HR-менеджер Наталья Чуйкина.

В 2018 году, в Год волонтера, мы создали на предприятии волонтерский отряд «Формула добра» с целью развития корпоративной культуры, общения молодежи внутри предприятия, поддержки и адаптации молодых сотрудников. Собственник компании, Владимир Артурович Руш, нас горячо поддержал. Начинали с небольших событий внутри компании, организовывали праздники, спортивные мероприятия, мастер-классы и конкурсы.

За семь лет проделали большой путь, постепенно вышли за рамки предприятия и сегодня участвуем во всероссийских движениях и акциях, организовываем сами и принимаем участие в городских событиях. В отряде – представители разных профессий: от рабочего, который работает в цехе на конвейере до системного администратора. В поле нашего внимания – событийные и социальные проекты, такие как «Елка желаний», профориентационные форумы, патриотические мероприятия ко Дню Победы, экологические акции по посадке деревьев и многие другие. Совместно с предприятиями города участвуем в акции «Свеча памяти», высаживаем деревья, благоустраиваем мемориалы. Еще в пандемию родилась традиция проводить литературный конкурс чтецов для детей наших сотрудников «Читаю с душой», с тех пор проводим его ежегодно.

Из года в год проходит целый ряд мероприятий по профориентации и популяризации рабочих профессий. Участвуем в ярмарках вакансий, проводим экскурсии для школьников, студентов колледжей и вузов по нашим производственным цехам, являемся соорганизаторами профориентационного форума «PROкадры», цель которого – познакомить студентов с промышленными предприятиями города. Участвовали в молодежной программе Дня промышленности Ярославской области и работе молодежной площадки на Ярмарке контактов «Бизнес Ярославии», организованной Торгово-промышленной палатой региона. С 2024 года ак-



тивно сотрудничаем с региональной программой «Открытое производство», ставим перед учащимися разные бизнес-задачи в рамках блиц-марафона идей и других мероприятий, направленных на знакомство молодежи с реальным производством.

У нас есть молодежные команды по футболу, по волейболу. В межмуниципальном чемпионате наша волейбольная команда заняла второе место среди 12 команд. Регулярно участвуем в областном Кубке профсоюзов по волейболу. В прошлом году по инициативе наших сотрудников создали команду «ПолиЭР» по хоккею, некоторые любители хоккея и активные болельщики ХК «Локомотив» ради этого впервые встали на коньки. Компания обеспечила команду экипировкой, арендует лед, где проходят занятия с тренером.



Предприятие живет активной насыщенной жизнью, в зависимости от интересов каждый может найти то, что ему близко – будь то спорт, семейные путешествия на корпоративном автобусе и активности для детей, интеллектуальные игры, экологические акции и многое другое.

Наши сотрудники помогают бойцам специальной военной операции, предприятие регулярно собирает и отправляет гуманитарную помощь.

Все наши мероприятия и события направлены на укрепление командного духа и мотивации, способствуют повышению престижа рабочих профессий и имиджа предприятия, а также любви к своей малой Родине и родному краю.



РОССИЙСКИЕ ДВИГАТЕЛИ С МИРОВЫМ УРОВНЕМ: КАК «ВИД» ЗАМЕНЯЕТ ИМПОРТ В ЭНЕРГЕТИКЕ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ООО «Волжские Индустриальные Двигатели» было создано всего 6 лет назад, 14 июня 2019 года. С тех пор компания помогает вырабатывать доступную, недорогую и экологичную энергию своим партнерам из разных отраслей промышленности в России и ближнем зарубежье.

На территории Тутаевского моторного завода была проведена масштабная реконструкция производственных помещений в старом цехе. Работы выполнялись по современным европейским стандартам силами высококвалифицированных российских и китайских специалистов. Предприятию пришлось полностью наладить производство с нуля.

Что помогает бороться с вызовами рынка и показывать высокий рост производства и продаж «ДВ» узнали у заместителя генерального директора компании Дениса Анурова.



Денис Вячеславович, предприятие довольно молодое. Как все начиналось?

Рождение нашего предприятия на ярославской земле – это международный проект. Соглашение о создании совместного российско-китайского предприятия по производству индустриальных двигателей на территории России было подписано на IV Восточном экономическом форуме, в

присутствии Президента РФ Владимира Путина и китайского лидера Си Цзиньпина.

Совместное предприятие расположилось в городе Тутаеве Ярославской области на территории ПАО «Тутаевский моторный завод» и стало резидентом территории опережающего развития и членом Торгово-промышленной палаты Ярославской области.

До 2019 года в России не производились высокооборотные двигатели в диапазоне мощности от 400 до 2000 кВт, поэтому создание предприятия по производству двигателей именно этого диапазона мощности было очень актуальным.

Наши промышленные двигатели используются в малой энергетике в составе электростанций, основного и резервного источников энергоснабжения различных объектов жилищного, нефтегазового и сельскохозяйственного сектора. Они применяются для привода насосных и компрессорных установок, буровых, на путевой железнодорожной технике, на морских и речных судах, а также экскаваторах, крупной спецтехнике. Сейчас наши двигатели стали довольно востребованы для дата-центров и майнинговых ферм.

Насколько актуальна ваша продукция в наши дни для российских предприятий?

Она была актуальна всегда, и сейчас из года в год объемы продаж растут. Ежегодный прирост, как выручки, так и в количественном выражении составляет порядка 30%. Видим перспективы дальнейшего роста, потому что наши двигатели пользуются



большим спросом в нефтяной и газовой отраслях, где раньше всегда использовали двигатели импортного производства. Сейчас наше предприятие – первое и единственное в России, которое производит подобные двигатели на территории РФ. Первые четыре года все детали к нам поставлялись от китайской корпорации. В это время параллельно с освоением производства и его ростом, одной из основных задач компании стала, и будет являться в ближайшие лет 10, локализация производства компонентов двигателей. На текущий момент локализовано порядка 5-7% от себестоимости двигателя, в количественном выражении это примерно 200 из 2500 деталей, которые установлены на двигателе. Мы продолжаем заниматься локализацией деталей двигателя и это одна из наших основных стратегических задач.

Расскажите о вашей производственной площадке.

Сборка наших индустриальных двигателей технологически достаточно сложная, используется специальное оборудование с высокой степенью автоматизации, компьютерное оснащение. Техпроцесс производства двигателей, а также задействованное оборудование, инструмент, оснастка ничем не отличаются от производства этих двигателей на предприятиях Китая и Франции. Специальные программы управляют большинством бизнес-процессов, внутренней логистикой, распределением складских запасов. Эта система видит на каком этапе находится двигатель и к этому участку подвозит определенное количество деталей, все на базе 1С автоматизировано. Все технологические процессы фиксируются уже не на бумаге, а на мониторах у рабочего. На серверах компании сохраняется вся история производства двигателя, кто и на какой станции собирал двигатель, какие компоненты, серийные номера деталей и информация из какой партии поставок были установлены на тот или иной двигатель, каким моментом затянуты критические соединения двигателя, каковы результаты контроля, тестов, испытаний зафиксированы на этом двигателе и т. д., вплоть до того, что система проверяет обучен ли персонал, освоена ли операция данным человеком, прошел ли он необходимое обучение, связанное с работой на данной операции, ознакомлен ли с технологическим процессом, только после этого система допускает работника к выполнению операции. Идентификация каждого работника осуществляется через персональный (уникальный) штрих код на пропуске.



Сложно ли было подобрать квалифицированные кадры для вашего производства?

В 2019 году у нас была возможность привлечь квалифицированные кадры, и тот костяк, который мы набрали 5-6 лет назад, на 80% остался с нами. По сути это люди, которые с нуля создавали все бизнес-процессы в компании, и мы стараемся сохранить наши надежные, проверенные временем кадры. Создаем для коллектива комфортные условия, чистоту, порядок, индивидуальные и коллективные поощрения. Средний возраст сотрудников – 35-40 лет. Компания небольшая, в штате 80 человек, все на виду. На производстве царит атмосфера взаимопомощи, поддержки, особенно новых сотрудников. В любом случае, все, что мы здесь делаем, – это командная работа, и только команда может достичь каких-то результатов. Такая атмосфера сложилась изначально, и она поддерживается руководителями на местах, отделом по персоналу. Когда приходят новые люди, они проникаются этой атмосферой и довольно быстро встраиваются в коллектив и в работу.

Найти высококвалифицированных сотрудников сейчас достаточно сложно в связи с дефицитом вообще любых специалистов на рынке, поэтому мы стараемся все максимально автоматизировать и упростить бизнес-процессы компании, подробно отразить все действия в процедурах и инструкциях по работе, чтобы облегчить адаптацию новых сотрудников. Мы активно используем наставничество, взаимопомощь и готовы обучать новых сотрудников непосредственно в компании. При таких условиях в текущей ситуации на рынке труда требования к новым сотрудникам снижаются до таких критериев как ответственность, аккуратность, честность и минимум профессиональных знаний, остальному мы научим непосредственно внутри компании. Помимо профессиональных компетенций в компании можно обучиться и английскому языку. Поскольку в международной компа-

нии общение, переписка, деловые разговоры на английском языке, для руководящего состава знание языка обязательно.

Какими достижениями на данный момент гордитесь больше всего?

Для меня самое важное достижение, которым я горжусь, – это люди, наша команда. За шесть лет с нуля мы построили компанию, закупили, установили, запустили в работу оборудование, обучили специалистов. Рост и интерес к нашей компании растет год от года, потому что мы предлагаем и качественный продукт, и качественный сервис, а также техническую поддержку для наших клиентов. Все это за счет внутренней атмосферы, которая настроена на результат, и за счет ответственных людей, которые на своих рабочих местах четко и грамотно выполняют свой функционал. С такой командой, которая у нас сейчас, я уверен, что мы достигнем большего. В первую очередь мы привлекаем специалистов из Тутаева и окрестностей, а также из Ярославля и Рыбинска.

В чем уникальность вашей продукции?

Уникальность в том, что мы производим двигатели, которые больше никто не производит в России и даже в мире. Китайская корпорация является брендом номер один не только в Китае, но и во всем мире. Это динамично развивающаяся компания, которая даже после создания продукта постоянно вносит в него улучшения. То есть двигатели постоянно улучшаются, иногда превосходя ожидания потребителей. Используются более современные компоненты, детали, узлы, что позволяет клиенту получить продукт с более высокими характеристиками. Это повышает надежность продукции и удовлетворенность клиентов. Помимо качества самого продукта, есть еще другая сторона – качественная сборка с соблюдением всех требований. Далее после продажи мы под-



держиваем клиента во всем жизненном цикле использования двигателя: в проведении ТО, ремонтах, наблюдения за двигателями, чтобы клиент был доволен и уверен, что двигатель будет работать хорошо, и он всегда получит профессиональную поддержку.

Получаете ли вы на свою продукцию подтверждение о том, что она произведена в России?

По факту двигатели мы собираем в России, это указано и на табличках, и в документах. Но чтобы получить официальный сертификат по форме СТ-1, который подтверждает факт производства или существенной степени обработки продукции на территории РФ, необходимо достичь определенного уровня локализации компонентов, это около 50% от себестоимости двигателя. Это наша основная задача, которую мы стремимся выполнить, но я уверен, что на этом мы не остановимся вплоть до 100%-й локализации. Мы не стремимся локализовывать детали двигателя на своей площадке. Ищем предприятия в России, производящие аналогичную продукцию, у которых уже есть компетенции, оборудование, оснастка и инструменты. С этими компаниями мы договариваемся о производстве деталей для наших двигателей, внося небольшие изменения в их технологии. Свой поиск мы начали именно с Ярославской области, а потом уже стали искать за пределами региона. Приятно осознавать, что в данный момент часть компонентов для нашей компании производятся на ярославских предприятиях.

Расскажите о значимых проектах, которые вы бы хотели отметить.

Один из наиболее ярких проектов, который вспоминается, – первый российский теплоход «Чайка», работающий на сжиженном природном газе (СПГ). Мы принимали участие в реализации проекта по поставке и вводу в эксплуатацию главной энергетической установки на данное судно. В настоящее время речное пассажирское судно «Чайка» находится в Санкт-Петербурге и используется для экскурсионных и прогулочных рейсов. Для данного теплохода мы поставили двигатель, полностью принимали участие в обвязке, в швартовых испытаниях. Это наше совместное детище с СК «Ак Барс» и мы не планируем останавливаться на единственном судне на СПГ, таких в будущем планируется построить еще порядка 10-15.

Еще один крупный проект – наше сотрудничество с ФНПЦ «Титан-Баррикады», совместно был произведен комплекс гидравлического разрыва нефтяного пласта. Для этого проекта мы выполняли поставку двигателя 12M55.

Наш двигатель используется также на племенном форелеводческом заводе в Адлере. Это уникальный проект, наша компания поставила заказчику газовый двигатель 12M55 на 1500 кВт, далее наш партнер реализовал использование двигателя полностью «под ключ»



в качестве дополнительного источника питания. Мы принимали совместное участие в пуско-наладочных работах с нашим партнером на территории форелеводческого завода.

Не могу не рассказать о первом газовом тепловозе. Маневровый газопоршневой тепловоз ТЭМГ1, в составе которого двигатель 6M33 – инновационная российская разработка. Уникальность заключается в том, что перед подачей в двигатель газ регазифицируют – преобразуют в сжатое состояние. Это позволяет сделать тепловоз экологически чистым и снизить стоимость устройства.

Какие перспективы развития вашего предприятия вы видите в ближайшем будущем?

В первую очередь мы делаем упор на локализацию производства компонентов нашего двигателя в России. В ближайшее время планируем запустить производство двигателей морского и речного применения с получением всей необходимой документации. В планах – дальнейшее расширение продуктовой линейки газовых двигателей, как в более мощном диапазоне свыше 2 МВт, так и в меньшем – менее 400 кВт, а также увеличение доли рынка, продаж и, соответственно, штата сотрудников, закупка нового оборудования. Прорабатываем возможность диверсификации продукции.

Наша компания сертифицирована по всем необходимым стандартам в системе менеджмента, таких как ИСО 9001, ИСО 14001 и ИСО 45001, планируем и далее улучшать и развивать свои бизнес-процессы.

Как произошел ребрендинг?

Изначально компания называлась «КАМАЗ ВЕЙЧАЙ», у нас на логотипе был двигатель небесно-голубого цвета и достаточно известный бренд Vaudouin, имя уже работало на нас. В 2022-м году произошли события, в связи с которыми нам пришлось провести ребрендинг. Тем не менее мы не потеряли в качестве и сейчас успешно продвигаем новый бренд «VolgaIndustrialEngines». Активно участвуем в выставках, печатаемся в специализированных журналах, рассказываем о себе в масс-медиа. Сейчас нас знают под обоими брендами.

В свое время мы обратились к сотрудникам завода, чтобы они предложили свои варианты нового названия компании, было голосование, выбирали ТОП-10, ТОП-5 и лидера – «Волжские Индустриальные Двигатели». Мы создали бренд, название и фирменный знак нашим коллективом, чем вправе гордиться, как и нашей уникальной продукцией.



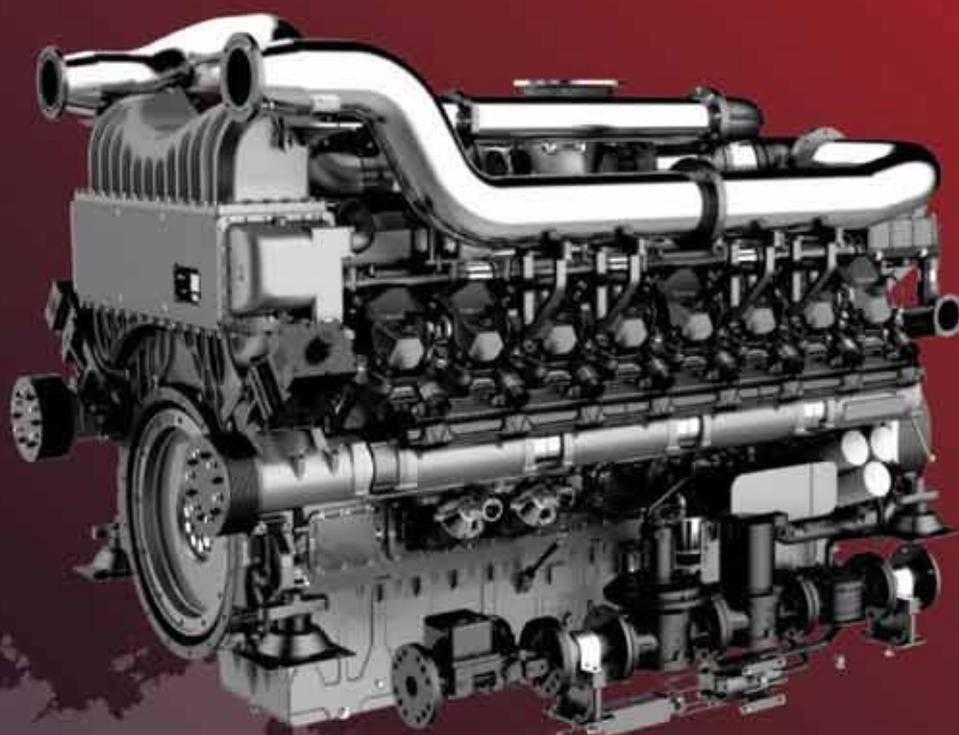
Дизельные и газопоршневые двигатели мощностью от 400 до 2200 кВт

Применение двигателей:

- решения для энергетических систем,
- решения для промышленной техники,
- решения для судостроительной отрасли,
- решения для железнодорожной техники.

Локализация производства:

- сборочная линия,
- окрасочный комплекс,
- испытательный стенд,
- сервисное обслуживание,
- комплектующие.



География присутствия

Москва	Владивосток
Санкт-Петербург	Сочи
Новосибирск	Сургут
Екатеринбург	Архангельск
Казань	Якутск
Самара	Мурманск
Воронеж	Новороссийск
Волгоград	Норильск
Краснодар	Рыбинск
Иркутск	Воркута
Ярославль	

Адрес:

Российская Федерация, Ярославская обл.,
Тутаевский район, г. Тутаев,
ул. Строителей д.12, офис 7.

E-mail:

info@volga-ind.ru – по общим вопросам
sales@volga-ind.ru – группа продаж
service@volga-ind.ru – по вопросам качества,
гарантии и сервиса

Телефоны:

+7 (4852) 20-51-88
+7 (4852) 20-51-17 – группа продаж и сервиса



volga-ind.ru



ФОРМУЛА УСПЕХА ООО «ЭЛПИПЛАСТ»



В динамично развивающейся индустрии полимеров компания «ЭлПиПласт» уверенно занимает свою нишу. Специализируясь на производстве изделий из полипропилена и полиэтилена, продукция предприятия находит применение в самых разных отраслях – от пищевой промышленности до инженерных систем.

*Под руководством молодого и целеустремленного руководителя бизнес крепнет и трансформируется, принося пользу потребителям полимерной продукции. О перспективах развития компании и роли бизнеса в личном становлении «ДВ» рассказал генеральный директор компании «ЭлПиПласт» **Иван Забелин**.*

Текст: Анна Колоскова

Чем сегодня занимается компания «ЭлПиПласт»?

Наша компания занимается изготовлением изделий на заказ из полимерных материалов. Полипропилен – самый устойчивый к износу и истиранию полимер, устойчив к химическому и тепловому воздействию, имеет хорошие качества диэлектрика. Мы специализируемся на поставках ёмкостей, гальванических ванн, воздухопроводов и других изделий из пластика различных типоразмеров из полипропилена и полиэтилена. На производстве используются только сертифицированные материалы, допустимые к использованию в пищевой промышленности. Мы гордимся тем, что можем предложить нашим клиентам не только стандартные решения, но и разработку уникальных изделий, полностью соответствующих их потребностям и техническим требованиям.

Наша команда стремится выходить на диалог и налаживать постоянное сотрудничество с лидирующими компаниями страны. Мы ставим перед собой амбициозную цель – переход на оптовые заказы. Наша компания готова стать надежным и выгодным партнером для тех, кто ищет продукцию из полимера в больших объемах.

На сегодняшний день компания «ЭлПиПласт» предлагает заказчикам товары высо-



кого качества по адекватным ценам и в срок. Нам важно быть клиентоориентированными, благодаря чему остаемся конкурентноспособными.

Юбилей – хороший повод вспомнить то, о чём мечтали в студенческие годы и чего удалось достичь?

В школьные и студенческие годы конкретики, чем именно заняться и кем быть, у меня не было, но уже тогда я проявлял интерес к бизнесу, управлению и финансам. Уже в 17-18 лет понимал, что хочу открыть свое дело. Всегда хотелось масштаба, но так как успеш-

ный предприниматель – это разносторонний специалист, мне пришлось сначала набираться опыта в разных сферах. Я занимался поставками товаров из Китая, пробовал открывать точки с кофейными и вендинговыми аппаратами, работал на руководящей должности в сфере недвижимости, в банке и даже частным брокером инвестиционной компании.

Богатый жизненный опыт дал мне возможность обрести уверенность в своих силах и не теряться в тех или иных ситуациях, благодаря чему я не побоялся ошибиться, и как только появился шанс основать свое дело – я его не упустил. Сейчас я генеральный директор собственной компании и работа приносит мне удовольствие. Понимание того, что я вкладываюсь в будущее, является главным мотиватором и помогает не сойти с пути.

Как проходило ваше профессиональное самоопределение, что повлияло на выбор профессии?

Мое профессиональное самоопределение, пожалуй, можно назвать счастливой случайностью. Ключевым моментом стала встреча с человеком, который впоследствии стал моим партнером, внес техническую наполненность в нашу коллаборацию. Ранее он работал в сфере финансов и управления. Сейчас мы продолжаем работать вместе, благодаря слаженному взаимодействию производство растет и совершенствуется.





Почему вы решили связать свою профессиональную карьеру с компанией «ЭлПиПласт»?

Мой путь в «ЭлПиПласт» начался с простого интереса, который быстро перерос в нечто большее. Это как с ребенком – когда он только начинает делать первые шаги, ты не можешь отвести от него глаз, и каждая решенная задача, каждое достижение тебя затягивает все глубже.

В «ЭлПиПласт» я нашел не просто работу, а возможность постоянно развиваться и учиться новому. Видеть, как мои усилия приносят реальную пользу компании, как мы вместе достигаем поставленных целей – это невероятно вдохновляет. Это такой круговорот, когда успех порождает еще больший энтузиазм, и ты уже не можешь остановиться. Ты просто двигаешься вперед, на автомате, потому что знаешь, что делаешь что-то важное и значимое.

У вашей компании много конкурентов? Расскажите о возможностях развития в компании.

Конкуренция – неотъемлемая часть любого бизнеса, и мы не исключение. Но мы предпочитаем фокусироваться на собственных сильных сторонах и выстраивать свою стратегию, ориентируясь на потребности наших клиентов. Клиентоориентированность и готовность всегда прийти на помощь – это то, что нас отличает.

Что касается возможностей развития в нашей компании, то здесь все зависит от человека. Мы создаем лояльную среду, где ценим стремление к росту и развитию. Если специалист хочет расти вместе с нами, готов вкладывать свои силы и энергию, то мы предоставим все необходимые условия. Мы видим потенциал в каждом сотруднике и готовы поддерживать его на пути к успеху.



Что вам приносит наибольшее удовольствие в работе? В чем черпаете силы?

Для меня наибольшее удовольствие – это видеть конечный результат. Наблюдать, как из листа пластика рождается готовое оборудование, которое приносит реальную пользу людям. Приятно получать положительные отзывы от тех, кто пользуется нашей продукцией. Это подтверждение того, что мы делаем что-то важное и нужное.

Основным источником сил для меня является делегирование. Без умения передавать задачи и доверять команде было бы очень тяжело. Делегирование освобождает время и энергию для более важных задач.

Также важно грамотное соотношение труда и отдыха. Для эффективной работы необходимо уметь хорошо отдыхать. Мой принцип: 100% отдохнул, 100% отработал. Только так можно поддерживать высокий уровень энергии, сохранять мотивацию и избегать выгорания. Это позволяет оставаться продуктивным и получать удовольствие от работы.

Какое ваше личное качество считаете наиболее ценным в профессиональной деятельности?

Моя внутренняя мотивация. Это внутренний двигатель, который заставляет меня постоянно стремиться к большему, искать новые решения и не останавливаться на достигнутом.

Ваши жизненные приоритеты?

Мои жизненные приоритеты тесно связаны с развитием бизнеса. Я стремлюсь, чтобы он помогал решать клиентам их задачи, приносил пользу.

Так же для меня важно создание комфортной и поддерживающей среды для

сотрудников, чтобы работа в компании позволяла им поддерживать здоровый баланс между работой и личной жизнью, не жертвуя временем, проведенным с семьей.

Что, по-вашему, самое сложное в работе руководителя?

Самое сложное, на мой взгляд, – многозадачность, в которой нужно не запутаться. Это настоящий клубок, где нужно уметь распутать нити и разложить все по полочкам, чтобы не потерять контроль над ситуацией и не упустить важные детали. От руководителя зависит не только собственная эффективность, но и работа всей команды.

За что вы любите свою работу?

Самое крутое в моей работе то, что из абсолютного «ничего» можно сотворить «что-то». Только это не магия, а кропотливый труд, поиск решений, и в итоге – готовый продукт, которым можно гордиться.

Какие планы по развитию бизнеса?

Наша цель – не просто расти как компания, масштабироваться, но и приносить пользу клиентам.

Мы понимаем, что наш успех напрямую связан с процветанием наших партнеров. Поэтому стремимся предлагать им лучшие решения, обеспечивать высокий уровень сервиса и строить долгосрочные и взаимовыгодные отношения.

Я люблю видеть, как моя работа приносит пользу другим людям, как она облегчает им жизнь. Это невероятно мотивирует и дает ощущение, что я занимаюсь действительно важным делом.





УПАКОВКА, КОТОРАЯ ПРОДВИГАЕТ БИЗНЕС

АО «ЯРЗУМ»: 15 лет создаем изделия из гофрокартона

Полтора десятка лет компания «ЯРЗУМ» производит гофрокартон и создает из него упаковку различных форм и размеров для успешного роста бизнеса своих партнеров. Специалисты предприятия каждый день находят новые решения для самых разных запросов, гордятся качеством своей продукции и сроками исполнения.

О креативном подходе, секретах успеха и перспективах развития компании «ДВ» поговорили с руководством АО «Ярославский завод упаковочных материалов».



Каншин Андрей Викторович – соучредитель АО «ЯРЗУМ», коммерческий директор

Андрей Викторович, 15 лет на рынке – достаточно серьезный путь для бизнеса. В чем секрет успеха?

Мне кажется это было как будто вчера! На самом деле, за столь продолжительное время возникали разные ситуации. Секрет успеха, на мой взгляд, – верить в себя, верить в окружающих тебя людей и следовать к своей цели.

Как часто обновляете оборудование на производство?

Основным критерием, влияющим на обновление оборудования, является повышение производительности, качества выпускаемой продукции, а также соответствие требованиям наших заказчиков. За последние три года парк оборудования на нашем предприятии был обновлен более чем на 70%.

Расскажите о планах на будущее? Какие цели ставите перед собой?

Откровенно сказать, нам пришлось скорректировать свои планы из-за невозможности финансирования под приемлемые проценты. Сконцентрировали все усилия на точечной модернизации действующего оборудования и на дополнительном профильном обучении персонала.

Наша цель – делать больше, делать качественно, делать в срок! Продолжать активно участвовать в жизни района и города! Делать мир лучше и чище вокруг себя!



Мильто Светлана Юрьевна – директор по персоналу

Светлана Юрьевна, как влияет коллектив на успешную работу предприятия?

Мы прекрасно понимаем, что вклад в развитие сотрудников, создание комфортных условий труда и грамотная организация рабочих процессов ведет предприятие к успеху.

Завод регулярно проводит обучение: сотрудники производственных подразделений повышают уровень своей квалификации, получая теоретические знания и осваивая практическую работу на оборудовании различных марок. К сожалению, в нашем реги-

оне нет профильных учебных заведений, где бы готовили нужных заводу специалистов, поэтому компания возвращает собственные кадры, обучая их на производстве. Новых сотрудников во все технологические нюансы работы посвящают квалифицированные наставники.

Сотрудники, которые стремятся к профессиональному росту и параллельно с работой успешно получают образование в вузах и колледжах, поощряются руководством предприятия по итогам учебного года.

Мы заботимся о благополучии каждого сотрудника компании. Помимо стабильной и конкурентоспособной заработной платы, предлагаем расширенный социальный пакет, включающий полис ДМС, страхование от несчастных случаев и различные корпоративные льготы.

Руководство Ярославского завода упаковочных материалов всегда открыто к предложениям сотрудников по улучшению условий труда, повышению качества выполняемой работы. Ни одно предложение не остается без внимания. При этом, при решении производственных и коммерческих задач, сохраняется внимание ко всем работникам завода. Каждый сотрудник может обратиться за адресной помощью: по медицинским, юридическим и другим вопросам.

Компания организует корпоративные, досуговые и спортивные мероприятия, работники и их дети получают подарки и поздравления к различным праздникам.

Работа на Ярославском заводе упаковочных материалов – это уверенность в стабильном будущем. Здесь ценят своих сотрудников и предлагают конкурентную заработную плату, которая зачастую превосходит предложения других компаний в Ярославле. Даже начинающие специалисты без опыта могут рассчитывать на достойную оплату труда.

Как вы привлекаете молодые кадры?

Ярославский завод упаковочных материалов «дружит» с колледжами и вузами: участвует в профориентационных мероприятиях, предоставляет места для прохождения практики студентам смежных технических специальностей. Студенты, успешно прошедшие практику, имеют возможность после окончания учебного заведения, стать частью команды АО «ЯРЗУМ».

Популярность работы на производстве постепенно растет, и Ярославский завод



упаковочных материалов поддерживает этот тренд. Наш доброжелательный коллектив помогает молодежи пройти адаптацию на предприятии и вдохновляет к построению успешной карьеры.



Демидов Дмитрий Александрович – заместитель коммерческого директора.

Во-первых, его экологичность. Любая упаковка из гофрокартона – полностью возобновляемый продукт. Во-вторых, гофрокартон позволяет реализовывать большое разнообразие конструктивных и дизайнерских решений. Мы можем создать упаковку, идеально подходящую для любых задач, которые стоят перед потребителями.

Сложно ли с ним работать?

Основной сложностью является то, что продукция очень объемная. Приходится разворачивать весь производственный процесс на достаточно больших площадях, иметь большие складские помещения. Логистика значительно влияет на себестоимость, что не позволяет конкурировать в дальних регионах России.

С каждым годом требования клиентов к данному продукту становятся всё более серьезными. И мы считаем, что это огромный плюс, который стимулирует нас к постоянному развитию производственного процесса, приобретению новейшего высокотехно-

логического оборудования, разработке новых решений и, конечно же, постоянному улучшению качества выпускаемой продукции.

Запросы на какую упаковку к вам приходят чаще всего?

Самым популярным продуктом на рынке всё еще остается обычный 4-клапанный гофрокороб. Это групповая упаковка для транспортировки продукции и спрос на такой товар на рынке особенно велик. Второе место по праву нужно отдать специализированной самосборной упаковке для продуктов питания. Это лотки под мясо, упаковка для молочных продуктов, кондитерских изделий, упаковка для доставки пиццы и тому подобное. И в последние несколько лет особый спрос приобрела упаковка для маркетплейсов – маленькие самосборные коробочки для доставки штучной продукции через популярные сервисы.

Какие вспомогательные изделия из гофрокартона вы делаете?

Для обеспечения максимальной надежности нашей упаковки мы выпускаем изделия, которые увеличивают прочность групповой упаковки – паллетные гофроуголки, упорные уголки для коробов, прокладки, вкладыши, обечайки. Также предлагаем решения для оптимальной укладки продукции внутри короба: решетки и ложементы.

Недавно вы участвовали в Ярмарке контактов, поделитесь своими впечатлениями от участия?

Участие в Ярмарке контактов «Бизнес Ярославии» уже стало для нас традицией. Наша команда с огромным удовольствием принимает участие в этом мероприятии, ведь это замечательная возможность не только познакомиться аудиторию с нашей компанией и продукцией, но и самим более подробно изучить производственные предприятия Ярославской области и найти потенциальных партнеров.





ЯРОСЛАВСКОМУ ФИЛИАЛУ «ТЕХНОАВИА» – 25 ЛЕТ!

С благодарностью к тем, кто доверяет нам свою безопасность

В 2025 году Ярославский филиал «Техноавиа» отмечает 25 лет работы на рынке спецодежды и средств индивидуальной защиты. Этот юбилей – не только наша история, но и истории тысяч специалистов по всей России, которые ежедневно доверяют нам самое ценное – свою безопасность и комфорт на рабочем месте. Четверть века – это не просто цифра, а история постоянного развития, внедрения инноваций и партнёрства с ведущими компаниями России.

От традиций – к современности

Основанный в 2000 году, филиал быстро зарекомендовал себя как надёжный поставщик решений для отрасли спецодежды.

Сегодня «Техноавиа» в Ярославле – это:

- Передовые технологии в производстве и ремонте спецодежды и СИЗ.
- Команда экспертов, сочетающая многолетний опыт и готовность к вызовам.
- Клиенты из числа лидеров отрасли, что подтверждает высокое качество услуг.



На протяжении 25 лет «Техноавиа» не только динамично развивается, но и сохраняет тёплую атмосферу профессионализма и преданности делу. Особую гордость компании составляют её сотрудники – талантливые менеджеры филиала, которые ежедневно вкладывают душу в работу. Их внимание к деталям, многозадачность и умение находить решения для самых сложных задач помогают «Техноавиа» постоянно развиваться и расти.

С самого основания компания ставит безопасность клиентов во главу угла. Будь то инновационные технологии, строгий контроль качества или индивидуальный подход к каждому заказчику – «Техноавиа» делает всё, чтобы партнёры чувствовали себя под надёжной защитой.

*Спасибо, что выбрали нас тогда.
Спасибо, что остаетесь с нами сейчас.
Впереди – новые горизонты безопасности!*

Особые слова благодарности мы адресуем нашим клиентам:

- Тем, кто шел с нами рука об руку все эти 25 лет, с самого первого заказа.
- Тем, кто критиковал и советовал – благодаря вам мы стали лучше.
- Тем, кто поверил нам недавно – мы ценим ваш выбор и сделаем все, чтобы оправдать ожидания.
- Тем, кто рекомендовал нас партнерам – лучшей благодарности для нас не существует.

Это и ваш юбилей тоже!

Каждая наша разработка, каждый усовершенствованный стандарт – это общая победа.

Мы помним:

- как вместе тестировали первые образцы;
- как совместно решали нестандартные производственные задачи;
- как радовались, когда наши решения помогли сделать труд безопаснее.

Нам повезло работать с лучшими!

Ваши строгие требования, сложные задачи и высокие стандарты заставляют нас постоянно совершенствоваться.

Именно благодаря вам:

- Мы освоили 15 новых видов защитных материалов за последние 5 лет.
- Увеличили ассортимент в 3 раза с момента основания.
- Разработали эксклюзивные линейки для особых условий работы.

ТЕХНОАВИА®

Если Вы хотите вырастить хороших детей, тратьте на них в два раза меньше денег и в два раза больше времени.

©Эстер Селсдон

МОЛОДОЕ ПОКОЛЕНИЕ О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Текст: Анна Колоскова

Предприниматели, вкладывая душу и годы жизни в свое дело, мечтают о том, чтобы их дети продолжили их начинания. Приятно осознавать, что семейный бизнес процветает, переходя из поколения в поколение, приносит пользу и семье, и обществу. Родители-бизнесмены задумываются, как увлечь молодое поколение, как передать им не только знания, но и страсть к делу, и, главное, как не превратить эту мечту в тяжкую ношу для собственных детей?

Не существует универсального ответа на эти вопросы. Все зависит от множества факторов, и главное – от готовности и желания самого ребенка.

С одной стороны, дети, выросшие в семье предпринимателей, с детства погружены в атмосферу бизнеса. Увлеченность родителей своим делом может вдохновить ребенка пойти по стопам родителей.

С другой стороны, чрезмерная поглощенность родителей работой, их постоянное отсутствие и недостаток внимания могут привести к обратному эффекту.

Поэтому важно понять истинные желания и стремления ребенка. Чтобы разобраться в этом непростом вопросе, мы решили обратиться к тем, кто находится в самом центре этой дилеммы – к детям ярославских предпринимателей.

Что они думают о бизнесе родителей и о предпринимательстве в целом?



ДАРЬЯ ВАГАНОВА, 26 ЛЕТ:

«ДЕЛАТЬ СВОЮ РАБОТУ КАЧЕСТВЕННО И ЧЕСТНО»

Дарья, какой бизнес у ваших родителей?
У нас семейный бизнес – автосервис. Обслуживаем легковые автомобили и малый коммерческий транспорт.

Чему очень важному научили вас родители?

Родители научили меня любознательности, трудолюбию, уважительному отношению к людям, отзывчивости и готовности прийти на помощь, а также возрастали желание делать свою работу качественно и честно.

Вы планируете продолжить семейное дело?

Да, я уже работаю вместе с ними, занимаюсь развитием бизнеса, внедряю современные инструменты и технологии, помогаю с обеспечением оборудованием и инструментом, организую обучение сотрудников.

Как сделать бизнес родителей еще более успешным, на ваш взгляд?

Основной преградой к расширению сейчас

является дефицит кадров, очень мало талантливых автомехаников. Опытные уже устают от работы, а молодые еще не выросли. Поэтому мы активно работаем со студентами. Также, пробуем новые методы продвижения и рекламы, налаживаем контакт с новыми аудиториями.

Есть ли у вас идеи креативного стартапа?

У меня много небольших параллельных проектов, и у нас с мамой есть большой проект – конференция «Надежный Автосервис», на которую в Ярославль ежегодно приезжают более 120 человек со всей России.

Мы создали ее в 2022 году, когда мама поняла, что хочет поделиться своим тридцатилетним опытом и объединить участников отрасли со всей страны. Мы вместе занимаемся подготовкой конференции, я отвечаю за организацию и партнеров, она за деловую и культурную программу. Например, в 2023 году мы организовали экскурсию на производство и в музей ЯМЗ, потом ходили на матч Локомотив-АкБарс. В 2024 году водили участников конференции в Волковский театр на спектакль «Еврейское счастье».

ЕКАТЕРИНА ТЕРЕНТЬЕВА, 12 ЛЕТ:

«ХОТЕЛА БЫ ОТКРЫТЬ СВОЙ МАГАЗИН»

Катя, чем занимаются твои родители?

У моих родителей свой бизнес – станция технического обслуживания автомобилей.

Что самое главное, чему научили тебя родители?

Мои родители научили меня честности, трудолюбию, уважительному отношению к людям.

Ты никогда не думала, как сделать бизнес родителей еще более успешным?

Я думаю, нужно нанять больше сотрудников, специалистов и людей с опытом.

Ты бы хотела заняться бизнесом?

Я занимаюсь плаванием, поэтому хотела бы открыть свой магазин с товарами для занятий водными видами спорта.



ИП Ваганова Наталья Викторовна (Станция технического обслуживания «АВТОритет») – ремонт и обслуживание легковых автомобилей и малого коммерческого транспорта, продажа запчастей и технологических жидкостей.

СТО «АВТОритет» уже 32 года работает на рынке ремонта и обслуживания иномарок, заработала профессиональную репутацию среди автосервисов города, и стала одной из самых популярных среди владельцев автомобилей иностранного производства. С 2021 года СТО «АВТОритет» является членом Союза Автосервисов России.

Компания была признана Флагманом социально-экономического развития России в номинации «Лучшее предприятие по ремонту автотранспортных средств города Ярославля 2021 года» на основании рекомендации органа исполнительной власти города Ярославля.



О СЕМЕЙНОМ БИЗНЕСЕ

СОФИЯ ЭРТЕЛЬ, 13 ЛЕТ:
**«СВЯЖУ
СВОЮ ЖИЗНЬ
С ДИЗАЙНОМ»**

Соня, как ты считаешь, кто такой предприниматель?

Считаю, что предприниматель – это человек, который занят делом, которое ему нравится и откликается в душе. Это тот, кто создает что-то свое, новое, уникальное.

Что ты думаешь о бизнесе?

Я считаю, что бизнес – это труд, направленный на получение результата, который оплачивается. Процесс, где ты качественно делаешь то, что хорошо умеешь, принося этим пользу другим и развиваясь сам.

Чем занимаются твои родители?

Мои родители – предприниматели, у них очень интересная работа! Они предоставляют много разных услуг: печать на одежде и тканях, предметах, кружках и других вещах; печать фотографий, печать на холсте и любых других видах бумаги, полиграфия. Ещё они создают дизайн-макеты, что мне очень нравится. Мама с папой очень любят свою работу, а я считаю, что это самое главное! Мой папа уже 13 лет подряд организует туристический слёт для предпринимателей. Каждое лето на него приезжает больше двух тысяч человек со всей страны. На нём очень круто!

Ты помогаешь своим родителям в их деле?

Конечно, помогаю. Я рада, что могу прийти к ним на работу в любое время и поучаствовать в рабочем процессе. К примеру, могу самостоятельно сделать нанесение на одежду, проконтролировать весь процесс, поставить напечатанную наклейку в печь, умею пользоваться прессом, который прижимает нанесение к одежде. Ещё часто помогаю с печатью и вырезкой билетов или бумажных сертификатов, грамот и прочего.

Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?

Еще три года назад я решила, что свяжу свою жизнь с дизайном. Идти по творческому пути начинала с самого детства, мне всегда нравилось рисовать и заниматься искусством. Я уже второй год учусь в художественной школе и ежедневно практикуюсь дома в рисовании. Также, осваиваю создание картин в электронном виде. Изучаю программы, учусь делать макеты и даже брала заказы на рисунки. У меня много разных наград за рисунки. Недавно стала победителем в международном конкурсе рисунка «Эхо войны». Я бы очень хотела быть дизайнером в компании родителей, когда стану взрослой. Но, возможно, стану дизайнером одежды или интерьеров. Пока не решила окончательно.



Как ты думаешь, что может сделать бизнес твоих родителей более успешным?

Для того, чтобы сделать бизнес успешней, я несколько раз предлагала им расширить производство, нанять сотрудников, открыть ещё один филиал в городе или области, купить оборудование в дополнение к тому, которое есть. Они не против, и, думаю, в будущем мы будем расти.

Если бы тебе предложили открыть свое дело, чем бы ты хотела заняться?

Если бы мне предложили открыть свое дело, я бы вряд ли согласилась. Мне трудно думать обо всём и сразу, как мама и папа. Причем, частенько без праздников и выходных. Это очень сложно. Я бы нашла себя в бизнесе родителей, развиваясь и вкладывая в него что-то новое и получала бы от этого удовольствие.

Какими качествами, на твой взгляд, должен обладать предприниматель?

Считаю, что предприниматель должен быть коммуникабельным. Это очень важно для общения и взаимопонимания с клиентами и заказчиками. Также, он должен быть собранным и ответственным, он сам себе начальник и сам отвечает за себя, свою работу и товар и важно это осознать. Также терпеливость, тоже очень важное качество для предпринимателя в его дальнейшей работе и развитии.



ИП Эртель Евгений Валентинович – компания «Принт Эр»

«ПРИНТ ЭР» – небольшой семейный бизнес, который предоставляет услуги печати на любом текстиле и аксессуарах, на холсте, баннерах, рекламной и сувенирной продукции, печать фотографий.

Заказы выполняются от одной единицы и до персональных тиражей.

Здесь могут помочь разработать дизайн-макеты любой сложности. Девиз семейного предприятия – индивидуальный, креативный и творческий подход к каждому заказчику, плюс высокое качество и исполнение работ в обозначенные сроки.



И НЕ ТОЛЬКО...

АЛЕКСЕЙ ХРАПОВ, 28 ЛЕТ:

«НОВОЕ – ВСЕГДА ИНТЕРЕСНЫЙ ОПЫТ»

Алексей, что вы знаете о работе ваших родителей?

Мои родители стоят у истоков строительной компании «Виннер». Компания, преимущественно, работает с государственными контрактами по строительству детских садов, школ и прочих общественных объектов в городе и области. Считаю, что предприятие выполняет очень важную миссию.

Вы чему-то учитесь у своих родителей?

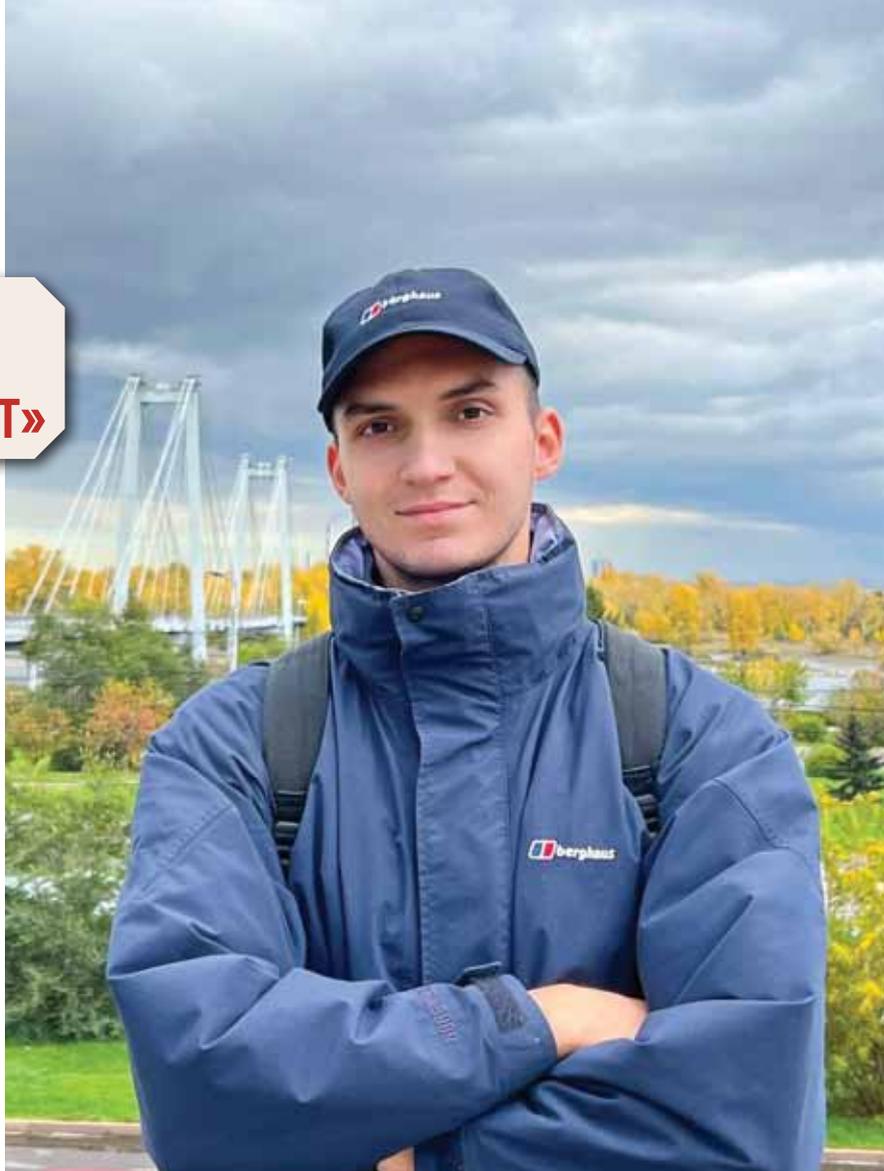
Безусловно! В первую очередь, родители воспитали меня, вкладывая большое количество сил, энергии и любви. Человек всегда чему-то учится и, даже сейчас, создав свою ячейку общества, я никогда не стесняюсь позвонить и спросить совета у своих родителей, ведь их жизненный опыт гораздо больше моего.

Вы бы хотели стать частью семейного бизнеса?

Думаю, да. Что-то новое – всегда очень интересный опыт, и я бы хотел прожить этот опыт на своем жизненном пути. Продолжить семейное дело, суметь поддерживать его на должном уровне, а в идеале и превзойти успехи родителей. Чем не повод для гордости в будущем?

Вы даете советы родителям по продвижению их общего дела?

Смотря в каких вопросах. Конечно, я иногда подкидываю в разговоре какую-нибудь идею родителям по типу: «а



почему бы вам не..?» Но в большинстве случаев объективно понимаю, что не компетентен в вопросах, которые они могут обсуждать.

Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать бизнесмен?

Бизнесмен – это лидер, он не просто раздает задачи направо и налево, а грамотно делегирует полномочия и может разглядеть в подчиненных потенциал для дальнейшего роста и развития компании. Кроме того, у каждого бизнеса должна быть идея – то, ради чего все затевалось. Считаю, что эти два качества – неотъемлемые для любого предпринимателя.

Руководитель должен быть жестким в принятии решений, коммуникабельным, и всегда учиться не только на своих, но и на чужих ошибках.

Есть ли у вас идеи своего стартапа?

Скажу честно и без лукавства: идей для создания собственного стартапа у меня нет, я пока не задумывался об этом.

Кем вы сейчас работаете, и какие планы на будущее?

Являюсь действующим офицером вооруженных сил РФ. Считаю, что сейчас я нахожусь там, где и должен быть. Для своей Родины, страны, семьи, убеждений.

По данным опроса ТПП РФ среди семейных компаний – членов системы торгово-промышленных палат:

57% предпринимателей в России являются представителями своего бизнеса в первом поколении

36% отметили, что у них работают представители двух поколений

7% компаний в бизнесе задействованы три поколения семьи



АНДРЕЙ ХРАПОВ, 16 ЛЕТ:
**«ХОЧУ ПРИНОСИТЬ
ПОЛЬЗУ ОБЩЕСТВУ»**

Чем занимаются ваши родители?

Мои родители работают в строительной компании «Виннер». Мама возглавляет эту компанию, является одним из основателей, теперь там и папа работает. Дома они иногда обсуждают работу, но чаще всего мы общаемся на семейные темы.

Какие качества родителей вас восхищают, которые вы бы хотели перенять?

Упорство и целеустремленность. Когда у мамы есть какой-то проект, она не остановится, пока его не закончит и будет идти до конца. У папы тоже есть эти качества. Я бы хотел в этом на них равняться.

Как вы думаете сложно ли быть бизнесменом?

Достаточно сложно. Я вижу, как моим родителям порой бывает тяжело.

Вы помогаете своим родителям в их деле?

Пока я учусь и помогать не получается. Летом хотел бы участвовать в деле моих родителей. Хочу пойти работать на какой-нибудь объект, готов пойти в качестве разнорабочего.

Вы планируете продолжить семейное дело или открыть свое?

Вы знаете, 50 на 50. С одной стороны, есть желание продолжить семейное дело, с другой стороны, меня еще интересует юриспруденция, я думаю возможно в будущем стать юристом или адвокатом. Тем более хорошие юристы нужны и в строительных компаниях.

Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать предприниматель?

Я считаю, что предприниматель должен обладать упорством, целеустремленностью. В бизнесе могут быть как взлеты,



так и падения, и неудачи. Предприниматель должен не бросать свое дело, испугавшись первых трудностей, нужно идти до конца. Кроме этого, у бизнесмена должна быть хорошо поставленная речь, чтобы он мог найти общий язык и со своими подчиненными, и с партнерами.

Есть ли у вас идеи своего дела?

Вы знаете, мне многого не надо, хочу приносить пользу обществу. Например, основать благотворительный фонд, средства которого направить на помощь окружающим людям. Открывать спортивные школы в отдаленных населенных пунктах, чтобы люди имели там возможность заниматься спортом. Хотел бы, чтобы средства фонда шли на улучшение инфраструктуры, облагораживание территорий нашего города, ведь у него богатая история и очень хочется, чтобы Ярославль был красивым!



ООО «ВИННЕР» - генеральный директор и учредитель Храпова Надежда Вадимовна.

«ВИННЕР» - строительная компания, реализующая комплексные проекты, включающие в себя: капитальное строительство, строительно-монтажные работы, проектно-изыскательские работы, монтаж инженерных систем, реконструкцию зданий и сооружений, капитальный ремонт, строительную и электротехническую лабораторию.

В 2016 году СК «ВИННЕР» был включен в Национальный реестр ведущих организаций строительной индустрии Ярославской области. Кроме общестроительных работ, компания имеет право осуществлять деятельность по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений (лицензия МЧС № 76-Б/00179), а также производить реставрацию, ремонт и приспособление объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации (Лицензия МКРФ 21045 от 03.02.2021 г.).

ООО «ВИННЕР» способно производить ремонтные работы одновременно на нескольких десятках объектах в Ярославле, Ярославской области, а также в соседних и близлежащих областях.

(Свидетельство СРО № 1294-0915-7604120832).



И НЕ ТОЛЬКО...



МИЛАНА АЙДАМИРОВА, 11 ЛЕТ:

**«КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК
ДОЛЖЕН БЫТЬ ИНДИВИДУАЛЕН»**

Милана, у твоей мамы скоро юбилей. Что бы ты пожелала своей маме?

Дорогая мамочка, я желаю тебе счастья, здоровья, процветания в твоих бизнесах и всегда оставаться такой же красивой!

Ты бы хотела быть похожей на маму?

Нет, я считаю, что каждый человек должен быть индивидуален и похож сам на себя. Но я ценю два качества в маме – это целеустремленность и справедливость.

Какое у тебя самое яркое воспоминание из детства, связанное с мамой?

Когда мы поехали на отдых вдвоем и круто отдохнули!

Как ты думаешь, трудно быть мамой? А мамой-предпринимателем?

Я думаю, что да. Ведь это вскармливание, заботы, прогулки, да еще и бессонные ночи. А быть мамой-предпринимателем еще сложнее, потому что есть работа и семья, и их нужно совмещать.

Чем занимается твоя мама?

У моей мамы два дела: школа и производство.

Хотела бы ты продолжить семейное дело или открыть свое?

Я хотела открыть свое дело. Хочу стать крутой танцовщицей, чтобы меня приглашали на разные конкурсы. Хочу создать свою танцевальную группу и открыть школу танцев.

Ты предлагаешь родителям какие-нибудь идеи для того, чтобы сделать их бизнес еще более успешным?

Да, я учусь в маминной школе и когда вижу какие-то недочеты или минусы, говорю маме, и она их исправляет.



НоваТория

Мария Прокофьева – успешный предприниматель, генеральный директор ООО «Научно-техническая фирма НТВ» и основатель частной семейной «Школы НоваТория».

«Школа НоваТория» – это больше, чем просто школа. Это место, где дети раскрывают свой потенциал в гармоничной и вдохновляющей среде. С учениками занимаются пять дней в неделю с 9.00 до 17.00 по современным образовательным программам, применяя авторские методики и индивидуальный подход к каждому ребенку. В «Школе НоваТория» ученики учатся в атмосфере любви и доверия, а домашние задания выполняют под присмотром педагогов, освобождая время для творчества и развития.



«Научно-техническая фирма НТВ» – уникальное производство, специализирующееся на ремонте и изготовлении шнеков и материальных цилиндров.

Специалистами компании разработана инновационная технология двухстадийной наплавки, позволяющая восстанавливать и изготавливать шнеки с высочайшим качеством и долговечностью.



О СЕМЕЙНОМ БИЗНЕСЕ

СБЫЛОСЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ МЕЧТАЛОСЬ...

Услышав мнение молодого поколения детей предпринимателей о бизнесе, интересно узнать о сложившейся истории преемственности поколений.

Мы обратились к **Марии Прокофьевой**, успешной ярославской бизнес-вумен, которая уже более 10 лет возглавляет «Научно-техническую фирму НТВ», основанную ее отцом.

В свой день рождения Мария поделилась с нами личной историей: о детских мечтах, реальном взрослении и о том, как семейное дело помогло ей состояться в качестве руководителя, а в последствии – основать новый проект – частную семейную школу «НоваТория».

Мы поговорили о сложностях и радостях управления компанией, и о том, как сохранить баланс между бизнесом и личной жизнью.

Мария, юбилей – хороший повод вспомнить о чём мечтали в студенческие годы, что сбылось и сегодня приносит удовлетворение в работе и в личной жизни?

В студенческие годы мои мечты были более приземленные, чем сейчас и сбылось больше, чем мечталось. Хотелось крепкую семью, любящего, заботливого мужа, детей и успеха в карьере, стабильного дохода. То есть мечталось о какой-то взрослости, стабильности и при этом свободе. Сейчас у меня все это есть, и даже больше. На данный момент, я реализую свою большую мечту, тот проект, в который вкладываю всю свою энергию и ресурсы – «Школа НоваТория». У меня получилось стать руководителем, состояться, как жена и мама, воплотить мечту о своей школе – это, наверное, пик всего того, о чем я в юности мечтала.

Что вам приносит наибольшее удовольствие в работе? В чем черпаете силы?

Мне приносит удовольствие результат, который я вижу. В «Научно-технической фирме НТВ» это сплоченный коллектив и уважение партнеров. В «Школе НоваТория» – открытые лица детей, которые встречают с любовью и объятиями. Приятно осознавать, что они растут в такой душевной атмосфере любви и доверия.

Это два достаточно серьезных проекта, на которые, безусловно, требуются силы, поэтому стараюсь регулярно отдыхать. Больше всего я черпаю силы в путешествиях, либо в загород-



ных поездках, когда можно побыть на природе, послушать пение птиц, немного замедлиться, и это заново наполняет энергией для дальнейшей деятельности.

Какое ваше личное качество считаете наиболее ценным в профессиональной деятельности?

Думаю, это надежность. Я надежный человек, выполняю свои обещания. В первую очередь, работаю на качественный результат и дорожу своей репутацией. На меня можно положиться даже в сложных ситуациях, умею пренебречь своими интересами ради общего блага. Считаю, это наиболее ценным своим качеством, которое позволило достичь успеха в профессиональной деятельности, как руководителя и как делового партнера. Мои родные тоже понимают, что я – человек слова и мне можно доверять.

Ваши жизненные приоритеты?

В первую очередь, это честность, доброта и любовь к людям. Я считаю, что нет чужих детей,

и все мы друг с другом связаны. Человеку хорошо, когда он чувствует свою сопричастность к какому-то общему позитивному делу.

Что, по-вашему, самое сложное в работе руководителя?

Наверное, самое сложное – любить всех сотрудников, подходить к каждому индивидуально. Проще перейти на командный тон, но результат от этого будет краткосрочный. Мой опыт показывает, что когда ты с человеком работаешь через доверие, любовь и позитив, то результат получается долгосрочным, вы с ним становитесь партнерами. Мне кажется, что искусство руководить именно таким способом – самое сложное, потому что это требует терпения, выдержки и умения все переводить в «плюс».

За что вы любите свою работу?

Я люблю создавать для людей возможность работать в удовольствие. Когда выполнены все условия для счастья: и общение в коллективе доверительное, и руководитель – надежный человек, которому можно доверять, и заработок честный и достойный, и труд чрезвычайно важный для общества. Я получаю удовольствие, понимая, что создаю в своих компаниях такую благоприятную атмосферу.

Какие у Вас дальнейшие планы по развитию бизнеса?

У меня грандиозные планы по развитию «Школы НоваТория». Конечно, это направление я не могу назвать бизнесом. Сейчас стоит задача, чтобы школа вышла хотя бы на самоокупаемость и не зависела от моего финансового положения. Дальше планирую масштабироваться, открывать филиалы в других городах, выходить на федеральный уровень. Если говорить про «НТФ НТВ», сейчас мы активно занимаемся автоматизацией производства, в частности, приобрели станок с ЧПУ для изготовления шнеков сложных конфигураций.



ГУБЕРНАТОРСКИЙ САД

Человек во все времена создавал сады. Сад – это воплощенная мечта об утраченном рае, маленький уголок Эдема, доступный человеку. Это плод гармоничного сосуществования людей и природы, акт созидания и возможность отдохновения. В самом центре Ярославля на прекрасной Волжской набережной существует подобный маленький кусочек рая – за высокой оградой губернаторского дома живет старинный сад.

Текст: Анастасия Мартыненко,
научный сотрудник отдела
Ярославского художественного музея
«Культурно-просветительский
и выставочный центр
«Русский музей – Ярославль»

Губернаторский сад стал доступным для ярославцев лишь в конце XIX века, когда из закрытой частной территории стал общественным местом для проведения концертов и прогулок горожан. Однако, историю сада необходимо рассматривать без отрыва от резиденции самих губернаторов, вместе они представляют единый архитектурно-исторический ансамбль.

В 1821 году было принято решение о строительстве нового губернаторского дома на набережной Волги. Строительство велось в кратчайшие сроки, и уже к осени того же 1821 года было вчерне завершено, а к 5 февраля 1822 года сообщалось, что «внутренняя его отделка ежедневно производится». Заказчиком строительства стал сам губернатор Ярославля – Александр Михайлович Безобразов, а исполнителем – ярославский архитектор Петр Яковлевич Паньков. По первоначальному замыслу архитектора предполагалось, что усадьба будет обращена лицевым фасадом к Ильинской (Советской) площади, а на Волжскую набережную должен был выходить усадебный сад. Но, по неизвестным причинам, Паньков изменил свой первоначальный замысел и стал возводить губернаторский дом, обратив его лицевой фасад к Волге, а сад расположил между домом и Ильинской площадью.



Николай Силис. Дон Кихот, 1987 г. ЯХМ



Михаил Дронов. Грустный король, 1995 г. ЯХМ

Сад при губернаторском доме был задуман и создавался одновременно с последним. Можно также смело утверждать, что закладка сада произошла даже раньше начала возведения резиденции. В 1821 году 5 апреля сообщалось, что «саду уже начало сделано».

В XIX веке, когда сад предназначался исключительно для отдыха губерна-

тора и его семьи, здесь накрывались обеды на открытом воздухе, а во время пребывания в Ярославле императорских особ устраивалась вечерняя иллюминация. Садовая решетка, в такие дни, «казалась огненным горнилом», а украшенный множеством оранжерейных растений дом «уподоблялся цветущему саду». С конца XIX века в нем проводились различные благотворительные мероприятия, городские гуляния с буфетом и участием музыкальных хоров Нежинского и Мариинского полков.

Пейзажный характер губернаторского сада должен был максимально сближать человека и природу. Пейзажные сады и парки имитировали естественные пейзажи и были призваны напоминать ухоженный уголок первозданной природы, подчеркивая ее естественную гармонию.

После страшных событий 1917 года губернаторский сад пришел в запустение. Уже после, в 1930-х, в бывшем саду ярославского



«Музейный ленд-арт» – творчество в моменте от сотрудника Ярославского художественного музея Ольги Волковой



губернатора складировали дрова и устроили несколько псарен. В послевоенные годы на его территории разместили детские аттракционы и игротки, при этом регулярной посадкой деревьев была сильно искажена первоначальная пейзажная планировка парка.

Большой удачей для сада стало размещение с 1970-го года в стенах бывшего губернаторского дома Ярославского художественного музея, в ведомство которого через некоторое время перешел и сам сад. Уже в 90-е года XX века в нем провели первую научную реконструкцию.

Работникам музея пришлось немало потрудиться, чтобы вернуть саду былое величие. Сегодня он снова радушно принимает ярославцев и гостей города, являясь мостиком от прошлого времени к нынешнему.

Центральной парковой осью является большая аллея, проложенная от южных ворот сада к партеру – парадному двору, украшенному фонтаном из полированного гранита и реконструированными пандусами, примыкающими к южному фасаду губернаторского дома. Рядом с одним из пандусов настоящим исполином растет могучий дуб – молчаливый свидетель времени, былого, настоящего и будущего. Предположительно посаженный около двух столетий назад, этот дуб видел, как шли века, сменялись эпохи, как создавался, погибал и заново возрождался сад вокруг него. Он настоящий «гений места», «дух-хранитель» сада, символ его судьбы и истории.

Возрожденный облик сада с реконструированным южным фасадом дома гармонично соединяется с современной скульптурой, поселившейся в укромных парковых уголках. Первой скульптурой парка стал приобретенный в 1996 году у автора – Николая Силиса «Дон Кихот», влюбивший в себя сотрудников музея.

«Рыцарь печального образа», сентиментальный и грустный, он легко узнаваем. Дон Кихот нежно держит в пальцах ромашку, вероятно мечтая о своей Дульсине. Иногда ромашка из его пальцев пропадает, и образ великого мечтателя становится еще более печальным и одиноким.

Разделяет печаль Дон Кихота

- 1 Верно ли утверждение, что губернаторский сад был заложен раньше губернаторского дома?
- 2 Какой литературный персонаж живет в губернаторском саду?
- 3 Про него говорят «гений места» и «хранитель» губернаторского сада? Что это?

Ответы найдите в тексте.

«Грустный король» Михаила Дронова, прибывший в Губернаторский сад прямо с Международного симпозиума «Скульптура в парке», и спрятавшийся от внешнего мира в тени «зеленого кабинета». Скрашивает чувства короля

пышная сирень, цветущая в мае над его головой, а как только время ее пройдет, вокруг скульптуры распустятся чудесные пионы, превращающие «зеленый кабинет» в настоящий цветущий сад.

Населяет губернаторский сад и фауна, застывшая в металле, – это работы великого классика современности Зураба Церетели: «Бегемот», «Пеликан», «Черепаша». Эти скульптуры, оживляющие пространство сада, особенно любимы и взрослыми, и детьми.

Губернаторский сад сегодня и сам часто становится объектом творчества, в том числе и музейных сотрудников. «Музейный ленд-арт» – это творческая практика, создающая искусство прямо в природном ландшафте. Это направление в искусстве, где работа художника включает в себя взаимодействие с землей, растениями, камнями и даже погодой. Полюбоваться «музейным ленд-артом», увидеть прекрасную скульптуру, ароматные цветы, изящные деревья, тенистые аллеи и дорожки жители и гости города смогут самостоятельно, если решат заглянуть в настоящий «рай» на Волжской набережной, в губернаторский сад, в «ярославский Эдем».



Вид на старинный дуб у пандуса губернаторского дома



1

ДОМ КУПЦА В.Я. КУЗНЕЦОВА – УКРАШЕНИЕ ЯРОСЛАВЛЯ

Мимо дома купца Василия Яковлевича Кузнецова каждый день проходят тысячи ярославцев и гостей города. Двухэтажный особняк, с высоким цоколем, арочными окнами, богато украшенный лепным декором, с балконом, обращённым к Волге... Всем своим видом этот дом олицетворяет представления о красоте того времени, когда он занял своё место на «лучшей и показной части города». Так называл набережную сам Василий Яковлевич.

Сегодня в бывшей усадьбе купца В.Я. Кузнецова располагается Музей истории города Ярославля. Об истории дома «ДВ» рассказали сотрудники музея.

Текст: Светлана Козлова, заместитель директора Музея истории города Ярославля имени В.Г. Извекова, канд. ист. наук

Этот дом – характерный образец богатого городского особняка конца XIX века, периода эклектики. Это архитектурное направление отличает наличие множества акцентов и архитектурных деталей. Основной строительный материал – красный кирпич, в отделке фундамента использованы крупные блоки белого камня. Фасады покрыты рустом, накладками в виде каменных блоков, богато декорированы: наличники на

окнах с фактурой «под шубу», пояс с геометрическим орнаментом, фриз с растительным мотивом и львиными масками, аттик с круглым слуховым окном и лавровыми ветвями со стороны главного фасада – всё это создаёт особый архитектурный облик купеческого дома. Это дом горожанина, дом с ярославским характером.

Современники хозяина называли этот дом роскошным. Представления горожан о доме отразились в статье популярной в начале XX столетия газеты «Голос». В ней писали: «в одной из комнат стоит горка, где масса золота и серебра». Правда

ли эта городская история – вопрос открытый, ведь о том, как выглядели интерьеры этого дома первоначально ничего неизвестно.

Дом на Волжской набережной хранит немало тайн. Главная тайна усадьбы В. Я. Кузнецова – ответ на вопрос, кто автор проекта купеческого дома? Есть разные версии: дом был спроектирован тем же архитектором, что и хозяйственные службы усадьбы (И.И. Окербломом), или «московским архитектором средней руки, строившим дома согласно вкусам богатого купечества». План на строительство дома пока не обнаружен, поэтому остаётся только догадываться.

Интересно, что в Санкт-Петербурге, на Лиговском проспекте, стоит удивительно похожий на дом В.Я. Кузнецова особняк фабриканта Франца Карловича Сан-Галли, построенный за 21 год до него по проекту известного архитектора Карла Рахау. В 1877 г. в журнале «Зодчий» были опубликованы поэтажные планы этого особняка с обозначением функционала помещений, а также перспективный вид, задний фасад и разрез по главной оси. Эти материалы вполне могли быть использованы неизвестным архитектором при строительстве дома В.Я. Кузнецова. Если присмотреться к этим домам, то можно обнаружить немало сходств и отличий.

В каждом из домов была индивидуальная планировка, соответствовавшая запросам хозяев. На втором этаже дома В.Я. Кузнецова помимо трёх парадных комнат – центральной гостиной, кабинета хозяина и столовой, находились комнаты для гостей, зимний сад, спальни хозяев дома. На первом этаже – гардеробная, гостиная и другие комнаты, в цокольном этаже – подвал, кухня с плитным очагом, комната кочегара с двумя духовыми печами, жилая комната с русской печью и коридор. В то время, когда обустроивался дом, ярославские купцы отдавали предпочтение мебели из красного дерева и «под орех» с шерстяной, пеньковой или суконной отделкой.



ДОМЪ ОСОБНЯКЪ ФАБРИКАНТА Ф. САНЪ-ГАЛЛИ ВЪ С.-ПЕТЕРБУРГѢ. ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ВИДЪ.
HÔTEL DE M^e F. SAN-GALLI, FABRICANT À ST.-PETERSBOURG. VUE PERSPECTIVE.

ПРОЕКТЪ И ПОСТР. К. К. РАХАУ.

PROJ. ET CONSTR. PAR C. RACHAU.

L'ARCHITECTE.

JUILLET 1877. (6^{ME} ANNÉE).

ARCH. CONTEMPORAINE.

ПЛАНИРОВАНИЕ И РЕКОНСТРУКЦИЯ ВОССТАВЛЕННАГО ЗДАНІЯ СЪ ФОТОГ. СЪЕМК. ВЪ КАТЕДР.

ЭКОНОМИКА КУПЕЧЕСКОГО ДОМА В СЕРЕДИНЕ 1890-Х ГОДОВ

(по описям имущества ярославских купеческих усадеб)

Предмет интерьера	Цена
Диван, 20 стульев и 2 мягких кресла, обитых пёстрой шерстяной материей	20 рублей
Три дюжины (36) чёрных венских стульев с локотниками и два таковых же дивана	40 рублей
Стул ореховый, обитый материей	3 рубля
Венское кресло-качалка	2 рубля
Письменный стол	3 рубля
Письменный стол красного дерева	10 рублей
Стол под орех	5 рублей
Стол банкетный	12 рублей
Чайный стол	5 рублей
Ломберный стол с сукном	2 рубля 50 копеек
Шкаф несгораемый	40 рублей
Буфет с четырьмя дверцами и двумя ящиками, оклеенный орехом	2 рубля
Трюмо в ореховой раме	38 рублей
Трюмо на ножках красного дерева	25 рублей
Умывальник с мраморной доской	10 рублей
Зеркало в раме, оклеенной орехом	5 рублей
Зеркало в ореховой раме	13 рублей
Зеркало в золочёной раме	25 рублей
Гипсовая тумба для цветов	20 копеек
Лавровое дерево большое в пять аршин	10 рублей
Рояль	100 рублей
Висячий на стене канделябр для свеч с хрустальными подвесками	1 рубль 50 копеек
Мельхиоровая висячая лампа, убранная подвесками из хрусталя	3 рубля
Две шёлковые к дверям драпировки, тюлевая драпировка к ним и позолоченные карнизы	3 рубля
Оконный карниз с драпировками	7 рублей 50 копеек
Олеография в золочёной багетовой раме	25 копеек
Картина в золочёной багетовой раме	1 рубль
Картина масляными красками в золочёной багетовой раме	1 рубль 50 копеек

С учетом того, что в доме было полтора десятка комнат, не считая подсобных помещений цокольного этажа, обстановка в доме, скорее всего, обошлась хозяину в круглую сумму. Для сравнения: на 1 рубль в конце XIX века можно было приобрести 70 кг картофеля или 20 кг пшеницы.

До наших дней предметов мебели из этого дома не сохранилось, и в целом дошли лишь отдельные предметы, принадлежавшие членам семьи и сохранённые потомками.



Богатство хозяина дома и его стремление к щегольству запечатлелось в неотъемлемых элементах интерьера особняка. «Разностилевые» паркетные полы были даже в коридорах, хотя не редко в купеческих домах того времени можно было увидеть и дощатые полы. Щитовой паркет здесь натерли до блеска кучер и дворник. В парадных комнатах до сих пор можно увидеть изящные подоконники из тонких плит серого мрамора и лепнину на потолках. Орнаменты лепного декора разнообразны: цветы и ленты, лавровые венки и дубовые ветви, чаши, овощи и фрукты. В бывшей столовой можно найти даже ананасы, а в гостиной – арфы, музыкальный инструмент, символизирующий гармонию.



1.

Дом купца В.Я. Кузнецова 1893 года постройки на Волжской набережной.

В настоящее время в доме располагается Музей истории города Ярославля имени В.Г. Извекова

2.

Лист из журнала «Зодчий». 1877 г.

3.

«Фамильное серебро» семьи и салфетки из приданого племянницы купца, Марии Платоновны Кузнецовой.

Конец XIX – начало XX вв.

Фрагмент экспозиции «Ярославские Кузнецовы и дом на Волжской набережной».

4.

Фрагмент потолка с лепным декором в бывшем кабинете хозяина дома.

Фото Евгения Иванова.

5.

Открытка. Ярославль.

Губернаторский дом на берегу р. Волги.

На заднем плане – дом В.Я. Кузнецова.

Начало XX в.

Из открытых источников.

Хозяин дома, объявленный капитал которого к концу XIX века составлял около 1 миллиона рублей, мог позволить себе такую роскошь. Василий Яковлевич Кузнецов – купец I гильдии, Потомственный почетный гражданин города Ярославля.



4

Торговые дела купца шли хорошо и к 1897 году в его собственности были уже двухэтажная каменная лавка, девять лавок при доме на улице Большой Рождественской (ул. Нахимсона) и три каменные палатки с разнообразным ассортиментом чая, сахара и бакалейных товаров.

Путь его к Волжской набережной в Ярославле был долгим и занял несколько десятилетий. Детство своё он провёл в торговой среде и с ранних лет постигал основы торгового дела. Происходил он из небольшой деревни Добрецово, что располагалась в пяти верстах от уездного города Нерехта Костромской губернии. Когда мальчику было около семи лет, его дедушка был зарегистрирован в купеческом списке го-

рода Нерехта. Семья его переехала в этот город и к середине 1850-х годов уже имела в нём «собственную при доме лавочку» и две торговые лавки в наём, торговала маслом, мукой и свечами. В 1859 году Василий Яковлевич значился купцом третьей гильдии, открыл первую собственную лавку в Нерехте, с которой, вероятно, и началась его личная история успеха.

В начале 1860-х он переехал в Ярославль, женился на купеческой дочери Александре Григорьевне Суцовой, в браке с которой прожил до 1872 года. После ухода из жизни первой супруги, женился второй раз также на дочери ярославского купца, своей однофамилице, Елизавете Максимовне Кузнецовой. В этот период он взял на воспитание двоих племянников – Василия Платоновича Кузнецова и Павла Ануфриевича Говорова. В купеческой среде так иногда поступали. Своих детей у купца не было, а племянники вникали в семейные дела и готовились эти дела принять.

Воспитывал племянников купец, вероятно, в строгости, как в своё время воспитывали его самого. В семейных записях сохранились сведения о том, каких правил он придерживался в жизни. Возможно, именно следование этим правилам позволило купцу добиться успеха:

1. Будь честным, уважай чужое.
2. Не пей вина, не кури.
3. Точно исполняй приказания.
4. Обязательно посещай церковь, молись, соблюдай посты.
5. Относись с почтением ко всем старшим.
6. Будь скромным.

В 1871 году В.Я. Кузнецов был избран гласным и гильдейским старостой Ярославской городской думы. В дальнейшем он избирался гласным ещё шесть раз, исключением стал период 1893-1897 годов, совпавший со строительством дома на набережной и благоустройством городской усадьбы. В 1893 году построен сам дом, а в следующие пять лет – хозяйственные службы усадьбы, комплекс зданий приобрёл законченный вид. Площадь усадьбы составляла около 2000 квадратных метров. Здесь были баня, каретник и конюшня, сторожка со стороны Ильинского (ныне – Советского) переулка, огород и сад. Из дома в сад выходили через деревянную террасу, примыкавшую к южному фасаду и располагавшуюся напротив фонтана. И терраса, и фонтан до нашего времени не сохранились.



Ярославль.

Губернаторский домъ на берегу р. Волги.

5





6.
 Семья Кузнецовых и родственники. 1910 г.
 Фотография подписана в семейном фотоальбоме: «На ёлке у дяди Васи» (у Василия Платоновича Кузнецова). Василий Платонович стоит в последнем ряду, в центре. А крайний справа – его двоюродный брат, Павел Ануфриевич Говоров. Фотография из семейного альбома Марии Евгеньевны Лоханиной, потомка.

По материалам Первой Всеобщей переписи населения Российской империи 1897 года в доме на Волжской набережной проживали 14 человек – хозяин и хозяйка, прислуга и «служащие при торговле», помогавшие хозяину вести его торговые дела.

По завещанию Василия Яковлевича 1901 года усадьба на Волжской набережной перешла его супруге Елизавете Максимовне, она получила в пожизненное владение и четыре номера лавок на улице Казанской (ул. Первомайской), весь наличный капитал, хранившийся в доме и заключающийся в процентных бумагах на счетах Московской конторы Государственного банка. С уходом из жизни хозяина, из дома ушли «служащие при торговле», а хозяйка стала вести замкнутый образ жизни. Племянники выросли, у них уже были собственные семьи, а Елизавета Максимовна со временем взяла на воспитание девочку, вместе с кото-

рой и с немногочисленной прислужкой жила в доме.

Дом с водопроводом и электрическим освещением, двумя ватерклозетами, ванной комнатой, отапливаемый духовыми печами, был предназначен для комфортной жизни состоятельной купеческой семьи.

Содержание усадьбы было делом затратным. Расходы владелицы особняка на содержание дома в начале XX столетия были следующие: ночной сторож – 35 рублей, дворник – 200 рублей, очистка домовых труб – 100 рублей, уборка нечистот – 200 рублей, вывоз снега 100 рублей в год. Итого без учета электроосвещения и водопровода, иных трат, содержание дома обходилось в сумму не менее 635 рублей. Плата за пользование водопроводом, например, в 1906 году за полугодие составляла 5 рублей 90 копеек. Застрахован дом впервые был только спустя два десятка лет после строительства, в 1912 году, в страховом обществе «Якорь». «За условную плату» общество страховало дом от «всех убытков и повреждений, могущих произойти во время пожара, как от действия огня, так и от тушения его». Страхование дома от огня тогда было делом необходимым. К 1913 году усадьба буквально «обросла» хозяйственными постройками, здесь появились пять деревянных курятников, в том числе примыкавшие к дому и другим хозяйственным постройкам, в а ка- ретнике был отгорожен хлев.

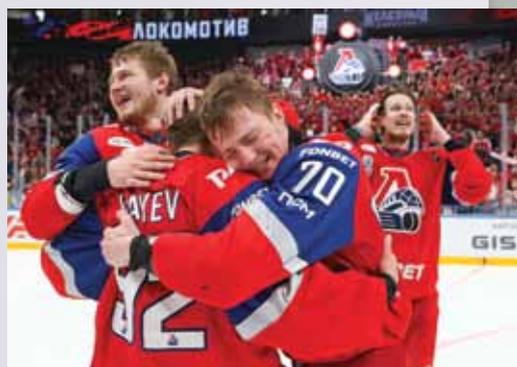
Так изменился уклад жизни хозяйки дома и внешний вид усадьбы. Что касается племянников купца, то они получили капиталы дяди и, как было принято в то время, создали торговый дом. Торговый дом под названием «Наследники В. Я. Кузнецова» с уставным капиталом 20 тысяч рублей был зарегистрирован 2 января 1902 года, располагался на улице Большой Рождественской, в собственном доме Василия Платоновича, также доставшемся от дяди, занимался торговлей чаем, сахаром, песком и деревянным (оливковым) маслом. В том же году была открыта первая паровая кондитерская фабрика в Ярославле – та самая, которую ярославцы помнят под названиями «Путь в социализму» и «Ярославлькондитер».

Редкий рождественский снимок купеческой семьи свидетельствует о том, что дом Василия Платоновича был местом встречи семьи, однако, о каком доме идёт речь, неизвестно, ведь ко времени, когда был сделан снимок, у него было уже шесть домов в городе Ярославле. Не исключается возможность того, что речь идёт о доме при кондитерской фабрике, история которой заслуживает отдельного внимания.

Узнать подробнее об истории семьи Кузнецовых и дома на набережной можно в самом этом доме. Здесь располагается Музей истории города Ярославля, а в парадных комнатах – экспозиция о доме и семье, созданная совместно с ГАЯО и потомками.



«ЛОКОМОТИВ» – ОБЛАДАТЕЛЬ КУБКА ГАГАРИНА–2025!



Ярославская команда впервые в истории выиграла главный трофей Континентальной хоккейной лиги! 21 мая в пятом матче против челябинского «Трактора» «Локомотив» одержал долгожданную победу, завершив финальную серию со счетом 4:1.

В сезоне 2024/2025 «Локомотив» показал лучший результат в регулярном чемпионате, а затем подтвердил статус фаворита в плей-офф, обыграв на пути к Кубку Гагарина «Торпедо», «Авангард», «Салават Юлаев» и «Трактор».

Чемпионами в составе команды стали сразу 18 воспитанников ярославского хоккея.



ЧЕМПИОНЫ



Торгово-промышленная палата Ярославской области поздравляет команду, тренерский штаб, руководство Клуба «Локомотив» и всех болельщиков с Победой в Чемпионате КХЛ и Кубком Гагарина!

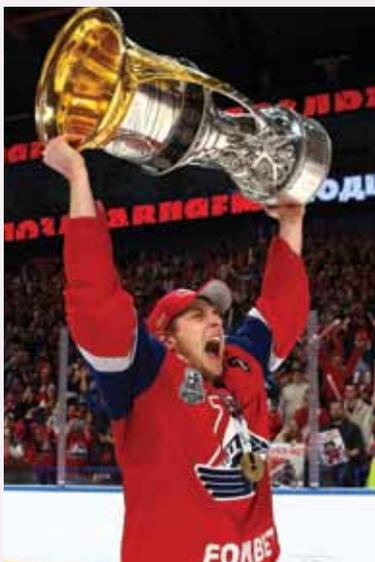
От всех членов Палаты мы говорим СПАСИБО за красивую стремительную игру, невероятную выдержку и упорство, мощную энергию, яркие эмоции и отличный результат, который вошел в историю. «Локомотив» – Чемпион!

Всем крепкого здоровья, благополучия и удачи! Верим в команду!



В сезоне 2024/2025 «Локомотив» выиграл:

- 🏆 Кубок Открытия
- 🏆 Кубок Западной конференции
- 🏆 Кубок Континента
- 🏆 КУБОК ГАГАРИНА!



Новый сезон КХЛ стартует в Ярославле 5 сентября!
Впервые матч за Кубок Открытия состоится на льду «Арены – 2000», «железнодорожники» вновь сыграют с челябинским «Трактором».



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ



Коллективные
стенды на отраслевых
выставках



Сертификаты
и акты экспертизы
о происхождении
товара



Экспертиза
оборудования,
сырья и материалов



Защита
интеллектуальной
собственности



Строительно-
техническая
экспертиза



Поиск
производственных
партнеров



Разрешение
земельных споров



Биржа
субконтрактов,
в т.ч. онлайн



Медиация



Презентации компаний,
продукции и услуг



Юридические услуги



Выставки
и бизнес-миссии



Классификация
гостиниц
и средств размещения



Регистрация
товарных знаков
и патентов



Лесное
товароведение



Деловое
образование



Оценка
собственности,
недвижимости,
ущерба



Рекламно-
информационные
услуги

