



12+

СКЛАДЫ И ЛОГИСТИКА

**ЭЛЬНАРА
АВАКЯН:**
«КАЖДЫЙ
НАШ ПРОЕКТ –
ЭТО ДЕСЯТКИ
РАБОЧИХ МЕСТ!»



ENG+RUS

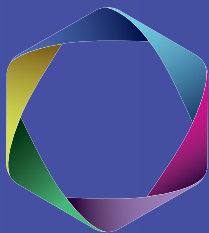
КОСТРОМСКАЯ
И ЯРОСЛАВСКАЯ
ОБЛАСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГРУППЫ
КОМПАНИЙ «ПРОМЫШЛЕННЫЕ СКЛАДСКИЕ СИСТЕМЫ»

ВЯЧЕСЛАВ ДЕГТЯРЕВ:

**«БУДУЩЕЕ, ИНДУСТРИЯ 4.0,
УЖЕ СТАЛО НАСТОЯЩИМ!»**

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА



ФЕСТИВАЛЬ ФРАНШИЗ 2020

6-8 АПРЕЛЯ

МОСКВА, ВДНХ,
пав. 75, зал А

NFFRUSSIA.RU

Фестиваль Франшиз – одно из крупнейших событий мира франчайзинга в России и странах СНГ. За 8 лет работы мероприятие завоевало статус по-настоящему результативной площадки для взаимодействия компаний с потенциальными франчайзи со всей России и других стран.

Фестиваль Франшиз – это:



3 дня насыщенной
деловой программы



Уникальные целевые
посетители



Свыше 1500 сделок
за 8 лет работы

Участие в выставке – это действенный канал продаж, а также показатель престижа и стабильности компании. Только на выставке вы можете напрямую и на нейтральной территории встретиться со своими покупателями, контрагентами и конкурентами, узнать новые тенденции развития рынка и принять непосредственное участие в его формировании.



Неотъемлемой частью каждой выставки является Деловая программа, в рамках которой лучшие спикеры и эксперты в сфере франчайзинга проводят лекции и мастер-классы на такие темы как:

- Финансирование, привлечение инвестиций в новые проекты.
- Построение сильного бренда компании.
- Выход на международные рынки.
- Защита интеллектуальной собственности.
- И многое другое.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, д.20, стр.3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23.

e-mail: mail@b-d-m.ru

тел.: **+7 (495) 730 55 50 доб. 5700**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от

6 июня 2016.

Russian Business Guide № 5/69 февраль 2020

Подписано в печать 21.02.2020 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Александр Юрьевич Падезхов

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Sofiya Antonovna Korshunova**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: **+7 (495) 730 55 50 доб. 5700**

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate PI # FS77-

65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 5/69 February 2020

Passed for printing on 21.02.2020

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: **Padezhov Alexander Yuryevich**

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

АЛЕКСАНДР КРАУС: «АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СТЕЛЛАЖЕЙ И СКЛАДСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НЕ ВЫЗЫВАЕТ СОМНЕНИЙ У ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПОТОМУ, ЧТО МЫ НЕ ЭКОНОМИМ НА РАСЧЁТАХ И ПРОИЗВОДСТВЕ»

ALEXANDER KRAUS: "THE NATIONAL RACKING AND STORAGE EQUIPMENT ASSOCIATION IS BEYOND ANY DOUBTS, AS WE NEVER SAVE ON CALCULATIONS AND PRODUCTION"

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ COVER STORY

4

ГК «ПСС ГРУППА»: «БУДУЩЕЕ, ИНДУСТРИЯ 4.0, УЖЕ СТАЛО НАСТОЯЩИМ!»

ISS GROUP – INDUSTRIAL STORAGE SYSTEMS: "THE FUTURE, INDUSTRY 4.0, IS ALREADY HERE!"

ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

12

ОЛЕГ ЛАЗАРЕВ: «НАША ЗАДАЧА – СДЕЛАТЬ ПРОДУКТ НАИБОЛЕЕ НАДЁЖНЫМ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ И УДОБНЫМ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ»

OLEG LAZAREV: "OUR TASK IS TO MAKE THE PRODUCT THE MOST RELIABLE, COMPETITIVE AND CONVENIENT FOR USE"

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

14

СЕРГЕЙ СИТНИКОВ: «ПРИНЦИПАЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ АДМИНИСТРАЦИИ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ – ЭТО УВОЛЬНЕНИЕ С ГОССЛУЖБЫ ДАЖЕ ЗА ПРИЗНАКИ КОРРУПЦИОННЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ»

SERGEY SITNIKOV: "THE FUNDAMENTAL POSITION OF THE ADMINISTRATION OF THE KOSTROMA REGION IS THE DISMISSAL FROM THE CIVIL SERVICE EVEN FOR SIGNS OF CORRUPTION CRIMES"

18

АЛЕКСАНДР СВИСТУНОВ: «РАЗВИТИЕ ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ – ОДНА ИЗ ПЕРВООЧЕРЁДНЫХ ЗАДАЧ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ»

ALEXANDER SVISTUNOV: "DEVELOPMENT OF THE JEWELRY INDUSTRY IS ONE OF THE TOP-PRIORITY TASKS TO INCREASE THE ECONOMIC AND EXPORT POTENTIAL OF KOSTROMA OBLAST"

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА IN THE FIRST PERSON

22

АЛЛА БРАГИНА: «Я ВИЖУ РЕЗУЛЬТАТЫ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КОТОРЫЕ УЛУЧШАЮТ ЖИЗНЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ОБЫЧНЫХ ГРАЖДАН, А ЗНАЧИТ, И ГОРОДА, СТРАНЫ»

ALLA BRAGINA: "I SEE THE RESULTS OF MY ACTIVITIES, WHICH IMPROVE LIVES OF ENTREPRENEURS, ORDINARY CITIZENS, AND THEREFORE OF THE CITY AND OF THE COUNTRY"

26

ИНДИВИДУАЛИЗМ И КАЧЕСТВО ВОПЛОТИЛИСЬ В ИНТЕРЬЕРАХ СТУДИИ «ПАЛАЦЦО»

PALAZZO INTERIORS – INDIVIDUALISM AND QUALITY

30

АНАСТАСИЯ БАРСУКОВА: «У КАЖДОЙ ВЕЩИ ЕСТЬ ДУША»

ANASTASIA BARSUKOVA: "ALL CLOTHES HAVE SOUL"

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

34

ЯРОСЛАВЛЬ – ДРЕВНИЙ ГОРОД, УСТРЕМЛЁННЫЙ В БУДУЩЕЕ

YAROSLAVL IS AN ANCIENT CITY WITH A FUTURE-ORIENTED AGENDA

40

СОДЕЙСТВОВАТЬ РАЗВИТИЮ

AN IMPETUS FOR DEVELOPMENT

ИНДЕКС КАЧЕСТВА QUALITY INDEX

42

ЭЛЬНАРА АВАКЯН: «КАЖДЫЙ НАШ ПРОЕКТ – ЭТО ДЕСЯТКИ РАБОЧИХ МЕСТ!»

ELNARA AVAKYAN: "EACH OF OUR PROJECTS MEANS DOZENS OF JOBS!"

46

ВЗГЛЯД В ОДНОМ НАПРАВЛЕНИИ: БОЛЕЕ 5000 КЛИЕНТОВ ДОВЕРЯЮТ УПАКОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ ЗАВОДУ «ВОЛГА ПОЛИМЕР»

UNANIMOUS CHOICE: MORE THAN 5000 CLIENTS TRUST VOLGA POLYMER IN PACKAGING SOLUTIONS

48

ТВОРЧЕСТВО С «КОМФОРТОМ» – КОМФОРТ ДЛЯ ВОДОХВОНЕНИЯ

CREATION WITH COMFORT & K – COMFORT FOR INSPIRATION



Александр Краус:

«Ассоциация производителей стеллажей и складского оборудования не вызывает сомнений у потребителей в первую очередь потому, что мы не экономим на расчётах и производстве»

Профессиональные ассоциации являются одной из основ взаимодействия бизнеса с органами власти, не исключение и Ассоциация производителей стеллажей и складского оборудования. Ведущие отечественные производители складского оборудования создали профессиональное объединение в форме ассоциации с целью решения общих задач. О том, какие задачи стоят перед Ассоциацией производителей стеллажей и складского оборудования, и каковы её основные направления деятельности, рассказал её директор Краус Александр Сергеевич.

– Александр Сергеевич, каковы главные задачи Ассоциации производителей стеллажей и складского оборудования?

– Основные направления деятельности нашей ассоциации: обеспечение цивилизованного развития рынка складского оборудования, работа с органами государственной власти, всесторонняя защита законных прав и интересов участников. Помимо этого, успешно реализуются задачи по организации делового сотрудничества членов, работе со СМИ и защите прав потребителей нашей продукции. Мы лоббируем свои интересы, создаём стандарты, помогающие работать нам и нашему потребителю, и участвуем в защите рынка от недобросовестных участников.

– Сколько организаций сегодня являются членами вашей ассоциации, и какого рода эти организации? Почему они считают для себя необходимым вступить в ассоциацию? Чем это помогает им в бизнесе и в решении отраслевых задач?

– На настоящий момент в составе ассоциации 17 компаний. Из них – 10 заводов. Качество продукции ассоциации производителей стеллажей и складского оборудования не вызывает сомнений у потребителей в первую очередь потому, что мы не экономим на расчётах и производстве. Участие в ассоциации является анало-

гом знака качества, подразумевающего участие серьёзных игроков в профессиональном сообществе, а также позволяет обладать наиболее актуальной информацией об отрасли и инициировать разработку стандартов и организацию других процессов.

– Среди участников ассоциации только представители крупного бизнеса, или в ней есть место и среднему, и малому бизнесу?

– Стать членом ассоциации может индивидуальный предприниматель и юридическое лицо, чья деятельность прямо или косвенно связана с рынком складского оборудования и разделяет цели ассоциации.

Это могут быть и дилеры в сфере складского и торгового оборудования, и компании, производящие отдельные элементы складского и торгового оборудования, и компании, оказывающие услуги по монтажу складского и торгового оборудования, или иные задействованные в данной сфере организации.

– Какие планы у Ассоциации производителей стеллажей и складского оборудования на 2020 год?

– В первую очередь мы планируем закончить работу над разрабатываемыми стандартами и усовершенствовать работу учебного центра, ввести качественные программы обучения специалистов.



ПЕРВООЧЕРЁДНЫЕ ЗАДАЧИ АССОЦИАЦИИ

1. Продолжение разработки ГОСТов и Технического регламента на стеллажи и складское оборудование;
2. Введение системы добровольной сертификации продукции, работ и услуг в отрасли;
3. Участие в системе европейской стандартизации, ещё более тесная работа с FEM, CEN и другими организациями;
4. Работа в формате СРО с целью максимального участия в регулировании самых острых вопросов отрасли, такой тип СРО не является обязательным и поэтому не несёт большой финансовой нагрузки на членов. Основная задача – саморегулирование в отрасли без вмешательства государственных органов;
5. Выработка общей позиции по вопросам отраслевых проблем и подготовка рекомендаций по совершенствованию законодательной базы в сфере складского оборудования;
6. Повышение уровня безопасности стеллажного и складского оборудования.



PRIORITIES OF THE ASSOCIATION

1. Continuation of the development of GOSTs and Technical Regulations for racks and storage equipment;
2. Introduction of the system of voluntary certification of products, works and services in the industry;
3. Participation in the system of European standardization, even closer work with FEM, CEN and other organizations;
4. Work in the format of SRO with the aim of maximum participation in the regulation of the most acute issues of the industry, this type of SRO is not mandatory and therefore does not carry a large financial burden on members. The main task is self-regulation in the industry without the intervention of state bodies;
5. Development of a common position on issues of industry and preparation of recommendations for improving the legislative framework in the field of warehouse equipment;
6. Increase the level of security of racking and storage equipment.

- **Mr. Kraus, what are the main tasks of the National Racking and Storage Equipment Association?**

- The main activities of the Association are: maintenance of the civilized development the storage equipment market, work with public authorities, and comprehensive protection of the legitimate rights and interests of the participants. In addition we successfully implement the tasks of organization of business cooperation between the members, on working with mass media and protection of consumers of our products. We lobby our interests, create standards which help us and our consumers to work, and participate in the protection of the market from unfair participants.

- **The Association was established in 2012. What success has been achieved in 7 years? What tasks have been solved?**

- We create the most up-to-date standards. In August 2013 GOST R 55525-2013 "Storage systems. Adjustable pallet racking. General specification" was adopted. During 2015, several projects of the industry professional standards and organizational standards (STO) were designed. In 2016, work on GOST R 57381-2017 "Storage systems. Hand loaded steel static shelving. General specifications" and the amended version of GOST R 55525-2017 were completed. At present, work is underway on MGS GOST

Alexander Kraus:

"The National Racking and Storage Equipment Association is beyond any doubts, as we never save on calculations and production"

Professional associations are one of the pillars of business interaction with authorities, and NRSEA (National Racking and Storage Equipment Association) is not an exception. Leading domestic manufacturers of storage equipment have created a professional union in the form of an association in order to solve common tasks. Alexander Kraus, CEO of NRSEA told us about the tasks of the Association and the main directions of its activity.



55525 and on amendments to GOST R 55525 "Steel static storage systems - Application and maintenance of storage equipment". Also at the moment we are working at GOST P "Metal storage cabinets. General specifications", "Tool boxes made of metal. General specifications", "Worktables. Workbenches. General specifications". We have concluded agreements with Technical Committees such as TC 27 "Trade Equipment", TC 135 "Furniture" and TC 223 "Tare and Packaging".

- **How many organizations are the members of your association for today? What kind of organizations are they? Why do they consider it is necessary for them to join the association? How does it help them in business and industry?**

- Currently, there are 17 companies in the association, 10 of them are plants. The quality of products of the National Racking and Storage Equipment Association is beyond any doubts, as we never save on calculations and production.

Membership of the Association is equivalent to a quality mark, which implies the participation of big players in the professional community. It also allows to

have the most relevant information about the industry and initiate the development of standards and other processes.

- **Are there only representatives of large business among the members of the Association, or medium and small businesses can also participate?**

- Both an individual entrepreneur and a legal entity, the activities of which are directly or indirectly related to the market of storage equipment and which share the goals of the Association, can become our member.

These may be dealers in the field of storage and commercial equipment, companies producing individual elements for storage and commercial equipment, and companies providing services for storage and commercial equipment installation, and other organizations involved in this field.

- **What are the plans of the National Racking and Storage Equipment Association for the year 2020?**

- First of all, we plan to complete the work on standards, to improve operation of the training center, and to introduce quality training programs for the specialists.



...Ваши умные часы мягко будят вас, и пока вы просыпаетесь, дом оживает: включается свет, в ванной нагревается вода для душа, на кухне – выбранный с вечера завтрак. Надевая свежую одежду, идеально подходящую именно вам, вы слышите, как в гараже заводится машина. Она готова везти вас на завод, которым вы управляете: пришло уведомление, что один из роботизированных комплексов работает не совсем исправно. Вообще-то вы редко бываете на работе: производство функционирует самостоятельно, остаётся лишь контролировать процесс через интернет.

На обратном пути заезжаете на склад, чтобы забрать заказанный накануне напрокат строительный 3D-принтер: вам давно хотелось соорудить на участке беседку и летний домик. Не проходит и пяти минут с вашего приезда, а робот уже грузит в ваш автомобиль увесистую коробку...

Нет, вы не очутились внезапно в рассказе Рэя Брэдбери: добро пожаловать в жизнь после четвёртой промышленной революции! Здесь все объекты, используемые вами ежедневно, выполнены на заказ и общаются друг с другом в вашу пользу. Но при этом не отнимают работу у людей, а лишь решают «конвейерные» рутинные вопросы, освобождая человеческий потенциал для творческих задач. Не верится? А ведь в отдельных отраслях нашей сегодняшней жизни будущее уже наступило! Об этом нам рассказал председатель совета директоров группы компаний «ПРОМЫШЛЕННЫЕ СКЛАДСКИЕ СИСТЕМЫ» **Вячеслав Дегтярев.**



ГК «ПСС ГРУППА»: «Будущее, Индустрия 4.0, уже стало настоящим!»

– Вячеслав Владимирович, что представляет собой ГК «ПСС ГРУППА» сегодня: где находится офис предприятия, сотрудники каких специализаций и квалификаций у вас работают? Какова география обслуживания компании, включает ли она и зарубежные страны?

– Группа компаний «ПРОМЫШЛЕННЫЕ СКЛАДСКИЕ СИСТЕМЫ» – с одной стороны, молодая компания: в этом году нам исполняется 2 года. С другой стороны, основана она специалистами с опытом работы свыше 15-20 лет в области логистики, инженерного консалтинга, информационных технологий, венчурных инвестиций и инновационного развития.

Головной офис компании расположен в Москве, однако уже в 2020 году в рамках стратегии развития компании мы планируем открыть офисы ещё и в Приволжском федеральном округе, и у наших со-

седей по Евразийскому экономическому союзу, в Казахстане.

Основное направление деятельности компании – интралогистика и внедрение на предприятиях современных цифровых решений Индустрии 4.0. Наши принципы – нацеленность на результат, высокий уровень отраслевой компетенции и доброжелательность.

Компания сегодня включает в себя проектный офис. Все специалисты, трудящиеся там, имеют высокопрофессиональную инженерную подготовку, многие являются сертифицированными специалистами крупнейших европейских компаний. За исключением, наверное, меня: как вы помните из прошлых наших публикаций, я – финансист и предприниматель-технократ.

Работаем на всём пространстве нашей огромной страны, от Мурманска до Вла-

дивостока, а в ближайшей перспективе в нашем спектре появится и рынок стран Евразийского экономического союза. Но пока давайте говорить о текущих реалиях.

– Ваша группа компаний предлагает клиентам решения для автоматизации складов или какие-то ещё решения, которые вы называете «революцией в интралогистике». Но для читателей, далёких от этой сферы, объясните для начала: что такое интралогистика?

– Что ж, давайте начнём с терминологии! Термин «интралогистика», её же можно назвать внутрипроизводственной (складской) логистикой, – современная комплексная технология оптимальной организации приёма, хранения и учёта, комплектации, перемещения и отгрузки товарных запасов и произведённой продукции. А также – технология движения потоков информации между различными узловыми пунктами в рамках одного предприятия, будь то завод, складской терминал, аэродром, финансовый институт или морской порт.

Как вы знаете, современная мировая экономика живёт по законам потребительского рынка, где решающую роль играет индивидуальный подход к заказчику. И интралогистика сегодня – это уже даже не просто технология, она сформировалась в целую отрасль цифровой экономики, предлагающей всё новые и более эффективные решения в управлении потоками на предприятиях и в их логистике. Весь этот процесс полностью автоматизирован с широким применением искусственного интеллекта.

Возвращаясь к вопросу о наших решениях, отмечу, что мы делаем всю линейку процесса интралогистики на складе. Это и автоматизация системы приёма, хранения и перемещения (как лёгких небольших товарных запасов и продукции, так и крупных и длинномерных, например листового металла, труб и т. д.). Это и автоматизированные системы комплектации заказов, на сегодня очень популярные у игроков розничной и электронной торговли; и системы роботизированной доставки грузов в рамках предприятия (склада); и офисная автоматизация. Все решения цифровые, с применением современных технологий по штрихкодированию и маркировке, завязаны на системы учёта и логистического планирования и управления на предприятии. Это позволяет топ-менеджерам и линейным специалистам более эффективно, оперативно и с наименьшими затратами управлять процессами.

– Следующим логичным вопросом будет: почему системы и решения, которые вы предлагаете, можно назвать революционными? На какие ка-



тегории они делятся, в каких областях промышленности, торговли, транспорта, логистики, управления и даже культуры используются?

– Давайте вернёмся к терминологии: Индустрия 4.0 – четвёртая промышленная революция. Она призвана привести коренные изменения в производственные процессы и влечёт за собой не только технологические новации, но и смену социальной парадигмы, культурного кода. Масштабное внедрение киберфизических систем и цифровизация промышленности неосуществимы без правовых преобразований и реформ. Если хотите, это новый этап технологического и цифрового развития, на котором техника начинает вытеснять человека из областей монотонного или физически тяжёлого труда.

Решения должны быть умными, согласованными, чрезвычайно гибкими, прозрачными, быстрыми и эффективными. Клиенты в бизнесе ожидают немедленного поступления индивидуальных онлайн-заказов при постоянном снижении цен. Это возможно только благодаря внедрению новых концепций Индустрии 4.0, обеспечивающих точную и умную интеграцию производства и логистики.

Сегодня, чтобы добиться успеха, недостаточно поставлять точно в срок. Помимо этого, ставится ещё ряд задач, к примеру, такие как мультипликинг и волновой отбор. Это предъявляет особые требования к производительности всех этапов технологического процесса. А с учётом развития информационных технологий делает возможным применение методов динамической оптимизации сборки, конвейерной сборки, систем сортировки и

различных робототехнических систем, систем-автоматов, где реализованы принципы максимальной утилизации складского пространства, рекуперации электроэнергии и экономии времени обработки (принцип «товар к человеку» и исключение пересортицы).

Всё это требует от производителя новых подходов, решений, реализация которых, в свою очередь, невозможна без пересмотра приоритетов в части инвестиционной политики, так как инновации требуют затрат. В таком контексте «революция» заключается именно в этом: долгосрочное развитие невозможно без привлечения самых современных и эффективных методов и решений.

Использование подобных решений уже можно увидеть в нефтяной, добывающей и перерабатывающей отраслях промышленности; в розничной и электронной торговле; в офисах крупнейших банков, страховых компаний; в негосударственных пенсионных фондах. С развитием и повсеместным внедрением основных принципов Индустрии 4.0, а это уже сегодня заложено в государственную политику и выделено в отдельный национальный проект экономического развития России «Цифровая экономика», такие решения проникнут во все отрасли и сферы нашей жизни.

– Кто ваши клиенты, как они находят вас, а вы – их?

– Работа по поиску заказчиков ведётся постоянно, в этом мы вряд ли отличаемся от любого другого игрока на рынке. Наш клиент сегодня – это компании и предприятия, нацеленные на цифровизацию и

революционное технологическое развитие. В основном – крупные игроки рынка, в том числе и западные компании, работающие в нашей стране.

А успешной ГК «ПСС ГРУППА» делает наша репутация, репутация наших партнёров и точное понимание конъюнктуры, а также тенденций развития отрасли.

– Своим клиентам вы готовы предложить проекты под ключ: от определения технических требований к будущему оборудованию на основе аудита до сервисного обслуживания. А сколько ступеней включает в себя осуществление подобного проекта?

– Любой проект начинается с выявления и описания задачи. Мы считаем, что каждый должен заниматься своим делом. Нужно доверять профессионалам от проектирования до запуска в «компьютере» специалиста. Наша задача – подобрать решение, которое позволит выйти на новый технологический уровень, максимально эффективный и максимально цифровой, и чётко осознавать целесообразность расходов. Мы стараемся делать всё максимально комфортно для клиента, а количество ступеней здесь не имеет значения.

– Насколько внедрение предлагаемых вами систем увеличивает производительность, эргономичность, безопасность объектов?

– Главной особенностью и преимуществом предлагаемых нами решений является внедрение полноценной системы управления с очень широким функционалом и возможностью персонализации





под задачу. Системы отличаются только «глубиной» настроек, зависящих от требований заказчика. Главное – это всё «бортовые системы», работать с которыми можно сразу после окончания пусконаладки и запуска оборудования в эксплуатацию. Никаких доработок со стороны заказчика не требуется.

Фактически реализован принцип plug and play как раз в той части, которая считается наиболее сложной и затратной.

Основные функции, о которых мы говорим, следующие: организация адресного хранения; управление заказами и сборками; ведение складского, бухгалтерского, управленческого учёта; оптимизация заполнения пространства; фиксация изображения товарных запасов и (или) готовой продукции, к примеру – поиск товара по изображению, программирование места хранения и поиск свободного места.

Система обеспечивает коммуникацию с любой внешней ERP- или WMS-системой. Помимо чисто складских или производственных операций, внедрение данных систем резко повышает сохранность и безопасность персонала: за это отвечает электронная система безопасности и контроля доступа.

– Есть ли ограничения, где не могут быть внедрены предлагаемые вами системы?

– Ограничений практически не существует, они могут быть продиктованы лишь индивидуальными особенностями, например недостаточными размерами помещений заказчика.

– Вы следуете концепции Индустрии 4.0 и своих клиентов и партнёров приглашаете шагнуть в реальность четвёртой промышленной революции. А её признаками, как известно, являются тотальное придание вещам функций искусственного интеллекта, автоматизация услуг на его основе, быстрое сокращение участия человека во взаимодействиях между вещами, масштабное расширение технологии блокчейн и т. д. На объектах, оборудованных ГК «ПСС ГРУППА», и правда можно заглянуть в «настоящее будущее»?

– Безусловно! Представьте себе: вы приходите, например, на склад готовой продукции крупного промышленного предприятия площадью в несколько тысяч квадратных метров, а на нём работает всего один или два оператора! Продукция принимается роботизированной техни-

кой, сортируется и упаковывается ею же. Всё складировано под потолок высотой, скажем, 12 метров, исключительно с помощью систем автоматизированного вертикального хранения. Подбор заказа для клиента завода формируется на компьютере: оператор только выбирает необходимую номенклатуру и нажимает кнопку Enter, и заказ уже у ворот склада для погрузки в ваш транспорт. Кстати, погрузка тоже роботизированная. Как, по-вашему, – мы заглянули в «настоящее будущее»? А ведь это уже – реальное «настоящее».

Отдельно отмечу: можно смело утверждать, что автоматизированные системы вертикального хранения являются наиболее доступным и эффективным решением из всего спектра предлагаемого нами сегодня технологического оборудования. А по сочетанию факторов: простоты, надёжности, интуитивности, всех вышеупомянутых преимуществ – данная технология не имеет аналогов.

– Можно ли предположить, какими станут подобные складские системы спустя пять или пятнадцать лет?

– Здесь можно работать только над производительностью и, как сказано выше, над снижением участия человека. Безусловно, главной целью будущего можно считать максимальное отстранение человека от непосредственного контакта с товаром и сокращение общей цепочки поставки, будь то работа распределительного комплекса или обеспечение оснасткой производственной линии. Будущее уже сегодня вокруг нас!

А для того, чтобы быть в курсе событий развития складских систем, можно, к примеру, посетить LogiMAT и CeMAT – самые важные выставки в мире в сфере интра-логистики.

Они в 2020 году пройдут в Германии: LogiMAT – с 10 по 12 марта в Штутгарте, CeMAT – с 20 по 24 апреля в Ганновере. А помимо этого, они будут проходить и в Москве, в МВЦ «Крокус Экспо», с 22 по 24 сентября.

– Каковы планы ГК «ПСС ГРУППА» на наступающий год? А на пять лет?

– Планы на текущий год – развиваться и расти, укрепляя свои позиции и реализуя новые и амбициозные решения.

А в течение пяти, десяти, двадцати лет? Многие любят прогнозировать, а мы говорим: «Давайте посмотрим, какой к этому будет счёт времени на табло!» Если в нашу пользу, значит, выбранная нами стратегия оправдала себя, если нет – где-то мы допустили просчёт в её тактической реализации.

Давайте вернёмся к общению через год и подведём промежуточные итоги!

Беседовала Елена Александрова

ISS Group – Industrial Storage Systems: “The future, Industry 4.0, is already here!”

Your smart alarm clock wakes you up gently, and while you opening your eyes, the house perks up: the light comes on, the shower water heats up in the bathroom; your breakfast chosen overnight gets cooked in the kitchen. When you put on fresh clothes, which suit you perfectly, you hear the car starting in the garage. It's ready to take you to your own factory. There you receive a warning that one of the robotic systems is not working properly. Actually, you're at work quite rarely: the production is self-running; the only thing left is to control the process via the Internet. On the way back, you stop by the warehouse to pick up a rented for a day 3-D printer: for quite some time you have been dreaming of building a gazebo and a summer house on the site. Five minutes have not passed since your arrival - the robot has already loaded a heavy box into your car...

No, you don't suddenly find yourself a character in a Ray Bradbury story: welcome to the life after the Fourth Industrial Revolution! Here all the facilities you use daily are custom-made and communicate with each other in your favor. But they don't deprive people of work, they just solve “conveyor”, routine tasks, freeing human potential for creativity. Don't you believe it? Such future has already come to certain areas of our present-day life! This was told to us by **Vyacheslav Degtyarev**, Chairman of the Board of the Industrial Storage Systems Group.



– *Mr. Degtyarev, what is ISS Group today? Where is the company's office? Employees of what specializations and qualifications do you have? What is the geography of the company's services? Does it include foreign countries?*

– The Industrial Storage Systems Group - on the one hand is a young company: this year we celebrate our 2nd anniversary. On the other hand, it was founded by specialists with more than 15-20 years of experience - in logistics, engineering consulting, information technology, venture investments and innovative development.

The company's head office is located in Moscow, but already in 2020, as part of the company's development strategy, we plan to open offices in the Volga Federal District and in Kazakhstan, our neighbor country in the Eurasian Economic Union. The main activity of ISS Group is intralogistics and implementation of Industry 4.0 modern digital solutions for enterprises. Focus on results, high level of industry competence and friendliness are our basic priorities.

The company today comprises a project office. All specialists working there have highly professional engineering education; many are certified specialists of the largest European companies. Except, probably, me: as you remember from our past publications, I am a financial industry expert and a technocrat entrepreneur.

We work all over the territory of this huge country, from Murmansk to Vladivostok, and in the near future the Eurasian Economic Union market will also appear in our spectrum. Well, let us talk about current realities.

– *ISS Group offers customers automatic storage solutions and other solutions that you call the "intralogistics revolution". But for the readers not familiar with this field, first explain: what is intralogistics?*

– Well, let's start with terminology! The term "intralogistics", also known as intraproduction / storage logistics, is a modern complex technology for the best possible organization of receipt, storage and accounting, picking, movement and shipment of inventories and manufactured products. It is also the technology of information flow between different units within the same enterprise, be it a factory, a warehouse terminal, an airfield, a financial institution or a sea port.

As you know, the modern world economy lives by the consumer market laws, where the individual approach to the customer plays a decisive role. Intralogistics today is more than just technology; it has evolved into an entire digital economy that offers more and more efficient flow management and logistics solutions for enterprises. The whole process is fully automated with the extensive use of artificial intelligence.



Speaking about our solutions, I would like to note that we produce the full range of intralogistics process at the warehouse. This includes automation of the system of receiving, storing and moving both light and small reserves and large and long-dimensional products, such as sheet metal, pipes, etc. These are automated order batching systems, which are currently very popular with retail and e-commerce players; robotic delivery systems within the enterprise/warehouse; and office automation. All solutions are digital, with the use of modern requirements for barcoding and marking, connected to the systems of accounting and logistics planning and management at the enterprise. This allows top managers and line specialists to manage their processes more efficiently, quickly and at the lowest cost.

– *The next logical question is: why do the systems and solutions you propose deserve to be called revolutionary? What categories are they divided into and in which areas of industry, trade, transport, logistics, management and even culture they are used?*

– Let's get back to terminology: Industry 4.0 is the Fourth Industrial Revolution. It is designed to change production processes radically and entails not only technological innovation, but also a change in social paradigms and cultural codes. The large-scale introduction of cyberphysical systems and the digitalization of industry are not achievable without legal changes and reforms. This represents a new stage in technological and digital development, where technologies begin to displace people from the areas of monotonous or physically demanding labor.

Solutions must be intelligent, coherent, extremely flexible, transparent, fast and efficient. Customers in business expect immediate individual online orders with steadily declining prices. And this is possible thanks to the introduction of the new Industry 4.0 concepts, which ensure precise and intelligent integration of production and logistics.

To be successful today, it is not enough to deliver "just in time". There are also a number of other tasks, such as multi picking and wave picking. This imposes special requirements on the performance of all stages of the process. And with information technologies development it is possible to use methods of dynamic optimization of assembly, conveyor assembly, sorting systems and various robotic systems and automatic systems, which fully implement the principles of maximum utilization of warehouse space, energy recuperation and saving the time for processing (the goods-to-person principle and entry of stock changes under wrong headings).

All this requires from the manufacturer new approaches and solutions, the implementation of which is impossible without reconsideration of priorities in terms of investment policy, as innovations require costs. In such context revolution means exactly this: long-term development is impossible without attraction of the most advanced and effective methods and solutions.

One can already observe such solutions in the oil, mining and processing industries, in retail and electronic commerce, in the offices of major banks, insurance companies and private pension funds. With the development and widespread introduction of the Industry 4.0 basic principles, which are already

implicated in the state policy and allocated to the Digital Economy national program of the Russian Federation, such solutions will be introduced everywhere and will penetrate into all sectors and spheres of our lives.

– Who are your clients, how do they find you and how do you find them?

– Searching for customers is a constant process; we are hardly different from other players on the market in this respect. Our clients are companies and enterprises focused on digitalization and revolutionary technological development. Basically they are large market players, including Western companies operating in this country.

stages does the implementation of such a project involve?

– Any project starts with identification and description of the task. We believe that everyone should do their job. Professionals should be trusted: beginning from design and ending with the launch on computer of a specialist. Our task is to choose a solution which will allow us to reach a new technological level, the most effective and the maximum digital, and to understand the reasonability of expenses clearly. We try to do everything as comfortable for the client as possible, and the number of stages here does not matter.

the customer. The main thing is all “onboard systems”, which can be operated immediately after the commissioning and start-up of the equipment. No further modifications are required from the customer.

In fact, the plug and play principle is implemented just in that part which is considered to be the most complicated and cost-intensive.

The main functions we are talking about are as follows: targeted storage organization, order and assembly management, warehouse/accounting/management records, optimization of space usage, storage and/or finished product image capturing, e.g. product search by image, programming of



And our reputation, the reputation of our partners and an accurate understanding of the situation and trends in the industry make ISS GROUP successful.

– You are ready to provide your customers with turnkey projects: starting with defining technical specifications for the future equipment on the basis of audit and ending with service. And how many

– How much does the implementation of the systems you offer increase productivity, ergonomics, and safety of objects?

– The main feature and advantage of the decisions offered by us is introduction of a full-scale management system with very wide functionality and possibility of personification in accordance with the task. Systems differ only by “depth” of the adjustments, depending on requirements of

storage location and free space search.

The system provides communication with any external ERP or WMS system. In addition to storage and production operations, the implementation of these systems significantly increases safety and secures health of personnel: the electronic safety and access control system is responsible for this.



- Are there any restrictions: where the systems you offer are not possible to implement?

- There are practically no restrictions; they can only be dictated by individual features, such as insufficient size of the customer's premises.

- You follow the Industry 4.0 concept, and your customers and partners are invited to step into the reality of the Fourth Industrial Revolution. And its attributes, as we know, are the total empowerment of things with the functions of artificial intelligence, the automation of services based on it, the rapid reduction of human participation in the interaction between machines, the total expansion of the Blockchain technology, etc. Is it possible to look into the "real future" at the objects equipped by ISS Group?

- Absolutely! Imagine: you come, for example, to a warehouse of finished products of a large industrial enterprise with an area of several thousand square meters. There are only one or two operators working there! The products are handled by robotic technology, sorted and packaged by it. Everything is stored below the ceiling - let's say 12 meters high - exclusively by means of automated vertical storage systems. An order selection

is generated on a computer: the operator just selects the required product range, presses "Enter", and the order is placed to the warehouse gate for loading into your vehicle. By the way, the loading is also robotic. What do you think - have we looked into the "real future"? Well, this is the real "present".

I would like to point out separately: we can say for sure that automated vertical storage systems are the most affordable and efficient solution among the whole range of technological equipment we offer today. And by a combination of factors: simplicity, reliability, intuitiveness, all the above mentioned advantages - this technology has no analogues.

- Is it possible to guess: which will such storage systems become five or fifteen years later?

- Here one can only work on efficiency and, as mentioned above, on reducing human participation. Certainly, the main goals of the future can be considered the maximum exclusion of a human from direct contact with the goods and reduction of the overall supply chain, be it the work of the distribution complex or the provision with accessories for the production line. The future today is already around us!

And in order to keep abreast of developments in warehouse systems, you can, for example, visit LogiMAT and CeMAT - the world most important trade fairs in intralogistics.

In 2020, they will take place in Germany: LogiMAT from 10th to 12th March in Stuttgart and CeMAT from 20th April to 24th April 2020. And besides, it will be held in Moscow, in IEC Crocus Expo, from 22nd to 24th September.

- What are the plans of the ISS Group for 2020? What are plans for the next five years?

- Our plans for this year are to develop and grow, strengthening our positions and implementing new and ambitious solutions.

As for the five-ten-twenty years... Many people like to forecast, and we say: "Let's see what the time score on the display will be!" If it will be in our favor, it means that the chosen strategy has justified itself, if not - we have made a miscalculation in its tactical implementation.

Let's return to our conversation in a year to sum up the intermediate results!

**The interview is taken by
Elena Aleksandrova**



Олег Лазарев: «Наша задача – сделать продукт наиболее надёжным, конкурентоспособным и удобным в использовании»

«Техновизор» – это IT-компания, разработчик систем «ТЕХНОВИЗОР.АКБ» и «ТЕХНОВИЗОР.СКЛАД» для контроля оборудования на складах. Системы оптимизируют работу техники, повышают безопасность её эксплуатации. Обо всех тонкостях и деятельности компании рассказал генеральный директор организации Олег Владимирович Лазарев.

– **Олег, расскажите, пожалуйста, какой продукт предлагает компания «Техновизор»?**

– Разработанное нами оборудование устанавливается на складскую технику, система разрешает доступ только для тех лиц, которые имеют на это права и допущены к её эксплуатации. Обмен информацией происходит по беспроводным каналам связи. Система собирает информацию об аккуратности операторов, использовании погрузочной техники, тем самым производит оценку реальной картины работы оборудования на складе. Сбор информации о технике помогает оптимизировать и корректно подобрать её необходимое количество на складе.

– **С какими трудностями сталкиваются работодатели, арендующие складские помещения?**

– Основная и самая главная проблема – это повреждения. На складе стеллажи и товары расположены плотно друг к другу, и сотрудникам во время работы маневрировать между ними достаточно сложно. Из-за невнимательности периодически происходят столкновения: повреждается либо техника, либо стеллажное оборудование, либо товар. В большинстве случаев работники не хотят в этом сознаваться, а расследовать эти инциденты сложно. Наш продукт «ТЕХНОВИЗОР.СКЛАД» даёт решение данной проблемы: мы можем зафиксировать случай возникновения удара и остановить технику в месте, где этот удар произошёл. При этом о ситуации будет автоматически оповещён старший сотрудник. По статистике, использование системы приводит к повышению аккуратности эксплуатации минимум в 2 раза за счёт того, что водители понимают, что их контролируют.

Вторая проблема: не всегда понятно, как подобрать парк техники, не зная её

реальную загрузку, а мы помогаем её увидеть. После установки нашей системы мы сопровождаем клиента и предоставляем отчёт, где показываем, сколько единиц оборудования на самом деле находится в работе на площадке, и какой есть потенциал для оптимизации.

– **Расскажите подробнее о системе «ТЕХНОВИЗОР.СКЛАД».**

– Когда мы выходили с ней на рынок в 2014 году, нашим главным преимуществом было ценовое предложение. Основными конкурентами были европейские и американские производители. Их системы стоили в 2-3 раза дороже.

Сейчас у компании «Техновизор» несколько главных конкурентных преимуществ. Первое, мы можем установить систему на любую складскую технику: в нашей базе хранится информация по установке более чем на 300 моделей.

Второе, это функциональность самой системы. В сравнении с иностранными коллегами нас можно назвать гибкими: мы учитываем пожелания клиента и при необходимости можем доработать систему под заказчика.

«ТЕХНОВИЗОР.СКЛАД» и другая наша система «ТЕХНОВИЗОР.АКБ» похожи друг на друга, но первая более сложная, содержит большую номенклатуру техники, другие особенности подключения, а система «ТЕХНОВИЗОР.АКБ» – коробочный продукт, не требующий специальных навыков для установки.

– **В чём плюсы системы «ТЕХНОВИЗОР.АКБ»?**

– Это система контроля тяговых аккумуляторных батарей. Позволяет продлить срок службы АКБ до 2-х раз, снизить затраты на их обслуживание и сократить

парк тяговых батарей складских машин на 20%. Это достаточно новый продукт, но обладающий большим потенциалом.

Обе системы имеют web-интерфейс и не требуют установки дополнительного ПО. Мы производим установку, запуск и наладку в течение одного дня, и сразу после этого клиент уже может пользоваться системой в режиме реального времени, открыв браузер и введя логин и пароль.

– **Довольны ли покупатели вашей продукцией?**

– Почти со всеми клиентами, которые к нам обратились, мы продолжаем сотрудничество. Процент отказов – 1-2%. Негативных отзывов тоже не поступает, наоборот, нас советуют другим компаниям: в последнее время активизировались сделки по рекомендациям. Максимальный горизонт окупаемости у наших клиентов, с которыми мы сталкивались, – 3 года, но чаще всего где-то год-полтора.

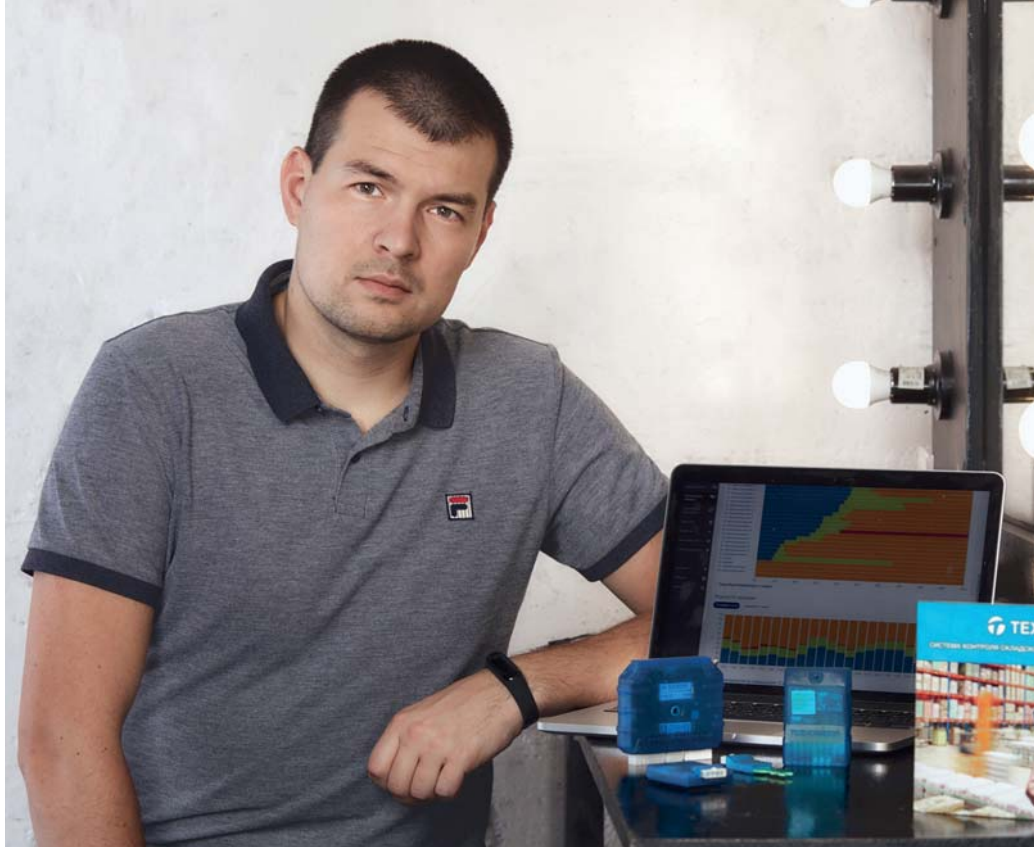
– **А какая у вас сейчас география распространения? С какими компаниями, в каких городах вы работаете?**

– Нашу систему используют клиенты в каждом регионе России, мы оснастили порядка 300 объектов, география – от Калининграда до Владивостока. Также есть опыт экспорта в Белоруссию и Казахстан. Компания «Леруа Мерлен» – один из наших крупных заказчиков.

– **Какую цель преследует организация «Техновизор»?**

– Цель в том, чтобы клиенты получали удовольствие и пользу от работы с нами. Системы, которые мы производим, сейчас востребованы рынком. Наша задача – сделать наш продукт наиболее надёжным, конкурентоспособным и удобным в использовании.

Tekhnovizor is an IT company, the developer of TEKHOVIZOR.AKB and TEKHOVIZOR.SKLAD systems for controlling equipment at warehouses. The systems optimize the operation of equipment and increase safety of its run. We were told about all the peculiarities and activities of the company by CEO of the organization Oleg Vladimirovich Lazarev.



Oleg Lazarev:

“Our task is to make the product the most reliable, competitive and convenient for use”

– *Mr. Lazarev, what product offers the Technovisor company?*

– The developed by us systems are installed on warehouse equipment. The systems allow access only for those people who have the rights and are allowed to use it. The information exchange happens through the wireless channels. The system collects information about neatness of the operators, the use of loading equipment, thereby providing the real picture of the equipment operation in the warehouse. Such information helps to improve and regulate the required quantity of equipment in the warehouse.

– *What difficulties do employers renting warehouse face?*

– Damage is the main and the most important problem. Racks and goods are located tightly to each other in the warehouse, and it's quite difficult to maneuver between them in working process. Collisions periodically happen due to lack of diligence: either equipment, or shelving equipment, or goods are damaged. In most cases, workers do not want to admit their fault, and it is difficult to investigate these incidents. Our product TEKHOVIZOR.SKLAD gives a solution to this problem: we can fix the impact and stop the equipment in the place where this impact occurred. In this case, a senior employee will be automatically notified of the situation. According to statistics, the use of the system leads to increase of diligence by at least 2 times due to the fact that drivers understand that they are controlled.

The second problem: it is not always clear how to choose a fleet of equipment due to the lack of knowledge about its actual load, but we

help to see it. After installation of our system, we accompany the client and give him or her the report where we show how many pieces of equipment actually operate at the site, and what is the potential for optimization.

– *Tell us more about the TEKHOVIZOR.SKLAD system.*

– When it entered the market in 2014, our price quote was our main advantage. European and American manufacturers were our main competitors. Their systems were 2-3 times more expensive.

Nowadays Technovisor has several major competitive advantages. First, we can install the system on any warehouse equipment: our database stores information for installation on more than 300 models.

The second is the functionality of the system itself. In comparison with foreign colleagues, we are flexible: we take into account the wishes of the client and, if necessary, we can modify the system, meeting demands of the customer.

TEKHOVIZOR.SKLAD and TEKHOVIZOR.AKB systems are similar to each other, but the first is more comprehensive, it contains a large range of equipment, specific connection features, and the TEKHOVIZOR.AKB system is an out-of-the-box product, which does not require special installation skills.

– *What are the advantages of the TEKHOVIZOR.AKB system?*

– This is a control system of rechargeable traction batteries. It allows to extend a battery life up to 2 times, to low the cost of its maintenance and to reduce the fleet of traction batteries for

storage equipment by 20%. This is a fairly new product, but with great potential.

Both systems have a web-based interface and do not require the installation of additional software. We perform installation, launch and commissioning within one day, and immediately after that the client can already use the system in real time by opening a browser and entering a username and a password.

– *Are customers satisfied with your products?*

– We continue to cooperate with almost all the customers who applied to us. The failure rate is 1-2%. There are no negative reviews. On the contrary, we are advised to other companies: recently, we have signed a number of contracts as a result of recommendations. The maximum payback period for our customers that we have encountered is 3 years, but most often such period is around a year and a half.

– *And what is your distribution geography now? What companies and in what cities do you work?*

– Our system is used by clients in every region of Russia. We have equipped about 300 objects. Our geography spreads from Kaliningrad to Vladivostok. There is also experience in exporting to Belarus and Kazakhstan. Leroy Merlin is one of our major customers.

– *What is the purpose of the Technovisor organization?*

– Our goal is that our clients get enjoy and benefit from working with us. The systems that we manufacture are currently very demanded on the market. Our task is to make the product the most reliable, competitive and convenient for use.



СЕРГЕЙ СИТНИКОВ:

«Принципиальная позиция администрации Костромской области – это увольнение с госслужбы даже за признаки коррупционных преступлений»

Костромская область относится к промышленно-аграрным регионам. Её традиционными ориентирами в производстве являются лесное и сельское хозяйство, электроэнергетика и машиностроение, текстильная промышленность. О том, какова инвестиционная политика в области, и каким образом регион получил высокий антикоррупционный рейтинг и рейтинг доверия к власти, узнали у губернатора Костромской области Сергея Константиновича Ситникова.

– Как вы оцениваете инвестиционную политику в Костромской области? Какие проекты для вас приоритетны? В каком секторе нужно искать ресурсы для развития в 2020 году?

– Лучшей оценкой являются реализованные или запланированные к реализации проекты. Сегодня в инвестиционном портфеле региона – 25 проектов с общим объёмом инвестиций более 36 млрд рублей. В регион приходят новые крупные инвесторы.

В частности, швейцарская компания Swiss Krono Group приняла решение о строитель-

стве в Шарье современного, крупнейшего в стране деревоперерабатывающего завода по производству ориентированно-стружечных плит. Предполагаемый объём инвестиций – порядка 18 млрд рублей. Будет создано более 100 новых рабочих мест. Планируется, что завод будет выпускать более 600 тыс. кубометров продукции в год.

В Галиче начинается реализация проекта компании Segezha Group по строительству Галичского фанерного комбината по производству большеформатной фанеры. Проектируемая мощность – 125 тыс. кубометров в год, планируемые инвестиции – поряд-

ка 9 млрд рублей. Строительные работы начнутся в начале 2020 года. На новом производстве планируется создать более 600 рабочих мест.

Приоритетными на сегодняшний день являются проекты по эффективному использованию и комплексному развитию лесоперерабатывающей промышленности, по глубокой переработке древесины. Фокус привлечения инвестиций в регионе не смещается в одну сторону. Программы развития территорий, схемы размещения производственных сил прорабатываются во всех муниципальных образованиях. Кроме того,

сейчас дорабатывается стратегия развития моногорода Мантурово, ведётся работа по комплексному развитию Шарьи и Костромской городской агломерации, ювелирного кластера в Красносельском районе. Точечно работаем с каждым районом Костромской области.

Развитию региона будет способствовать новый статус города Галич как территории опережающего социально-экономического развития. После продолжительной работы сроком в два года было принято Постановление Правительства РФ, которое предоставило городу статус ТОСЭР. В настоящее время ведётся работа с потенциальными резидентами. Приняты законы, утверждены нормативные акты. Для резидентов ТОСЭР налоговые платежи сокращаются более чем в 3 раза.

– Большие проекты должны реализовываться параллельно развитию малого бизнеса. Какие меры поддержки этого сектора вы считаете наиболее эффективными? Правильно ли раздавать

бизнеса на разных этапах его реализации: начиная от льготных банковских кредитов, предоставления кредитно-гарантийной поддержки субъектам МСП Костромской области до методической поддержки.

Благодаря национальному проекту в регионе формируется единая площадка для бизнеса. В настоящее время в бизнес-центре сосредоточены все необходимые предпринимателям услуги: бизнес-инкубатор, областной гарантийный фонд, центр поддержки предпринимательства, коворкинг-центр, микрокредитная организация, центры поддержки экспорта, прототипирования, адъективных технологий (где можно создать 3D-модели для малых и средних предприятий ювелирной отрасли, стоматологии, металлообработки).

Для упрощения процедур администрирования образован новый институт развития «Мой бизнес». По принципу одного окна предприниматели могут получить государственные услуги для развития, в том числе оформить налоговые, регистрационные и другие документы.



субсидии малому бизнесу, начинающим предпринимателям, или упор лучше сделать на упрощение процедур администрирования?

– Я считаю, что необходимо грамотное сочетание и того и другого. Для этого с 2017 года изменены подходы к направлениям государственной поддержки малого бизнеса. Сегодня полное субсидирование затрат заменено на комплексное сопровождение

В 2019 году услугами центра воспользовались свыше 2200 субъектов МСП. В рамках национального проекта финансирование мероприятий поддержки предпринимательства увеличено в десятки раз. Только в 2019 году из федерального бюджета Костромская область на развитие институтов поддержки бизнеса привлекла более 300 млн рублей.

Кроме того, в ближайшее время в регио-

не будет сформирован единый ресурсный центр для помощи представителям малого и среднего бизнеса в подготовке пакетов документов на участие в федеральных конкурсах на получение грантов.

– Костромская область имеет высокий антикоррупционный рейтинг и рейтинг доверия к власти. Председатель национального антикоррупционного комитета Кирилл Кабанов подчеркнул, что имеет значение фактор того, что вы родились здесь и «работаете на земле, где жили ваши предки». А вы согласны с его мнением, или у вас есть своя версия на этот счёт?

– Я костромич, здесь жил и буду жить; и хочу честно смотреть в глаза людям. Принципиальная позиция администрации Костромской области – это увольнение с госслужбы даже за признаки коррупционных преступлений. Считаю, что в органы государственной власти необходимо привлекать людей с опытом общественной деятельности, волонтерства. Эти люди, как правило, в дальнейшем на государственной и муниципальной службе дают самые высокие результаты. Потому что их целеполагание – не денег заработать, не вопросы свои решить, а изменить окружающую среду, сделать добро для людей. И это принципиальный подход.

В настоящее время в регионе переформатирована работа областного Совета по противодействию коррупции. На его базе создана Комиссия по координации действий по противодействию коррупции, куда вошли не только руководители территориальных федеральных и региональных органов власти, но и представители общественности. Предложения по повышению эффективности взаимодействия органов власти с общественными объединениями рассматриваются регулярно. Это помогает решать многие вопросы.

Есть вопросы, которые формально попадают под определение «коррупция», но её на самом деле нет. По ним плотно работаем, в том числе с Кириллом Кабановым. Речь идёт, например, о так называемых «нулевых» кредитных счетах. Банки не всегда своевременно предоставляют в налоговую службу информацию об открытии или закрытии счетов, не уведомляют клиентов об открытии дополнительного счёта при обслуживании кредитов и т. д. В итоге добросовестные клиенты подчас не могут предоставить точные данные о наличии счетов. А если они – госслужащие, которые обязаны предоставлять сведения о доходах и расходах, то это становится бедой. Честные, порядочные люди вдруг превращаются в «коррупционеров». Это неправильно. В декабре мы рассматривали этот вопрос на встрече с банковскими структурами. Банкам было рекомендовано более открыто работать с клиентами, и в первую очередь – с госслужащими.

The Kostroma region belongs to the industrial-agricultural regions. Its traditional production sectors are forestry and agriculture, electric power and mechanical engineering, and textile industry. We learned from the governor of the Kostroma region Sergey Sitnikov about the investment policy in the region, how the region received a high anti-corruption and confidence in authorities ratings.



SERGEY SITNIKOV:

“The fundamental position of the administration of the Kostroma region is the dismissal from the civil service even for signs of corruption crimes”

– What is the investment policy in the Kostroma region? What projects are priority for you? In which sector should resources be sought for development in 2020?

– The best assessment is the projects implemented or planned for implementation. Today, the region’s investment portfolio contains 25 projects with a total investment of more than 36 billion rubles. New large investors are coming to the region.

In particular, the Swiss company Swiss Krono Group decided to build in Sharya the largest modern wood processing plant for the production of oriented strand board

in the country. The estimated volume of investments is about 18 billion rubles. More than 100 new jobs will be created. It is planned that the plant will produce more than 600 thousand cubic meters of products per year.

In Galich, the Segezha Group’s project to build the Galich plywood mill for the production of large-format plywood begins. The projected capacity is 125 thousand cubic meters per year, planned investments – about 9 billion rubles. The construction work will begin in early 2020. It is planned that the new production will create more

than 600 jobs.

Today we focus on projects for the efficient use and integrated development of the timber industry, for deep processing of wood. The focus on attracting investment in the region is not shifting in one direction. Territory development programs, production allocation schemes are being worked out in all municipalities. In addition, the development strategy of the single-industry town of Manturovo is now being finalized, work is underway on the integrated development of Sharya and the Kostroma city agglomeration, a jewelry cluster in the

Krasnoselsky district. We work precisely with each district of the Kostroma region.

The development of the region will be facilitated by the new status of the city of Galich as a territory of priority social and economic development. After a long work for a period of two years, a Decree of the Government of the Russian Federation was adopted, which granted the city the status of TOSED. Currently, work with potential residents is underway. Laws were adopted, regulations were approved. For TOSED residents, tax payments are reduced by more than 3 times.

– Large projects should be implemented in parallel with the development of small business. What measures of support for this sector do you consider the most effective? Is it right to give subsidies to small enterprises and start-ups, or is it better to focus on simplifying administration procedures?

– I believe that a competent combination of the both is needed. For this, from 2017, approaches to the areas of state support for small business have been changed. Today, full subsidizing of costs has been replaced by comprehensive support of the business at various stages of its implementation: from soft bank loans, providing credit and guarantee support to SMEs of the Kostroma region to the methodological support.

Thanks to the national project, a single platform for business is being formed in the region. Currently, the business center contains all the services necessary for entrepreneurs: a business incubator, a regional guarantee fund, a support center for entrepreneurs, a coworking center, a microcredit organization, export support, prototyping, adjective technology centers

(where you can create 3D models for small and medium-sized enterprises in the jewelry, dentistry, and metalworking industry).

To simplify the administration procedures, a new Moy Biznes development institute has been formed. Entrepreneurs can receive state services for development, including issuing tax, registration and other documents in the “one window” form.

In 2019, over 2,200 SMEs used the center's services. Within the framework of the national project, the financing of measures to support entrepreneurship was increased tenfold. In 2019 alone, the Kostroma region raised more than 300 million rubles from the federal budget for the development of business support institutions.

In addition, in the near future, a single resource center will be formed in the region to assist small and medium-sized enterprises in preparing packages of documents for participation in federal grant competitions.

– The Kostroma region has a high anti-corruption rating and a high rating of confidence in the authorities. Chairman of the National Anti-Corruption Committee, Kirill Kabanov, emphasized that the factor of the fact that you were born here and “work on the land where your ancestors lived” matters. Do you agree with his opinion, or do you have your own opinion about this?

– I was born in Kostroma, I lived and will live here; and I want to look into people's eyes honestly. The principal position of the administration of the Kostroma region is the dismissal from the civil service even for signs of corruption crimes. I believe that it is necessary to involve people with experience in social activities and volunteering in

government bodies. These people, as a rule, subsequently show the best results in the state and municipal service. Because their goal-setting is not to earn money, not to solve their issues, but to change the environment, to do good for people. And this is our key approach.

Currently, the region has reformatted the work of the regional Council on Combating Corruption. The Commission for the Coordination of Actions to Combat Corruption was created on its basis, which included not only the heads of territorial federal and regional authorities, but also representatives of the public. Proposals to improve the effectiveness of interaction between authorities and public associations are reviewed regularly. This helps to resolve many issues.

There are questions that formally fall under the definition of “corruption”, but it is actually a mistake. We work closely on them, including with Kirill Kabanov. We are talking, for example, about the so-called “zero” credit accounts. Banks do not always timely provide the tax service with information about opening or closing of accounts, do not notify customers about opening an additional account when servicing loans, etc. As a result, bona fide clients sometimes cannot provide accurate data on the availability of accounts. And if they are civil servants who are required to provide information on income and expenses, then this becomes a disaster. Honest, decent people suddenly turn into “corrupt officials”. It is not fair. In December, we considered this issue at a meeting with banking institutions. Banks were encouraged to work more openly with customers, and above all, with civil servants.





В Костромской области сосредоточены крупнейшие российские ювелирные производства. В регионе изготавливается около трети золотых и четверти серебряных ювелирных украшений, производимых в России, перерабатывается более 60% драгоценных металлов от общего количества перерабатываемого золота и серебра в России. О мероприятиях по привлечению экспертов для развития отраслей и новых проектах в регионе рассказал Свистунов Александр Александрович, директор департамента экономического развития Костромской области.

Александр Свистунов: «Развитие ювелирной отрасли – одна из первоочерёдных задач по повышению экономического и экспортного потенциала Костромской области»

– Участие в федеральных программах – одна из составляющих в работе департамента экономического развития. Но, как известно, одним из критериев оценки деятельности региональных властей является способность привлекать на свои площадки экспертов для обсуждения и выработки решений для комплексного развития той или иной отрасли. Есть ли на счету департамента экономического развития Костромской области подобные мероприятия?

– На территории Костромской области ежегодно проводятся масштабные мероприятия для бизнеса: экономический форум, ювелирный фестиваль, экспортная конференция. Наша задача чтобы эти мероприятия приносили пользу для бизнеса, с возможностью свободного диалога и обратной связью.

Если говорить именно о привлечении специалистов и экспертов в выработку конкретных решений по отрасли, то мы выстроили эту систему взаимодействия в традиционной для региона отрасли (и не очень традиционной в масштабах страны) – ювелирной промышленности.

Доля ювелирной промышленности в общем объеме обрабатывающих производств области составляет более 20%. Большая часть экспортных поставок страны приходится на костромские предприятия.

В настоящее время на территории региона в отрасли занято порядка 15 тыс. человек. Сегодня широко известность в стране получили крупные предприятия: ПАО «Красносельский Ювелирпром» и ОАО «Костромской ювелирный завод». Отлично зарекомендовали себя на ювелирном рынке молодые компании: ООО «Костромской ювелирный завод «Топаз», ООО «Аквамарин», ООО «Инталия», ООО «Ювелирный завод «Платина», группа компаний «СОКОЛОВ» и многие другие.

Вопросы развития ювелирной отрасли входят в число первоочерёдных задач по развитию экономического и экспортного

потенциала региона, начиная от законодательного регулирования и заканчивая введением маркировки продукции, спецификой электронной торговли и налогообложением отрасли. Для подготовки законодательных инициатив, обращений на федеральный и международный уровни администрация региона привлекает специалистов-представителей ювелирного бизнес-сообщества, Ассоциации «Гильдия ювелиров России «Золотое кольцо России» и др.

В регионе существует своя учебная база подготовки специалистов для работы в ювелирной отрасли. Кадры для ювелирной промышленности готовит Красносельское училище художественной обработки металлов (филиал) ФГБОУ ВПО «Московская государственная художественно-промышленная академия им. Строганова» — единственное в России учебное заведение по подготовке художников-ювелиров, ФГБОУ ВПО «Костромской государственной университет» готовит специалистов по специальностям «Технология художественной обработки материалов» и «Художественное проектирование ювелирных изделий».

Для лучшего взаимодействия на базе Костромского государственного университета создается полноценный Центр компетенций ювелирной промышленности. Идея – организовать не только площадку регионального уровня, а собрать представителей отрасли на уровне страны. Цель – формирование единой политики и подходов развития ювелирной промышленности Российской Федерации путем консолидации действий органов власти, образовательных учреждений и бизнеса. На базе Центра обсуждаются вопросы и формируются решения по развитию и продвижению отрасли, от разработки новых концептов изделий и подготовки кадров до выработки инициатив по правовому регулированию и мер поддержки ювелирной отрасли.

– На ваш взгляд, сегодня какие секторы российской экономики наиболее перспек-

тивны с точки зрения инноваций? Какие отрасли находятся в сфере особого государственного интереса и могут рассчитывать на поддержку своей инновационной деятельности?

– Внедрение инновационной продукции и технологий – это мировой тренд, который позволяет предприятиям и компаниям любой сферы конкурировать друг с другом, расширять рынок сбыта, оптимизировать производственные процессы, соблюдать экологичность процесса и получать прибыль.

В Костромской области производится более 20% кранов на автомобильном ходу в масштабах страны. Компания АО «Галичский автокрановый завод» реализует сразу ряд комплексных инвестиционных проектов:

– по созданию и выходу на стабильное производство серии инновационных кранов мирового уровня грузоподъемностью 50-100 тонн с повышенными эксплуатационными характеристиками. Предприятие получило федеральный грант на НИОКР;

– по разработке, освоению технологии и организации серийного производства автокранов грузоподъемностью 25-35 тонн с улучшенными потребительскими характеристиками.

В рамках программы импортозамещения успешно работает АО «Костромской судомеханический завод». Предприятие осуществляет разработку и серийное производство новых моделей водомётных многоцелевых катеров для гражданских отраслей экономики и для нужд Министерства обороны Российской Федерации. На заводе налажен процесс изготовления комплектующих и запчастей выпускаемых катеров, отслеживается весь ход процесса изготовления продукции, и при необходимости вносятся изменения в каждую деталь. Все выпускаемые суда на 95% состоят из качественных отечественных комплектующих, отвечающих российским и международным стандартам, с высоким уровнем износостойкости.

Производятся уникальные катера, поставляемые для нужд Инженерных войск, предназначенные для моторизации понтонно-мостовых парков и выполнения других вспомогательных работ на воде.

Отдельно хочется отметить ООО Научно-производственное объединение «Нафта-Техника», достаточно молодое предприятие, основными видами деятельности которого являются научные разработки в машиностроении, автоматизация и сервис в области крепления скважин, производство насосных установок для различных отраслей промышленности и конструирование приводной техники.

Предприятием проведены НИОКР по изготовлению оборудования для нефтегазовой отрасли. Выпущена установка, предназначенная для работ по изготовлению неагрессивных жидкостей и растворов при цементировании нефтяных и газовых скважин при их освоении и капитальном ремонте в умеренных и холодных климатических районах (при температуре окружающего воздуха от -45 до $+40$ °С).

Инновации связаны и с внедрением всесторонней цифровизации, разработкой программных продуктов.

Одним из приоритетных направлений развития Костромской области также является развитие IT-отрасли. На территории Костромской области осуществляют деятельность более 30 компаний-разработчиков программного обеспечения. Региональные компании успешно работают как на отечественном, так и на зарубежном рынке. За период января-сентября 2019 года оборот предприятий и организаций, осуществляющих разработку компьютерного программного обеспечения, вырос на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

– Как вы оцениваете спрос на отечественную инновационную продукцию? Насколько она востребована на рынке, или большинство разработок уходит на экспорт? При распределении бюджетных средств отдаётся ли приоритет проектам, ориентированным на внутреннего потребителя?

Костромская продукция востребована на внутреннем и внешних рынках. Часто имеют место разработки новой высокотехнологичной продукции под конкретного потребителя. Пример, строительство судов и барж, автокранов с особыми характеристиками. Продукция имеет уникальную спецификацию, но может быть адаптирована под серийное производство. Практически на всех крупных и средних предприятиях имеются конструкторские бюро. Что касается государственной поддержки таких предприятий, то у нас единые подходы вне зависимости от экспортной составляющей. Поддерживаем предприятия, реализующие инвестиционные проекты и наращивающие производительность труда: предоставляем налоговые льготы, земельные участки без проведения

торгов в отношении крупномасштабных проектов, софинансируем строительство инфраструктуры, предоставляем ряд субсидий на компенсацию затрат и др.

– Ведётся ли у вас в Костромской области работа над созданием прямой связи между производителем и заказчиком? Созданы ли площадки для подобного взаимодействия?

– На любое обращение предприятия мы всегда стараемся оперативно отвечать, работать с федеральными министерствами, коллегами из других субъектов Российской Федерации, с торговыми представительствами за рубежом. Все проводимые общественные события, форумы сопровождаются B2B-встречами с предварительной подготовкой.

В рамках реализации национального проекта «Поддержка малого и среднего предпринимательства и индивидуальной предпринимательской инициативы» отдельная задача стоит по поддержке малого бизнеса в налаживании новых контактов, сопровождении выхода на экспортные рынки. С 2019 года образован новый институт развития «Мой бизнес», где под общим брендом по принципу одного окна предпринимателю оказываются консультационные, образовательные услуги, связанные с ведением бизнеса, и услуги кредитных организаций. Малым компаниям предоставляются поручительства регионального гарантийного фонда и льготные займы государственной микрокредитной компании.

Выставочно-ярмарочная деятельность является одним из важнейших инструментов развития всесторонних торгово-экономических отношений как внутри страны, так и с зарубежными странами. Предприятия имеют возможность найти новых партнёров, заключить выгодные экспортные контракты и расширить рынок сбыта выпускаемой продукции. Например, в 2019 году предприятия-экспортёры активно участвовали в выставках в Казахстане, Италии, Сингапуре, бизнес-миссиях в ФРГ, Венгрию, Узбекистан, Азербайджан и Казахстан. Как результат – выведено на экспорт 29 костромских компаний.

Среди предприятий пользуется спросом услуга бесплатного размещения субъектов МСП Костромской области на международных электронных площадках (Alibaba.com).

– Какие проекты вы стремитесь реализовать в 2020 году?

– В первую очередь, в фокусе нашего внимания находится реализация национальных проектов. В Костромской области реализуется 47 региональных проектов, которые по целям, задачам и целевым показателям синхронизированы с соответствующими федеральными проектами; по 10 – ответственным исполнителем является департамент экономического развития Костромской области по направлениям поддержки малого бизнеса, экспорта и производительности труда.



На особом контроле находятся два масштабных проекта в сфере лесопромышленного комплекса. Это планируемый к реализации проект компании ООО «СВИСС КРОНО» по производству OSB-плит (сумма инвестиций – порядка 18 млрд руб.) и реализуемый ООО «Галичский фанерный комбинат», являющийся якорным резидентом ТОСЭР «Галич», проект строительства завода по производству большеформатной фанеры (8 млрд рублей).

Также законодательно закреплено осуществление контроля за реализацией инвестиционных проектов на территории региона. В данный процесс планируется вовлекать все заинтересованные органы власти, в том числе при необходимости и федеральные структуры.

В 2020 году планируем принять законодательство в части установления преференций для участников специальных инвестиционных контрактов ввиду изменения федеральных норм регулирования деятельности таких инвесторов. А также из-за предоставления инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль организаций, создающих новые производства на территории Костромской области, с учётом предлагаемых на федеральном уровне условий обеспечения (компенсации) дополнительных расходов областного бюджета в рамках новых механизмов поддержки инвестиционной деятельности. Кроме того, после принятия проекта федерального закона «О защите и поощрении капиталовложений и развитии инвестиционной деятельности в Российской Федерации» возникнет необходимость принятия соответствующих нормативных правовых актов на региональном уровне.

Продолжим внедрение риск-ориентированного подхода при формировании планов проверок региональных контрольно-надзорных органов, реализацию плана развития конкуренции, реализацию мероприятий по сокращению сроков предоставления государственных и муниципальных услуг, услуг ресурсоснабжающих организаций. В 2020 году работа будет продолжена, в том числе в части цифровизации услуг и внедрения систем межведомственного электронного взаимодействия. Также в настоящее время продолжается разработка основного стратегического документа региона – Стратегии социально-экономического развития Костромской области на период до 2035 года.



Kostroma Oblast is homeland of the largest Russian jewelry manufacturers. The region produces about a third of gold and a quarter of silver jewelry of Russia, and processes more than 60% of precious metals of the total amount of gold and silver jewelry processed in Russia. Alexander Alexandrovich Svistunov, Director of the Department of Economic Development of Kostroma Oblast told us about events aimed at attracting experts for the development of industries and new projects in the region.

Alexander Svistunov: “Development of the jewelry industry is one of the top-priority tasks to increase the economic and export potential of Kostroma Oblast”

– Participation in federal programs is one of the components of the Department of Economic Development. But, as we know, one of the criteria for evaluating the work of regional authorities is ability to attract experts to the platforms to discuss and develop solutions for the comprehensive development of a particular industry. Does the Department of Economic Development of Kostroma Oblast have such events?

– Large-scale business events are held annually in Kostroma Oblast: an economic forum, a jewelry festival, an export conference. Recent years we have been working hard to make them not just a kind of media or PR-event, but to make them really useful, constructive platforms with attraction of experts of the regional and federal levels, with discussion of business issues, with participation of first persons of the region, with possibility of free dialogue and feedback.

If we talk about involving specialists and experts into development of specific solutions for the industry, we can say that we have built this system of interaction in the traditional for the region and not very traditional on a national scale industry - in the jewelry industry.

The share of the jewelry industry in the total volume of manufacturing industries in the region is 20 - 25%. The major part of all export from Russia is from Kostroma Oblast (over USD 270 million in the first 10 months of 2019).

Currently, the industry employs about 15 thousand people in the region. Today such large enterprises as JSC Krasnoselsky

Yuvelirprom and OJSC Kostroma Jewellery Plant gain wide popularity in the country. Young companies have also successfully established themselves on the jewelry market, they are: Topaz Kostroma Jewelry Factory LLC, Aquamarine LLC, Intalia LLC, Platina Jewelry Factory LLC, SOKOLOV Group of Companies and many others.

The issues of jewelry industry development are among the first-priority tasks on the economic and export potential of the region, ranging from legislative regulation to the introduction of the product labeling, the specifics of electronic commerce and industry taxation. To prepare legislative initiatives and appeals to federal and international levels, the region's authorities attract specialists representing the jewelry business community, the Jewelers Guild of Russia and the Golden Ring of Russia associations, etc.

For better cooperation the Center of Competence of Jewelry Industry was founded on the basis of Kostroma State University. The idea was to create not just a regional level platform, but to gather representatives of the industry at the level of the country in order to form a common policy and approaches for the development of the jewelry industry in the Russian Federation by consolidation of the government agencies, educational institutions and business. The relevant issues are discussed and specific solutions for the development and promotion of the industry are formed on the basis of the center: starting with the development of new product concepts and training of personnel to the elaboration of

initiatives for legal regulation and measures of support for the jewelry industry.

– Which sectors of the Russian economy are the most promising for innovation today, in your point of view? Which sectors are of special public interest and can hope for support of their innovation activities?

– Introduction of innovative products and technologies is a global trend which allows enterprises and companies of any sphere to compete with each other, to expand the sales market, to optimize production processes, to observe ecological compatibility of the process and make profit.

More than 20% of mobile cranes in Russia are produced in Kostroma Oblast. The company JSC Galich Mobile Cranes Plant implements a number of complex investment projects simultaneously. These are projects:

- on foundation and launching stable production of a series of innovative world-class cranes with lifting capacity of 50-100 tons with improved performance characteristics. The enterprise has received a federal grant for research and development;

- on development, mastering of technology and organization of serial production of truck cranes with lifting capacity of 25-35 tons and improved consumer characteristics.

JSC Kostroma Marine Engineering Factory successfully operates within the import substitution program. The enterprise designs and makes serial production of new models of water-jet multipurpose boats for civil branches of economy and for needs

of the Ministry of Defence of the Russian Federation. The process of manufacturing of components and spare parts for the produced boats is organized at the plant, the whole process of manufacturing is monitored and, if necessary, every detail is changed accordingly. All manufactured boats by 95% consist of quality domestic components which meet both Russian and international standards, and are appreciated for their durability.

Unique boats are produced for the needs of the Engineer Troops, designed for motorization of pontoon-bridge parks and other auxiliary works on water.

Separately, we would like to mention NPO Nafta-Tech, a rather young enterprise, the main activities of which are scientific developments in mechanical engineering, automation and service in the field of well casing, production of pumping units for various industries and construction of driving equipment.

The company has carried out research and development of the equipment for oil and gas industry. The company has produced a unit designed for manufacturing of non-aggressive liquids and solutions for cementing of oil and gas wells during their development and overhaul repair at temperate and cold climate regions (at ambient air temperature from -45 to +40 °C).

Innovations are also associated with the introduction of comprehensive digitalization and software products development.

One of the priority directions of Kostroma Oblast development is the IT-industry evolution. More than 30 software developing companies operate in Kostroma Oblast. The regional companies operate successfully on both domestic and foreign markets. For the period of January-September 2019 the turnover of enterprises and organizations engaged in computer software development has increased by 40% in comparison with the same period of the last year.

- How do you evaluate the demand for domestic innovative products? Is it in demand on the market, or the majority of developments go for export? When allocating budget funds, is there any priority to projects aimed at domestic consumers?

- Kostroma innovative products are in demand on both domestic and foreign markets. At the same time, it should be noted that there are developments of new high-tech products for a specific consumer. For example - construction of ships, barges and truck cranes with special characteristics. The products have unique specification, but they can be customized for mass production. Almost all large and medium-sized enterprises have design offices.

As for the state support of such enterprises, we have unified approaches regardless of the export-oriented factor. We support enterprises implementing investment projects: we provide tax benefits, land plots without

tenders for large-scale projects, co-finance the infrastructure construction, provide a number of subsidies for cost compensation, etc.

- Do you have direct communication between manufacturer and customer in Kostroma Oblast? Are there any sites for such interaction?

- We always try to react promptly to any request of the enterprise, to work with federal ministries, colleagues from other subjects of the Russian Federation, with trade missions abroad. All public events and forums are accompanied by B2B meetings with preliminary and proper organization.

When speaking of the Support for Small and Medium-Sized Entrepreneurship and Individual Entrepreneurial Initiatives project, a separate task is to support small businesses in establishing new contacts and supporting their entry into export markets. My Business development institute was established in 2019. Under a common brand name, entrepreneurs are provided with consulting and educational services related to doing business and credit institutions under a single window principle.

Exhibition and fair activities are one of the most important tools for developing comprehensive trade and economic relations both within the country and with foreign countries. Enterprises have the opportunity to find new partners, sign advantageous export contracts and expand the market for their products. For example, in 2019 exporting companies actively participated in exhibitions in Kazakhstan, Italy, Singapore, business missions to Germany, Hungary, Uzbekistan, Azerbaijan and Kazakhstan. As a result - 29 companies from Kostroma were introduced for export.

The service of free placement of SMEs of Kostroma Oblast on international electronic platforms (Alibaba.com) is in demand among the companies.

- What projects do you want to implement in 2020?

- First of all, our focus is on the implementation of national projects. 47 regional projects are underway in Kostroma Oblast, which are synchronized with the corresponding federal projects in terms of goals, objectives and targets; 10 projects are

implemented by the Department of Economic Development of Kostroma Oblast in the areas of small business support, export and labor productivity.

Two large-scale projects in the timber industry sector are under special supervision. These are the OSB boards production project that is planned to be implemented by Swiss Krono LLC (the amount of investments is about 18 billion rubles) and the project of a plant construction for production of large-size plywood (8 billion rubles) that is being implemented by Galichsky Plywood Mill LLC, an anchor resident of TOSER Galich.

Control over the investment projects in the region is regulated by law. It is planned to involve in this process all interested authorities, including, if necessary, the federal structures.

In 2020, we plan to introduce the relevant legislation regarding the preferences for the participants of special investment contracts in view of the changes in the federal norms regulating such investors' activities. Also, due to the provision of investment tax deduction for the profit tax of organizations, which open new production facilities on the territory of Kostroma Oblast, taking into account the federal conditions for coverage (compensation) of additional expenses of the regional budget under new mechanisms for supporting investment activities. Besides, after the adoption of the draft federal law - "On protection and stimulation of investment activity in the Russian Federation" - there will be a necessity of the appropriate normative legal acts on the regional level.

We will continue to adhere to the risk-oriented approach when drafting inspection plans for regional control and supervision bodies, to implement the plan on stimulation of competitiveness, and to take measures to shorten the time on provision of state and municipal services and services of resource supplying organizations. The work will be continued in 2020, including the services digitalization and introduction of interdepartmental electronic interaction systems.

The plans also envisage the important strategic document of the region - the Strategy of Social and Economic Development of Kostroma Oblast for the Period until 2035.





Алла БРАГИНА:

Своими основными профессиональными достижениями она считает реальную помощь собственникам бизнеса, руководителям, предпринимателям, обычным гражданам. Ведь только в 2019 году благодаря ей бесплатную консультацию получили более 500 костромичей и жителей области. Были защищены права более 30 граждан, потребителей финансовых услуг. Более 100 человек в городе Кострома и по стране начали жизнь с чистого листа, то есть без долгов. О том, как выбраться из долговой ямы, и о важности финансового просвещения разговариваем с судебно-экономическим экспертом, директором ООО «Центр судебных экспертиз и аудита», соучредителем компании «ФинЭксперт», аудитором, преподавателем Института безопасности бизнеса – **Аллой Аркадьевной Брагиной.**

«Я вижу результаты своей деятельности, которые улучшают жизнь предпринимателей, обычных граждан, а значит, и города, страны»

– Рост доли просроченной задолженности в банковском секторе на сегодняшний день является одним из наиболее проблемных моментов в рамках развития финансового сектора в целом. Расскажите, чем вы можете помочь обычным гражданам и предпринимателям, если они столкнулись с данной проблемой?

– В настоящее время эта проблема стоит очень остро. Согласно статистике, две трети от общего количества заёмщиков имеют просроченную задолженность. Зачастую, попав в трудную жизненную ситуацию (потеря работы, прекращение предпринимательской деятельности, болезнь и т. д.), заёмщики не могут своевременно и в полной мере расплачиваться по кредитам и всё

больше увязают в долгах, которые растут, как снежный ком. При оформлении кредита на довольно приличную сумму многие не способны правильно оценить свои финансовые возможности. А ведь часто даже один день просрочки может обернуться огромными штрафами и пенями.

И в данном случае заёмщику необходима наша помощь, например, в виде консультации, которые для многих категорий заёмщиков у нас бесплатные, защита заёмщиков как потребителей финансовых услуг, участие в судебном споре.

– За предыдущий год средний уровень закредитованности россиян вырос с 44,9 до 47,1%. Как вы помогаете людям выбраться из долговой ямы?

– Если человек попал в долговую яму, недооценив свои финансовые риски, здесь два пути: дополнительный источник дохода, который поможет выбраться из этой долговой ямы, либо такая кардинальная мера, как избавление от долгов через банкротство. Но часто наши граждане, не рассчитав свои финансовые возможности, берут новые кредиты, чтобы оплачивать уже имеющиеся платежи по долгам. В основном это ещё сильнее усугубляет ситуацию. Ежемесячный платёж увеличивается и может превышать сумму дохода в месяц. К нам часто обращаются с такими случаями. И вот здесь уже поможет процедура финансового оздоровления – банкротство. Уже почти 4 года в России действует закон о банкротстве физических лиц. Но большинство наших сограждан

плохо представляют себе эту процедуру и потому относятся к ней с определённой опаской. Но это цивилизованный способ решения финансовых проблем.

Процедура банкротства способна избавить людей от неподъёмного долгового бремени, позволяет человеку начать жизнь с чистого листа. Это законная возможность списать имеющиеся долги и улучшить своё финансовое положение.

Банкротство – необходимость, когда у человека нет возможности рассчитаться по долгам, когда он предвидит, что не в состоянии выплачивать ежемесячные обязательные платежи, которые часто бывают гораздо больше, чем сумма дохода.

Именно процедура банкротства позволяет списать задолженность, прекратить все исполнительные производства и судебные процессы, избавит от навязчивых звонков и визитов коллекторов, обеспечит снятие запрета на выезд за границу.

– Такой ли это лёгкий и быстрый процесс, как показывают в рекламах и роликах?

– Ни в коем случае! Тот, кто предлагает пройти процедуру списания долгов за 2 месяца, – это шарлатан. Процедура банкротства не проста и длительна. Сначала готовится пакет документов, составляется реестр кредиторов с расшифровкой долгов, кредиторы извещаются о намерении гражданина пройти процедуру банкротства, подаётся исковое заявление в арбитражный суд, проводится финансовый анализ. После принятия арбитражным судом решения о банкротстве вводится процедура финансового оздоровления, которая продолжается в среднем в течение полугода. За этот период с каждым кредитором проходит отдельное судебное заседание, а если у должника имеется имущество, идёт реализация имущества, и только после этого с заявителя списываются все долги.

Поэтому должнику во избежание отказа в иске о признании его банкротом или во избежание решения суда об отказе в освобождении от долгов лучше обратиться к профессионалам, которые подскажут и помогут.

– Отсутствие навыков финансового поведения и недостаток информации о финансовых продуктах негативно влияют на общую финансовую стабильность предприятия. Расскажите, занимаетесь ли вы финансовым просвещением граждан?

– Мы не просто регулярно этим занимаемся, мы горим идеей повышения финансовой грамотности граждан, предпринимателей, собственников бизнеса. Я искренне считаю, что работа по повышению финансовой грамотности – это постоянный процесс, а не отдельное мероприятие. Мы не только рассказываем о финансовой грамотности своим клиентам, знакомым, друзьям,

но и несём её в массы: регулярно организуем телепрограммы на злободневные финансовые темы, проводим семинары для предпринимателей по финансовым рискам. Сообщества предпринимателей с удовольствием приглашают нас на свои встречи. Кроме этого, в декабре мы провели на всю страну обучающий вебинар для предпринимателей-заёмщиков.

– Алла Аркадьевна, чем может помочь аудит собственнику предприятия, и в каких случаях без аудита просто не справиться?

– На сегодняшний день у собственников бизнеса уже не осталось иллюзии, что они отвечают по обязательствам своей компании только в пределах вклада в её уставный капитал; это уже давно не так. Собственники и руководители бизнеса, которые не могут быть в полной мере экспертами в бухгалтерии и финансах, у них другой фокус деятельности, но несут субсидиарную ответственность перед государством, отвечая собственным имуществом и даже свободой.

Аудит, особенно инициативный, который не просто выборочным методом проверки подтверждает достоверность баланса, позволяет выявить самые слабые стороны биз-



неса, штрафные, имущественные, налоговые риски. По сути, мы способны найти самые страшные «чёрные дыры», куда утекают деньги, ресурсы.

Сегодня практически не существует бизнеса, у которого отсутствуют зоны рисков.

Результатом проведения инициативного аудита является формирование свода замечаний, установленного в ходе аудита, и выдача рекомендаций по устранению данных замечаний.

Без аудита не справиться при покупке готового бизнеса. Часто новые собственники сталкиваются с проблемами, кото-

рые выясняются уже после приобретения бизнеса. Это сомнительная дебиторская задолженность, недостоверность баланса, неверные показатели прибыли, налоговые риски. Аудит при покупке готового бизнеса действующего предприятия необходим безоговорочно.

Выводы и рекомендации, сделанные после проведения инициативного аудита, позволяют собственникам принять правильные управленческие решения, выявить риски, оптимизировать организацию работы бухгалтерии и налоговые выплаты, выработать финансовую тактику, получить кредит, участвовать в тендерах и привлекать новых заказчиков.

– Для решения каких задач назначается судебно-экономическая экспертиза? Какова её основная цель?

– Развитие экономики России вызвало значительное увеличение количества экономических споров и возбуждение уголовных дел по «экономическим» статьям. Значимость и помощь судебно-экономических экспертиз в данных случаях трудно переоценить.

Одним из главных доказательств в их исследовании и судебных разбирательствах является заключение судебно-экономического эксперта.

То есть в современных условиях судебная экспертиза – это самостоятельная процессуальная форма получения новых и проверки имеющихся доказательств. Судебно-экономическая экспертиза может применяться для разрешения вопросов в рамках уголовного, гражданского, арбитражного и административного судопроизводства. Её использование является одним из условий успешного решения задач и процессуальной гарантией защиты интересов граждан, государства.

За период деятельности мною проведено более 100 судебно-экономических экспертиз, треть из них – по уголовным делам. Каждый раз заключение было источником доказательств и помощью суду.

– Алла Аркадьевна, расскажите о своих главных профессиональных достижениях и успехах. Чем вы гордитесь больше всего?

– Я считаю успехом, когда после проведённого нами аудита предприятие становится более устойчивым или благополучно проходит налоговую проверку. Горжусь, когда благодаря нашим экспертизам выносятся оправдательные приговоры. И тем, что очень люблю дело, которым занимаюсь, так как вижу результаты своей деятельности, которые улучшают жизнь предпринимателей, обычных граждан, а значит, и города, страны.

Беседовала София Коршунова

Ms Bragina considers real help to business owners, managers, entrepreneurs and ordinary citizens to be her main professional achievement. In 2019 alone, thanks to her, more than 500 Kostroma citizens and residents of the region received free consultations. The rights of more than 30 citizens, consumers of financial services, were protected. More than 100 people both in Kostroma and around the country began their lives from scratch, which means, without debts. We talk about means to get out of the debt hole and the importance of financial awareness with a forensic expert, director of the Center for Forensic Expertise and Audit LLC, co-founder of FinExpert, auditor, lecturer at the Institute for Business Safety - Alla Arkadievna Bragina.



Alla BRAGINA:

“I see the results of my activities, which improve lives of entrepreneurs, ordinary citizens, and therefore of the city and of the country”

– The growth of the share of overdue debts in the banking sector today is one of the most problematic issues in the development of the financial sector as a whole. How can you help ordinary citizens and entrepreneurs if they face this problem?

– This problem is very acute at the moment. According to the statistics, two thirds of all borrowers have overdue debts. Often, when they find themselves in a difficult life situation (loss of employment, business interruption, sickness, etc.), borrowers are unable to repay their loans on time and become more and more involved in debts which grow like a snowball. When applying for a loan for a rather big sum of money, many people are unable to evaluate their financial capabilities properly. Often even one day of delay can result in huge fines and penalties.

In this case, the borrower needs our help, for example, in the form of advice, which is free for many categories of borrowers. We

provide with the protection of borrowers as consumers of financial services, participation in a court dispute.

– For the previous year, the average credit level of Russians has increased from 44.9% to 47.1%. How do you help people to get out of the debt hole?

– If a person has got into a debt hole, having underestimated his financial risks, there are two ways out: an additional source of income which will help the person to get out of the debt hole, or such a crucial measure as getting rid of debts through bankruptcy. But often our citizens, not having calculated well their financial possibilities, take new loans to pay their existing debt payments. Basically, this aggravates the situation even further. The monthly payment increases and can exceed the amount of income per month. We are often referred to in such cases. And here the procedure of financial recovery - bankruptcy - will definitely be helpful. For almost 4 years

there is a law on bankruptcy of individuals in Russia. But most of Russian citizens poorly imagine this procedure and therefore treat it with a certain fear. But it is a really civilized way of solving financial problems.

The bankruptcy procedure is able to relieve people of an immeasurable debt burden; it allows a person to start life from scratch. It's a legitimate opportunity to write off existing debts and improve your financial situation.

Bankruptcy is a necessity when a person is unable to pay off his or her debts, when he or she anticipates that he or she is unable to pay monthly mandatory payments, which are often much higher than amount of the income.

The bankruptcy procedure will allow to discharge the debt, to stop all enforcement proceedings and lawsuits, to get rid of intrusive calls and visits of collectors, will ensure the lifting of the ban on traveling abroad.

– *Is it as easy and fast procedure as it is shown in advertisements and commercials?*

– No way! The one who offers to undergo the procedure of debt cancellation in 2 months is a quack. The bankruptcy procedure is complicated and time-consuming. At first, one needs to prepare a set of documents, to make a list of creditors with a description of debts, the creditors are notified of the citizen's intention to pass the bankruptcy procedure, then a claim is submitted to the arbitration court, and a financial analysis is carried out. After the decision of the arbitration court on bankruptcy the turnaround plan procedure is entered. It lasts on average for six months. During this period, each creditor undergoes an individual court hearing, and if the debtor has property, the property is sold, and only then all debts are written off from the applicant.

Therefore, in order to avoid rejection of the claim for declaring bankruptcy or to avoid the decision of the court to refuse to release the person from the debt, it is better to apply to the professionals, who are able to advise and to support.

– *Lack of financial behavior skills and lack of information about financial products affects negatively the financial stability of the enterprise. Are you engaged in financial education of citizens?*

– We not just do it regularly; we are passionate about improving financial awareness of citizens, entrepreneurs and business owners. I sincerely believe that work on financial literacy is a continuous process, not a separate event. We not only tell our clients, friends and acquaintances about financial literacy, but also bring it to the public: we regularly organize TV programs on topical financial issues, give seminars for entrepreneurs on financial risks. Entrepreneur communities are happy to invite us to their meetings. In addition, in December we held a countrywide training webinar for borrowing entrepreneurs.

– *Ms Bragina, how can an audit help the owner of an enterprise, and in what cases it is simply impossible to cope without an audit?*

– Today, business owners have no illusion that they are responsible for the obligations of their company only within the limits of their contribution to its charter capital; this is not the case for a long time. Business owners and managers, who are no experts in accounting and finance, as they have a different focus, have a subsidiary responsibility to the state, responding with their own property and even liberty.

The audit, especially the proactive one, not only confirms the reliability of the balance by a random verification method, it allows to identify the weakest aspects of the business, penalties, property and tax risks. In fact, we are able to find the most terrible “black

holes”, which drain money and resources.

There is practically no business today which has no risk zones.

The result of a proactive audit is the formation of a set of observations established in the course of the audit and the provision of recommendations to eliminate these observations.

One cannot cope without an audit when buying a ready-made business. New owners often face problems, which are revealed only after the purchase of the business. These are doubtful accounts receivable, lack of credibility of the balance sheet, incorrect profit figures, tax risks. When buying a ready-made business of an existing company, the audit is mandatory.

Conclusions and recommendations made after conducting the proactive audit, allow the business owners to make appropriate management decisions, to identify risks, to optimize the organization of accounting and tax payments, to develop financial tactics, to obtain credit, to participate in tenders and to attract new customers.

– *What tasks are assigned for forensic economic expertise? What is its main purpose?*

– The development of the Russian economy has caused a significant increase in the number of economic disputes and initiation of criminal proceedings on economic articles. It is difficult to overestimate the significance and the support of forensics and economic expertise in these cases.

The main evidence in their investigation

and court proceedings is the opinion of a forensic expert.

It means that, in modern world, forensic examination is an independent procedural form of both obtaining new evidence and checking the existing evidence. Forensic economic expertise may be used to resolve issues in criminal, civil, arbitration and administrative procedures. Its implementation is one of the conditions for successful resolution of problems and a procedural guarantee of protection of the interests of citizens and the state.

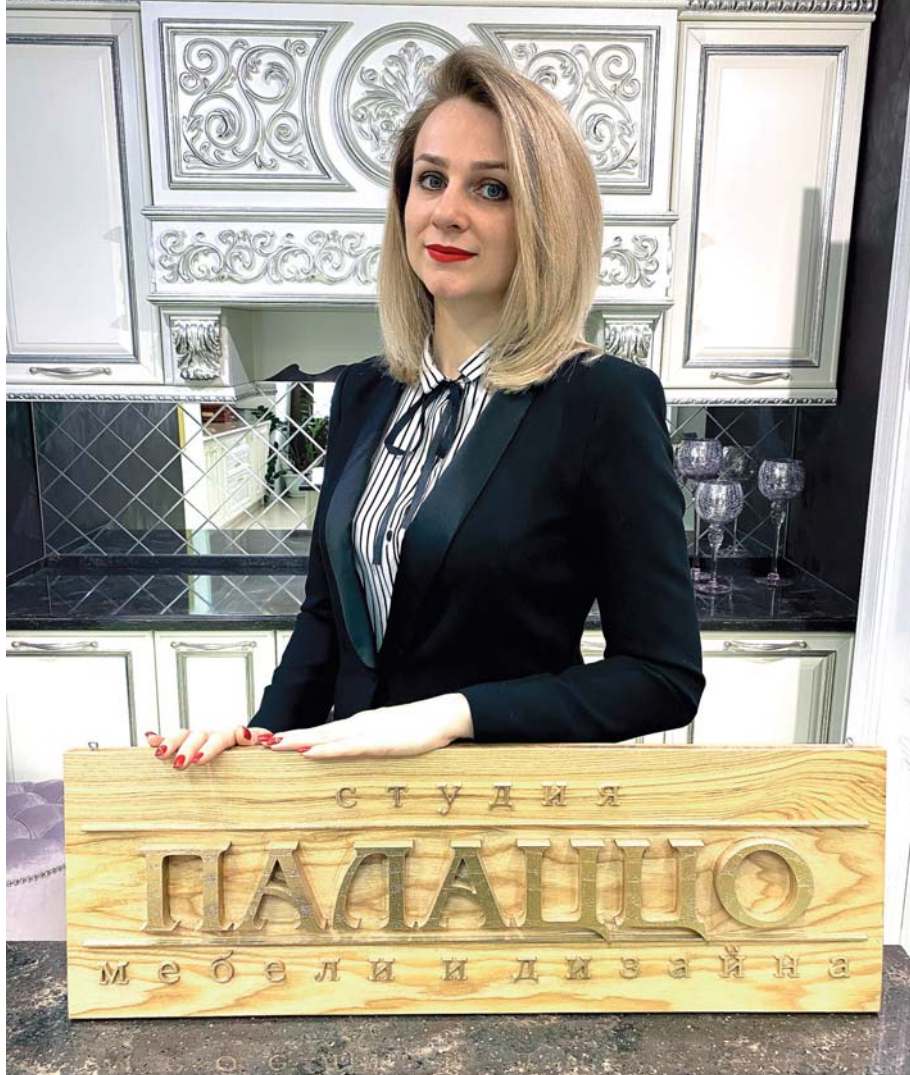
Over the period of our activity, I have performed more than 100 forensic and economic expert examinations, one third of them - on criminal cases. Each time, the opinion was a source of evidence and assistance to the court.

– *Ms Bragina, could you please tell us about your main professional achievements and success? What makes you proud the most?*

– I consider it to be a victory when, after our audit, an enterprise becomes more stable or passes tax inspection successfully. I'm proud when our due diligence leads to acquittals. I am proud of the fact that I love the business I do, because I see the results of my activities, which improve lives of entrepreneurs, ordinary citizens, and therefore of the city and of the country.

The interview was taken
by Sofia Korshunova





«ПАЛАЦЦО» – ЭТО СТУДИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ДИЗАЙНА, РАСПОЛОЖЕННАЯ В КОСТРОМЕ. ГЛАВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ЕЁ СОТРУДНИКОВ – ЭТО ВНИМАТЕЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ЗАКАЗЧИКАМ НА ВСЕХ ЭТАПАХ РАБОТЫ И ПОСТОЯННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ. О ТОНКОСТЯХ РАБОТЫ И ТЕНДЕНЦИЯХ ИНТЕРЬЕРНОЙ МОДЫ РАССКАЗАЛА РУКОВОДИТЕЛЬ И ВЕДУЩИЙ ДИЗАЙНЕР ЕЛЕНА ТОЩАКОВА.

ИНДИВИДУАЛИЗМ И КАЧЕСТВО ВОПЛОТИЛИСЬ В ИНТЕРЬЕРАХ СТУДИИ «ПАЛАЦЦО»

– «Палаццо» занимается полным комплексом работ по обустройству жилого помещения. За 10 лет студия осуществила множество проектов. Какие были самые сложные и интересные?

– За годы работы компания «Палаццо» действительно разработала, спроектировала и воплотила в жизнь огромное количество проектов. И все из них довольно сложные и интересные – каждый является уникальным и несравним с теми, что были воплощены студией или кем-либо другим ранее.

Большое количество работ было проведено в рамках проектов по обустройству домов, где сотрудники дизайн-студии «Палаццо» не только создавали мебельный интерьер, но и производили облицовку лестниц, дверей, обшивку стен, также обустраивали достаточно большие по площади квартиры мебелью разных стилей и из различных материалов, придумывали нестандартные решения для кухни, детских, спален.

Нестандартные идеи наших сотрудников нашли воплощение и в интерьерах общественных мест: ресторанов, гостиниц и

других заведений в Костроме. Реализацию получило огромное количество задумок. Выделить несколько не смогу, потому что каждый проект любим по-своему.

– Расскажите, пожалуйста, о производстве и продуктах студии «Палаццо».

– Производство компании «Палаццо» располагается на площади 2000 м² городе Костроме. Поскольку мы производим мебель по индивидуальным дизайн-проектам, и можно сказать, каждая созданная нами деталь является уникальной, огромное поточное производство, рассчитанное на определённые стандарты, не способно реализовать наш потенциал.

Поэтому мы занимаемся мелкосерийным производством. Предприятие полного цикла с возможностью переналадки оборудования позволяет производить различные продукты: и фасадные части, и корпуса, и столешницы. Уникальная разработка нашего конструкторского отдела – модели кухонных фасадов (шпонированные МДФ) в обширном ассортименте и размерном

ряде, шкафы-купе, подвесные двери, перегородки. Эту линейку мы представляли на выставках «Мебель-2018» и RosBuild.

– Что сейчас происходит в индустрии дизайна? Какие стилистические направления на пике популярности? Какие тенденции прослеживаются?

– Неоклассика, лофт с элементами современного стиля, современный стиль и классика, например барочная или прованс, – все эти направления популярны как 2 года назад, так и сейчас, и они ещё будут востребованы неопределённое количество времени.

Есть очень современные люди, которые любят минимализм, кому-то очень нравится классика, а современный стиль для них слишком прост и безвкусен. Но на самом деле это не так, потому что такие интерьеры могут быть очень дорогими по дизайнерским решениям.

Большинство наших клиентов из мегаполисов, таких как Москва и Санкт-Петербург, на долю которых приходится около 60% на-



ших заказов из крупных городов, выбирают нео- и современную классику.

– Обычно при создании интерьера дизайнер выделяет для себя главные критерии: монохромность, функциональность, верность материалу и так далее. Что в приоритете у дизайнеров студии «Палаццо»?

– При разработке индивидуальных интерьеров мы стараемся глубоко проникнуть в жизнь человека: в его характер, деятельность, желания и мечты, семью и окружение (кто что любит), предпочтения в интерьере и его уюте, в расположении вещей. До самой мелочи... В том числе, где хранятся разные крупные и мелкие предметы. И уже от этого понимания отталкиваются наши дизайнеры. Ведь человек в доме проводит значительное время своей жизни. Поэтому для нас это большая ответственность.

Некоторые люди любят строгость и чёткость, симметричность и лаконичность, а кто-то наоборот – феерию. У нас была клиентка, которая захотела синие стены, красно-красного цвета мебель и бирюзовую банкетку у себя в прихожей. Кому-то этот интерьер покажется безумным, но мы следуем предпочтениям своих заказчиков.

Создание предметов нужного функционала и конструкции – очень важная часть нашего труда, именно с этого и начинается разработка. В самую последнюю очередь мы приступаем к наведению лоска и приданию обстановке ярких акцентов и освежающих атмосферу деталей.

– Что важнее – красота или удобство?

– И то и другое, потому что, если мебель не удобна, зачем она красива? Два этих понятия можно назвать по-другому: дизайн и эргономика. Преобладание чего-то одного действительно часто встречается, например, в общественных местах, но не подходит для домашней обстановки.

На самом деле и то и другое очень важно. И одно без другого не существует. При разработке нами интерьера все детали учитываются. Нельзя упустить ни одной мелочи.

– Где сконцентрировано большинство ваших заказчиков и объектов?

– Компания «Палаццо» работает на территории всей России. Заказчики и объекты находятся в каждом городе нашей области и в близлежащих регионах – Ярославском и Ивановском. Мы также работали с клиентами из Санкт-Петербурга и его пригородов, из Москвы. Очень много наших заказчиков живёт в Подмосковье. Нижний Новгород, Казань, Сочи, Анапа, Крым – даже был случай, когда мы отправляли контейнеры на Сахалин. В принципе, для нас нет преград по расстояниям – все вопросы можно решить дистанционно.

– Работа, связанная с дизайном интерьера, – это постоянное движение вперёд. Ездят ли ваши коллеги на дизайнерские выставки, семинары, конференции?

– Тема № 1, потому что это важные мероприятия, где можно посмотреть на работы конкурентов, в том числе дизайнерские дома, которые могут предложить новые инновационные решения, нестандартные для нашей ниши. Выставки – это всегда глоток свежего воздуха. Дизайнеру, который постоянно совершенствуется, просто необходимо следить за трендами и тенденциями на рынке.

Я и мои сотрудники постоянно ездим на выставки, посещаем обучающие конференции, курсы. Мой девиз: «Знание – сила!» – поэтому я участвую практически во всех мероприятиях отрасли: семинарах, мебельных и строительных выставках, регулярно бываю на ежегодной основной и крупнейшей в мире площадке дизайнерских новинок Salone del Mobile.Milano в Италии.

– Каких правил придерживаются ваши специалисты в работе с клиентами?

– Каждый мой сотрудник знает, самый главный человек в нашей компании – это клиент. Мы сразу реагируем на любые вопросы или проблемные моменты, возникающие во время сотрудничества. Очень важен подход, внимание.

Наши работники постоянно совершенствуются. Я очень ими горда и действительно считаю, что лучшие специалисты Костромы сосредоточены в моей дизайн-студии. Они высококвалифицированы, имеют различные навыки. Они универсалы – могут практически все.





PALAZZO INTERIORS - INDIVIDUALISM AND QUALITY

PALAZZO IS THE INDIVIDUAL DESIGN STUDIO IN KOSTROMA. ATTENTIVE ATTITUDE TO CUSTOMERS AND CONSTANT PROFESSIONAL SELF-IMPROVEMENT ARE ITS MAIN PRIORITIES. ELENA TOSHCHAKOVA, HEAD OF THE DESIGN STUDIO TOLD US ABOUT WORK AND TRENDS IN INTERIOR FASHION.

- Palazzo provides a full range of works on living space furnishing. For 10 years the studio has implemented a great number of projects. What projects were the most challenging and interesting?

- Over the years of its work, the Palazzo company has developed, designed and implemented a huge number of projects. All of them are quite sophisticated and interesting - each one is unique and incomparable to those that were implemented by the studio or anyone else earlier.

Within the projects on furnishing, the Palazzo workers not only create furniture interiors, but also perform cladding of the stairs, doors and walls; they decorate apartments with furniture of different styles and materials, invent non-standard solutions for kitchens, children's rooms and bedrooms. Unusual ideas of our designers are also embodied in the interiors of public places: restaurants, hotels and other venues in Kostroma. A huge number of ideas have been put into realization. I can't single out

the most special project as each one is our favorite in its own way.

- Could you please tell us about the production and products of the Palazzo studio?

- The production of the Palazzo company is located on the area of 2,000 square meters in Kostroma. We produce furniture according to individual design projects, so that every detail is unique. A huge flow-line manufacturing is not able to realize our potential.

Therefore, we are engaged in small-scale production. We have full-cycle enterprise, our equipment can be re-adjusted, which provides the possibility to manufacture various products: facade parts, bodies, and countertops. Extensive assortment of all-sized models of kitchen facades, wardrobes, hanging doors, portable room dividers - these are our unique solutions. We presented this line at the Furniture-2018 and Rosbuild exhibitions.

- What's going on in the design industry now? What stylistic trends are the most popular? What are the tendencies?

- Neoclassicism, loft with modern style elements, modern style and classicism - Baroque or Provence - all these areas have been popular both 2 years ago and continue to be popular now, they still will be demanded in many years ahead.

There are very trendy people who love minimalism, some like classics, and the modern style is too simple and insipid for them. But in fact, it is not so - such interiors can be very expensive in design solutions.

Most of our customers are from large cities such as Moscow and St. Petersburg, which account for about 60% of all orders from large cities, choose modern style and neoclassicism.

- Usually, when creating an interior, the designer identifies the main criteria: monochrome, functionality, adherence to some certain materials and so on. What is the priority for designers of the Palazzo studio?

- When developing individual interiors, we try to penetrate deeply into a person's life: his or her character, activities, desires and dreams, family and environment, preferences in the interior and comfort, location of things. We are concerned about every detail ... Including places for storage of various large and small implements. Our designers base the project on these details. After all, a person in the house spends a considerable time of his life. Therefore, for us it is a great responsibility.

Some people like chastity and clarity, symmetry and pithiness, while others, on the

contrary, like extravaganza. We had a client who wanted blue walls, bloody-red furniture and a turquoise banquet in her hallway. This interior will seem crazy to some, but we follow the preferences of our customers.

The creation of objects of the desired functionality and construction is the most important part of our work - this is where whole the project begins. We begin to start up and make vivid accents and refreshing atmosphere details in the last turn.

- What is more important: beauty or convenience?

- Both. If the furniture is not comfortable, why is it beautiful? These two concepts can sound in other way: design and ergonomics. Predominance of one of these aspects is really often come across, for example, in public places, but is not suitable for home decor.

In fact, both are very important. And one does not exist without the other. When we design the interior, there is nothing minor for us. The devil is always in the details.

- Where is the most part of your customers and facilities located?

- The Palazzo company operates throughout Russia. Customers and facilities are located in every city in our region and in the surrounding regions: Yaroslavl and Ivanovo. We also worked with clients from St. Petersburg and its suburbs and with clients from Moscow. A lot of our customers live in the suburbs. Nizhny Novgorod, Kazan, Sochi, Anapa, Crimea. Once we even sent containers to Sakhalin. There are no barriers in distance for us - all issues can be resolved remotely.

- Work related to interior design is a constant movement forward. Do your colleagues go to design exhibitions, seminars, conferences?

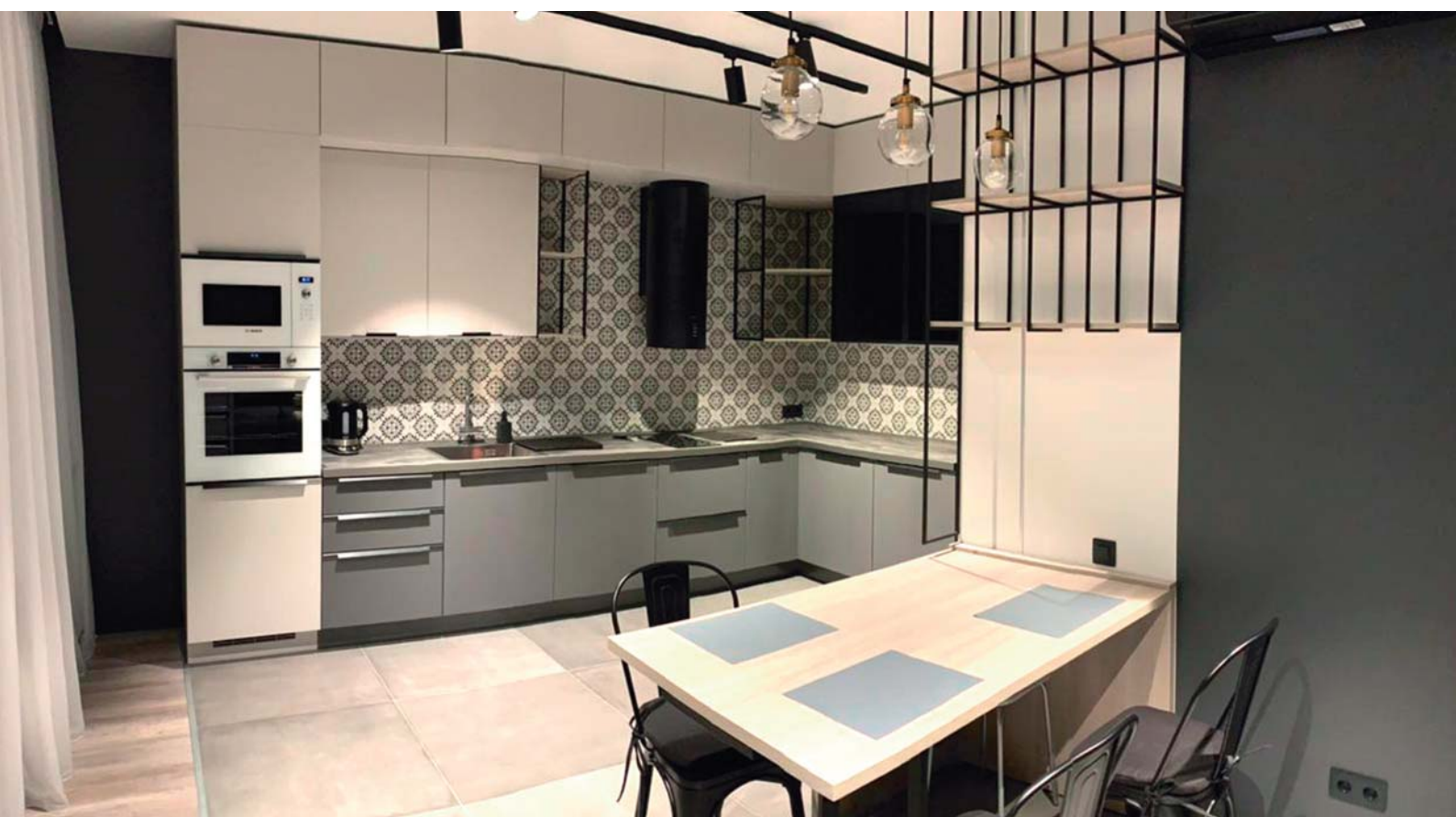
- The theme of exhibitions is almost topic number one for us, because these are important events where you can look at the works of competitors, including artist built houses, which can offer new innovative solutions that are non-standard for our niche. Exhibitions are always a breath of fresh air. A designer who works on improvement constantly just needs to follow the trends on the market.

My employees and I regularly go to exhibitions, attend training conferences, and courses. My motto is "Awareness is the key!", so I participate in almost all the industry events: seminars, furniture and construction exhibitions, regularly visit the main and largest in the world annual platform for design innovations Salone del Mobile. Milano in Italy.

- What rules do your specialists adhere to when working with a client?

- Each of my employees knows that the most important person in our company is a client. We immediately respond to any questions or problem issues if they arise during the cooperation. Approach and attention are very important.

Our employees upgrade their skills constantly. I am very proud of them and I really believe that the best Kostroma specialists work in my design studio. They are highly qualified, have various skills. They are all-round craftspeople - they can do almost anything.





Анастасия Барсукова, генеральный директор компании ООО «Баска» по производству изделий из натурального меха, верхней одежды и эксклюзивных нарядов для знаменательных событий бренда ANASTASYA BARSUKOVA. Начинала с производства верхней одежды и меховых изделий по индивидуальному пошиву в Костромской области. Сейчас она создаёт целые коллекции модной одежды, по-прежнему придерживаясь трёх правил: женственность, элегантность и умеренная ценовая политика. Анастасия Барсукова – дизайнер, обладатель более 20-ти международных и всероссийских наград в области индустрии моды, победитель в номинации «Концертный дизайнер – 2019» премии Fashion TV Russia. Подробнее о проблемах рынка верхней одежды в России, своей деятельности и продвижении собственного бизнеса в Instagram она рассказала в интервью Russian Business Guide.

Анастасия Барсукова: «У КАЖДОЙ ВЕЩИ ЕСТЬ ДУША»

– Расскажите, пожалуйста, о рынке верхней одежды в Костроме. Почему вы решили занять одну из ниш отрасли? И как развивался ваш бизнес?

– Рынок верхней одежды в Костроме, как и во многих регионах России, находится не в лучшем состоянии, но есть возможности для развития. Мой бизнес начался с ателье по индивидуальному пошиву верхней одежды.

Продажа таких вещей среднего ценового сегмента в Костромской области не осуществляется. В основном для производства используют полиэстер, дизайн практически отсутствует. Фабрики нацелены на быстрый товар. Качество обработки материала не соответствует цене. Конечно, одежда известных брендов сегмента люкс продаётся, но

цены на неё искусственно завышены. Мне же захотелось создать продукт, который не уступает известным брендам по качеству, но по приемлемой цене и с красивым дизайном.

Частые заказы на верхнюю одежду, постоянные жалобы клиентов на отсутствие выбора в магазинах подтолкнули меня к созданию коллекции. Постепенно с пошива по индивидуальному заказу мы перешли на производство небольших серий.

Мой коллектив подходит к созданию изделий очень ответственно. У нас много ручной работы, которая не используется на фабриках. Это один из показателей профессионализма наших мастеров. За что я их и ценю. Именно, благодаря использованию ручного труда, вещи бренда ANASTASYA

BARSUKOVA выглядят совершенно по-другому и отличаются от подобных аналогов. Девиз нашего предприятия: «У каждой вещи есть душа».

– У вас нет официального сайта. Почему именно Instagram был выбран для продвижения вашего дела? Какие преимущества даёт этот сервис? Какие сети или способы продвижения вы ещё используете?

– Когда я только начинала, мой бюджет был ограничен, поэтому я завела страничку на бесплатном и популярном на тот момент сервисе Instagram. Он был создан для публикаций красивых фото, а их у меня было как раз очень много. Мне хотелось рассказать о своём творчестве. Именно через Instagram

ко мне стали обращаться клиенты не только из Костромы, но и из других городов России: Ярославля, Иваново, Владимира, Москвы, Санкт-Петербурга, Красноярска. Недавно мы заключили договор с Иркутском. Очень велик спрос на качественную верхнюю одежду в северных регионах. Сейчас у меня более 50 тыс. подписчиков. И теперь это не только жители России. О бренде ANASTASYA BARSUKOVA знают и в некоторых зарубежных странах.

Наряду с другими каналами продвижения, Instagram для нас – это способ общения и взаимодействия с клиентами, возможность получения быстрой обратной связи. А также – это инструмент анализа спроса на наши изделия. Сервис способствует и интеграции других сетей. А наш официальный сайт находится на стадии разработки.

– Расскажите, в чём уникальность бренда ANASTASYA BARSUKOVA. Какого стиля в своих работах вы придерживаетесь? На кого равняетесь, где черпаете вдохновение?

– Меня вдохновляют мои клиенты. Многие из них – люди с исключительным чувством стиля. Я не гонюсь за модными тенденциями, больше полагаюсь на свою интуицию и личный вкус, хоть с точки зрения модного бизнеса это неправильно. Но я не могу по-другому – работа должна приносить удовольствие, тогда ты сам начинаешь гореть и зажигать всех вокруг своими идеями, энергией.

Представительницы прекрасного пола выполняют важную миссию – вдохновляют и украшают мир. И я не приемлю откровенную вульгарность, потому что вызывающе одетая женщина пробуждает исключительно животный инстинкт и не оставляет после себя приятного, благородного впечатления, присущего её индивидуальности. Она как прогремевший салют, после которого ничего не остаётся. Женщина должна быть элегантной, и при создании своей одежды я следую этому. Женщина-загадка, женщина-мечта, женщина-мать – это те образы, которые меня вдохновляют.

В мужской одежде я стремлюсь к безупречности и эксклюзиву в мелочах: идеальная посадка, ручные строчки, контрастные закрепки, окантовка, удобное расположение внутренних карманов для визиток, ручек, планшета... Учитываем каждую деталь. Мужскую одежду мы изготавливаем исключительно на заказ.

– Вы постоянно стремитесь к новым высотам, о чём говорит множество завоеванных наград. Самая последняя из них: «Лучший концертный дизайнер». Насколько известно, это новое для вас направление. Расскажите, почему вы решились шить также сценические костюмы?

– Я всегда люблю себя испытывать, пробовать что-то новое, сложное. Например, я бы не

смогла шить тоннами спортивные костюмы, которые зачастую отличаются минимализмом и простотой кроя: мне становится скучно.

Создание сценических костюмов – очень сложное направление, потому что нужно прочувствовать артиста, угадать его желания, настроение его будущего выступления, а также учесть много технических нюансов, например, как артист будет в данном изделии двигаться. Большая часть концертной одежды создаётся в кратчайшие сроки и без возможности примерки. Для этого необходим профессионализм высочайшего уровня, которого мне и хотелось достичь.

– Как известно, ваш салон верхней одежды находится в Костроме, но вы осуществляете отправку одежды покупателям по всему миру. Где сосредоточено основное число ваших иностранных клиентов? Отличается ли их выбор от предпочтений российских женщин?

– Большинство наших иностранных клиентов находится в Казахстане, на Кипре, в Испании, Франции, Англии, Австрии. В

основном это наши соотечественники, которые сменили место жительства, и их иностранные друзья.

Предпочтения иностранцев действительно несколько отличаются. Они выбирают более универсальные вещи: укороченные шубы из лёгкого меха каракульчи или соболя и эксклюзивные вещи на выход.

– Могли бы вы дать собственную оценку состоянию и развитию российского рынка женской верхней одежды?

– Российский рынок одежды находится в стагнации, наблюдается сокращение оборота. Это объясняется падением спроса со стороны покупателей, повышением НДС, инфляцией и ростом долговой нагрузки населения.

По экспертной оценке, в 2019 году россияне стали больше экономить именно на гардеробе. Многие бренды вынуждены уходить с рынка. В таких экономических условиях существовать сложно, но для своего бренда верхней одежды мы видим перспективы развития.



Anastasia Barsukova:
“ALL CLOTHES HAVE SOUL”

ANASTASYA
BAR SUKOV



Anastasia Barsukova is the CEO of the company Baska LLC producing clothing of natural fur, outerwear and exclusive outfits for significant events under the brand ANASTASYA BARSUKOVA. She began with the production of individual outerwear and fur products in the Kostroma region. Now she creates entire collections of fashionable clothes, still adhering to three rules: femininity, elegance and moderate pricing. Anastasia Barsukova is a designer, winner of more than 20 international and All-Russian awards in the field of fashion industry, winner in the category “Concert Designer-2019” of the Fashion-TV Russia award. She told in more detail about the problems of the outerwear market in Russia, her activities and the promotion of her own business on Instagram in an interview with Russian Business Guide.



– Please, tell us about the market of outerwear in Kostroma. Why did you decide to occupy one of the industry niches? And how did your business develop?

– The outerwear market in Kostroma, as in many regions of Russia, is not in the best condition, but there are opportunities for development. My business began with an atelier for tailoring outerwear.

The sale of such clothing in the middle price segment is not carried out in the Kostroma region. They mostly use polyester for production, the design is practically absent. Factories aim for quick goods. The quality of the material processing does not match the price. Of course, the clothes of well-known brands of the luxury segment are on sale, but the prices are artificially high. I wanted to create a product that is not inferior to well-known brands in quality, but at an affordable price and with a beautiful design.

Frequent orders for outerwear, constant complaints of customers about the lack of choice in stores pushed me to create a collection. Gradually, we switched from custom tailoring to the production of small series.

My team approaches the creation of products very responsibly. We have a lot of handmade work that is not used in factories. This is one of the indicators of professionalism of our masters. I appreciate them for this. Thanks to the use of manual labor, the clothing of the ANASTASYA BARSUKOVA brand look completely unique and differ from similar products. The motto of our company: “All clothes have soul.”

– You do not have an official web-site. Why have you chosen Instagram to promote your business? What are the benefits of this service? What networks or promotion methods do you still use?

– When I just started, my budget was limited, so I started a page on the free and popular at that time service – Instagram. It was created to publish beautiful photos, and I had just a lot of them. I wanted to talk about my work. It was through Instagram that clients from not only Kostroma, but also from other cities of Russia began to contact

me: Yaroslavl, Ivanovo, Vladimir, Moscow, St. Petersburg, Krasnoyarsk. Recently, we have entered into an agreement with Irkutsk. There is a great demand for quality outerwear in the northern regions. Now I have more than 50 thousand subscribers. And now it is not only the inhabitants of Russia. The ANASTASYA BARSUKOVA brand is also known in some foreign countries.

Along with other promotion channels, Instagram is a way to communicate and interact with customers, the ability to get quick feedback. It is also a tool for analyzing the demand for our products. The service also contributes to the integration of other networks. And our official website is under development.

– Tell us about the uniqueness of the brand ANASTASYA BARSUKOVA. What style do you keep in your work? Who are you following, where do you draw inspiration from?

– My clients inspire me. Many of them are people with an exceptional sense of style. I do not chase fashion trends, I rely more on my intuition and personal taste, although this is wrong from the point of view of the fashion business. But I can't do it differently – the work should be fun, then you yourself start to burn and light everyone around with your ideas, energy.

Representatives of the fair sex fulfill an important mission – inspire and adorn the world. And I do not accept overt vulgarity, because the provocatively dressed woman arouses exclusively animal instinct and does not leave behind a pleasant, noble impression inherent in her personality. She is like fireworks, after which nothing remains. A woman should be elegant and when I create my clothes, I follow this. Woman is a mystery, woman is a dream, woman is a mother – these are the images that inspire me.

In men's clothing, I strive for impeccability and exclusivity in the details: perfect fit, handmade stitches, contrast bartacks, edging, convenient location of internal pockets for business cards, pens, tablet... We take into account every detail. We make men's clothing exclusively on order.

– You constantly strive for new heights, as evidenced by many awards. The most recent of them: “The Best Concert Designer.” As far as we know, this is a new direction for you. Tell us why you decided to sew stage costumes?

– I always love to test myself, to try something new, difficult. For example, I would not be able to sew tons of tracksuits, which are often characterized by minimalism and simplicity of cut – I get bored.

Creating stage costumes is a very difficult direction, because you need to feel the artist, guess his or her desires, the mood of their future performance, and also take into account many technical nuances, for example, how the artist will move in this costume. Most stage costumes are created very quickly and without the possibility of fitting. This requires professionalism of the highest level, which I wanted to achieve.

– As we know, your boutique of outerwear is located in Kostroma, but do you ship clothes to customers around the world? Where is the bulk of your overseas customers concentrated? Do their choices differ from the preferences of Russian women?

– Most of our foreign clients are located in Kazakhstan, Cyprus, Spain, France, England, Austria. These are mainly our compatriots who changed their place of residence and their foreign friends.

The preferences of foreigners are really slightly different. They choose more universal things: shortened fur coats made of light karakul or sable fur, and exclusive outfits.

– Could you give your own assessment of the state and development of the Russian market of women's outerwear?

– The Russian clothing market is in stagnation, with a decrease in turnover. This is due to falling demand from buyers, higher VAT, inflation and rising debt burden of the population.

According to expert estimates, in 2019, Russians began to save more on clothing. Many brands are forced to leave the market. In such an economic environment, it's difficult to exist, but we see development prospects for our outerwear brand.



КАК ИЗВЕСТНО, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ЯВЛЯЕТСЯ РЫЧАГОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ. УПРАВЛЕНИЕ ПОЗИТИВНЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ПОЗВОЛИЛО ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ ДВА ПОСЛЕДНИХ ГОДА (2018 И 2019) ЗАНИМАТЬ ПОЗИЦИЮ В ТОП-20 НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЙТИНГА СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА. КАКУЮ РАБОТУ ПРОВОДИТ ВЛАСТЬ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ В РЕГИОН РОССИЙСКИХ И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ, И ЧТО ОКАЗЫВАЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ДИНАМИКУ ИНВЕСТИЦИЙ?

Ярославль – древний город, УСТРЕМЛЁННЫЙ В БУДУЩЕЕ

ВЕДОМСТВЕННАЯ ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ВETERANОВ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ (ВОВ)

Согласно статье 35 закона Ярославской области «Социальный кодекс Ярославской области» лица, проработавшие в тылу в период с 22 июня 1941 года по 9 мая 1945 года не менее шести месяцев, исключая период работы на временно оккупированных территориях СССР, либо награждённые орденами или медалями СССР за самоотверженный труд в период Великой Отечественной войны, имеют право на получение ежемесячной денежной выплаты в размере 657 рублей. В 2019 году данную выплату ежемесячно получают 4248 человек, расходы областного бюджета составляют 45 066,4 тыс. руб.

Согласно постановлению правительства Ярославской области «О единовременной выплате инвалидам и участникам Великой Отечественной войны 1941-1945 годов ко Дню Победы» в апреле-мае 2019 года указанным лицам за счёт средств областного бюджета выдали единовременную денежную выплату в размере 5000 рублей. Её получили 683 человека, общая сумма составила 3 539,365 тыс. руб.

По состоянию на 01.11.2019 года в стационарных учреждениях социального обслуживания области проживает 156 участников, инвалидов и ветеранов Великой Отечественной войны 1941-1945 гг., которые получают весь спектр социальных услуг в соответствии с государственными стандартами.

Особое значение в системе обслужива-

ния ветеранов ВОВ отводится организации надомного социального обслуживания, которое направлено на максимально возможное продление пребывания данной категории граждан в привычной социальной среде в целях поддержания их социального статуса. Оно позволяет им находиться в домашней обстановке, сохранять и поддерживать взаимоотношения со своим социальным кругом общения, не требуя адаптации к новому образу жизни и месту жительства. Такая форма обслуживания является наиболее востребованной и представлена в каждом муниципальном образовании Ярославской области.

За девять месяцев 2019 года социальное обслуживание на дому оказано 2295 ветеранам Великой Отечественной войны, находящимся на надомном социальном и

социально-медицинском обслуживании. Социальные услуги на дому для них предоставляются на бесплатной основе.

В рамках исполнения региональной программы «Государственная поддержка гражданских инициатив и социально ориентированных некоммерческих организаций в Ярославской области» на 2016-2020 гг., утверждённой постановлением правительства региона от 28.04.2016 № 513-п, осуществляется государственная поддержка региональных ветеранских организаций при помощи субсидии на осуществление ими уставной деятельности.

В 2019 году поддержка оказана следующим общественным организациям:

1. Ярославская областная организация Общероссийской общественной организации ветеранов «Российский союз ветеранов». Субсидия из областного бюджета составила 581 089 руб.

2. Ярославская областная общественная организация ветеранов (пенсионеров) войны, труда, вооружённых сил и правоохранительных органов. Субсидия – 588 971 руб.

3. Ярославская областная общественная организация «Жители блокадного Ленинграда». Субсидия – 262 391 руб.

4. Ярославская региональная общественная организация «Дети войны». Субсидия – 428 846 руб.

В 2020 году данная работа будет продолжена.

Улучшение жилищных условий ветеранов ВОВ Ярославской области выполняется за счёт средств федерального бюджета путём предоставления меры социальной поддержки в виде единовременной денежной выплаты. В 2019 году были выделены денежные средства в сумме 25,2 млн руб., что позволило региону в полном объёме реализовать федеральные средства.

На текущий момент департаментом строительства Ярославской области оформлены и выданы свидетельства на строительство или приобретение жилья 16 ветеранам Великой Отечественной войны: 3 инвалидам, 3 жителям блокадного Ленинграда, 10 членам семей погибших (умерших) ветеранов.

По состоянию на 25.11.2019 в областном сводном списке ветеранов Великой Отечественной войны, нуждающихся в улучшении жилищных условий, значатся 3 человека (члены семей погибших (умерших) ветеранов). При поступлении денежных средств в бюджет региона департамент строительства готов оформить меры социальной поддержки этим гражданам.

В 2019 году были проведены мероприятия по оказанию государственной поддержки 853 инвалидам и ветеранам ВОВ на проведение капитального (текущего) ремонта жилых помещений, в которых они проживают, на общую сумму 31,5 млн руб.

По состоянию на 26.11.2019 из областного бюджета выделено 10,3 млн руб. на ока-



зание государственной поддержки 285 ветеранам ВОВ.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ, РЕАЛИЗУЮЩИЕСЯ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ДЕПАРТАМЕНТА ИНВЕСТИЦИЙ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Департамент инвестиций и промышленности Ярославской области является ответственным за реализацию государственных программ «Экономическое развитие и инновационная экономика Ярославской области» на 2014-2021 гг. (в проекте бюджета на 2020 год предусмотрено 237,1 млн руб.; объём финансирования на плановый период указан по предварительным данным и может изменяться соответственно с объёмом средств вышестоящего бюджета и уровнем софинансирования) и «Развитие промышленности в Ярославской области и повышение её конкурентоспособности» на 2014-2020 гг. (в проекте бюджета на 2020 год предусмотрено 96,6 млн руб.).

Программа «Экономическое развитие и инновационная экономика» направлена на достижение следующих целей:

- увеличение объёма частных инвестиций в экономику области;
- повышение инновационной активности региона;
- формирование благоприятных условий для развития субъектов МСП Ярославской области, способствующих увеличению вклада в её экономику.

Задачи этой программы:

- создание и развитие инфраструктуры поддержки МСП, развитие системы кредитования, поддержка экспортно ориентированных и инновационных СМСП и молодёжного предпринимательства, расширение производственной кооперации и партнёрства в промышленности между малыми и крупными предприятиями, а также реализация массовых программ обучения и

повышения квалификации;

- улучшение инвестиционного климата, привлечение инвестиций, создание условий для свободы предпринимательства и конкуренции, развитие механизмов саморегулирования предпринимательского сообщества, совместная с бизнесом работа по повышению общественного статуса и значимости предпринимательства и собственности, рост инноваций и внедрение передовых технологий.

Цель госпрограммы «Развитие промышленности в Ярославской области и повышение её конкурентоспособности» – создание конкурентоспособной промышленности, её интеграция в мировую технологическую среду и содействие в разработке передовых промышленных технологий.

Задачи программы:

- содействие организации современных производств по выпуску импортозамещающей продукции, модернизации и техническому перевооружению производственных мощностей, повышению энергоэффективности и экологической безопасности предприятий промышленного комплекса региона;
- содействие кадровому обеспечению промышленного комплекса, повышению престижа рабочих и инженерных специальностей;
- содействие развитию промышленного комплекса в части освоения новых рынков сбыта;
- содействие развитию научных исследований и разработок в промышленном комплексе;
- реализация региональных проектов «Производительность труда и поддержка занятости», «Международная кооперация и экспорт».

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ. ПРИОРИТЕТНЫЕ ПРОЕКТЫ

На динамику инвестиций положительное влияние оказывают следующие факторы:

1. Наличие специализированной организации по привлечению инвестиций и работе с инвесторами в режиме одного окна. Корпорация развития Ярославской области осуществляет сопровождение более 60 инвестиционных проектов. По прогнозам общий объём инвестиций по ним с 2019 по 2024 гг. превысит 160 млрд руб. В результате реализации этих проектов будет создано более 6 тыс. рабочих мест.

2. Проведение правительством области целенаправленной работы по формированию инвестиционной инфраструктуры. В течение трёх ближайших лет для инвесторов будет доступно 8 государственных инвестиционных площадок с 46 тыс. м² свободных площадей и 900 га земельных участков.

3. Развитие имеющихся эффективных инвестиционных механизмов, среди которых создание особого правового режима осуществления предпринимательской деятельности на территории опережающего социально-экономического развития. В трёх моногородах (г. Тутаев, г. Ростов,

7. Создание необходимых условий для реализации проектов государственно-частного и муниципально-частного партнёрства.

8. Осуществление мониторинга и законодательное совершенствование финансовых форм государственной поддержки инвестиционной деятельности.

Ярославская область относится к регионам индустриального типа. Промышленный сектор является базовой составляющей экономики области. Традиционно в структуре инвестиций преобладают инвестиции в обрабатывающие производства, транспорт и связь, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, сельское хозяйство, а также в оптовую и розничную торговлю.

Вместе с тем в последние годы в область активно привлекаются новые стратегические инвесторы, осуществляется работа по развитию отраслей с реализацией крупных значимых инвестиционных проектов, имеющих общероссийское значение в машиностроении, судостроении, химической про-

строительство, ИТ-отрасль. Именно они формируют образ конкурентоспособного региона, устремлённого в будущее.

ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ ЗАДАЧИ НА ТРЁХЛЕТНИЙ ПЕРИОД

– Базовым принципом бюджетной и налоговой политики является обеспечение долгосрочной сбалансированности областного бюджета. Основные цели – увеличение его доходной части за счёт налоговых и неналоговых поступлений, решение текущих задач и задач развития в соответствии со стратегией социально-экономического развития Ярославской области до 2025 года наиболее эффективным способом.

Проект бюджета направлен на решение социальных задач, реализацию стратегических инициатив Президента Российской Федерации и развитие экономики области. Одними из главных инструментов, которые призваны обеспечить повышение результативности и эффективности бюджетных расходов, ориентированность на достижение целей региональной политики, являются государственные программы и реализация национальных проектов. Активное участие региона в достижении целей национальных проектов является основным отличием нового бюджета.

На очередной год и на плановый период сформирован бездефицитный бюджет. Сумма доходов и расходов областного бюджета в 2020 году составит 75,1 млрд руб., в 2021 году – 79 млрд руб., в 2022 году – 85,78 млрд руб.

Структура расходов бюджета на 2020 год:

- социальная сфера – 61% (45 619,2 млн руб.);
- дорожное хозяйство и транспорт – 12,5% (9 406,1 млн руб.);
- дотации муниципальным образованиям – 6% (4 350,1 млн руб.);
- ЖКХ – 4,6% (3 446,1 млн руб.);
- АПК – 1% (1 016 млн руб.);
- непрограммные расходы – 4% (3 050 млн руб.);
- обслуживание государственного долга – 3% (2 355 млн руб.);
- прочие расходы – 8% (5 847 млн руб.).

Правительством Ярославской области разработаны и утверждены региональные проекты, направленные на реализацию 10 национальных проектов. Проектом закона на реализацию региональных проектов в 2020 году предусмотрено 9 595 млн руб. (из них средства федерального бюджета – 6 209 млн руб.), в 2021 году – 10 933 млн руб. (из них средства федерального бюджета – 5 451 млн руб.), в 2022 году – 9 716 млн руб. (из них средства федерального бюджета – 4 879 млн руб.).

В целом бюджет на 2020 год и на плановый период 2021-2022 гг. направлен на повышение уровня жизни населения региона.



г. Гаврилов-Ям) созданы территории опережающего социально-экономического развития.

4. Управление позитивными изменениями инвестиционного климата в регионе.

5. Развитие инвестиционно привлекательного имиджа Ярославской области как открытого международному сообществу региона, территории успешной региональной и международной коммуникации.

6. Поддержка малого бизнеса, повышение эффективности и доступности государственной поддержки.

мышленности, фармацевтике, энергетике, пищевой промышленности.

Внедрение передовых технологий является одним из основных приоритетов государственной политики в сфере экономики и экономического развития. Действенным ресурсом развития региональной экономики выступают инновационные обрабатывающие отрасли, использующие самые современные технологии и оборудование, ориентированные на внешние рынки. В том числе это машиностроение, химическая промышленность, фармацевтическая промышленность,



Yaroslavl is an ancient city WITH A FUTURE-ORIENTED AGENDA

AS YOU KNOW, INVESTMENT POLICY IS A LEVER FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS. MANAGEMENT OF THE POSITIVE CHANGES IN THE INVESTMENT CLIMATE HAS ALLOWED THE YAROSLAVL OBLAST IN THE LAST TWO YEARS (2018 AND 2019) TO TAKE A POSITION IN THE TOP-20, NATIONAL RATING OF INVESTMENT CLIMATE. WHAT KIND OF WORK DOES THE AUTHORITIES DO TO ATTRACT RUSSIAN AND FOREIGN INVESTORS TO THE REGION? WHAT POSITIVELY AFFECTS THE DYNAMICS OF INVESTMENTS?

DEPARTMENTAL TARGET PROGRAM TO IMPROVE THE QUALITY OF LIFE OF VETERANS OF THE GREAT PATRIOTIC WAR (WWII)

According to Article 35 of the Law of the Yaroslavl Oblast "Social Code of the Yaroslavl Oblast", persons who worked on the home front from June 22, 1941 to May 9, 1945 for at least six months, excluding the period of labor in the temporarily occupied territories of the USSR, or awarded with orders or medals of the USSR for selfless labor during the Great Patriotic War, are entitled to receive a monthly cash payment of 657 rubles. In 2019, this payment was received monthly by 4248 people, the expenses of the regional budget amounted to 45066.4 thousand rubles.

According to the resolution of the Government of Yaroslavl Oblast "On the Lump-Sum Payment to Disabled People and Participants of the Great Patriotic War of 1941-1945 on Victory Day" in April-May 2019, these people were given a lump-sum cash payment of 5000 rubles from the regional budget. It was received by 683 people; the total amount was 3539.365 rubles.

As of 01.11.2019, 156 participants, disabled persons and veterans of the Great Patriotic War of 1941-1945 are living in in-patient social service institutions of the region, who receive the full range of social services in accordance with state standards.

Special importance is attached in the system of services for veterans of the Great

Patriotic War to the organization of home-based social services, which aims to extend as much as possible the presence of this category of citizens in the familiar social environment in order to maintain their social status. It enables them to stay in the domestic environment and to support and maintain relationships with their social circle avoiding the necessity of adapting to a new way of life and place of residence. This form of service is the most demanded and represented in every municipality of Yaroslavl Oblast.

During the first nine months of 2019, social services at home were provided to 2,295 veterans of the Great Patriotic War who were provided with social and medical services at home. Social services at home are provided for them free of charge.

Under the regional programme “State Support for Civil Initiatives and Socially Oriented Non-Profit Organizations in Yaroslavl Oblast” for 2016-2020, approved by Government Decision No. 513-p of 28 April 2016, regional veterans receive state support through subsidies for their statutory activities.

In 2019, support is provided to the following public organizations:

1. Yaroslavl Regional Organization of All-Russian Public Organization of Veterans “Russian Union of Veterans”. The subsidy from the regional budget was 581,089 rubles.

2. Yaroslavl Regional Public Organization of Veterans (Pensioners) of War, Labor, Armed Forces and Law Enforcement Bodies. The grant was 588,971 rubles.

3. Yaroslavl regional public organization “People Living in Siege of Leningrad”. Subsidy - 262,391 rubles.

4. Yaroslavl Regional Public Organization “Children of War”. Subsidy - 428,846 rubles.

In 2020, this work will continue.

The improvement of living conditions for the veterans of the Great Patriotic War of the Yaroslavl Oblast is carried out at the expense of the federal budget through the provision of social support in the form of a lump sum cash payment. In 2019, RUR 25.2 million rubles in cash was allocated, which enabled the region to fully implement federal funds.

To date, the Department of Construction of the Yaroslavl Oblast has issued certificates for the construction or purchase of housing to 16 veterans of the Great Patriotic War: 3 of them are the disabled, 3 of them are civilians of the besieged Leningrad, 10 - family members of the deceased (dead) veterans.

As for 25.11.2019, the regional consolidated list of veterans of the Great Patriotic War who need improvement of living conditions consists of 3 persons (members of families of the dead veterans). If money is received by the regional budget, the construction department is ready to draw up social support measures for these citizens.

In 2019, measures were taken to provide state support to 853 disabled persons and veterans of the Great Patriotic War for the capital (current) repair of the living quarters in which they live, for the total amount of 31.5 million rubles.

As of 26 November 2019, 10.3 million rubles had been allocated from the regional budget to provide State support to 285 veterans of the Great Patriotic War.

GOVERNMENT PROGRAMS CARRIED OUT WITH THE SUPPORT OF THE REGIONAL DEPARTMENT OF INVESTMENT AND INDUSTRY

The Department of Investment and Industry of the Yaroslavl Oblast is responsible for the implementation of state programs “Economic Development and Innovation Economy of the Yaroslavl Oblast” for 2014-

2021 (the draft budget for 2020 provides for 237.1 million rubles, the amount of funding for the planned period is specified according to preliminary data and may vary, according to the amount of the upward budget and the level of co-financing) and “The Development of Industry in the Yaroslavl Oblast and Increasing its Competitiveness” for 2014-2020 (the draft budget for 2020 provides for 96.6 million rubles).

The Economic Development and Innovative Economy programs aimed at achieving the following goals:

- to increase the volume of private investments into the regional economy;
- to increase the innovation activity of the region;
- formation of favorable conditions for the development of SMEs in the Yaroslavl Oblast, contributing to an increase in the investment in its economy.

Objectives of this program:

- Creation and development of SME support infrastructure, development of credit system, support of export-oriented and innovative SMEs and youth entrepreneurship, expansion of production cooperation and industrial partnership between small and large enterprises, as well as implementation of mass training and professional development programs;

- improvement of the investment climate, attraction of investments, creation of conditions for business freedom and competition, development of mechanisms for self-regulation of the business community, joint activities with business to raise the public status and importance of entrepreneurship and property, growth of innovations and introduction of advanced technologies.

The purpose of The Development of Industry in The Yaroslavl Oblast and Increasing its Competitiveness state program is to create a competitive industry, to ensure its integration into the global technological environment and assistance in the development of advanced industrial technologies.

Tasks of the program:

- assistance in the organization of modern production facilities for the manufacturing of import-substituting products, modernization and technical re-equipment of productive units, increasing energy efficiency and environmental safety of the industrial complex enterprises of the region;
- assistance in staffing the industrial complex, upgrading the prestige of working and engineering professions;
- assistance in the development of the industrial complex in terms of exploring new sales markets;
- assistance in the development of scientific research and elaboration in the industrial complex;
- Implementation of regional “Labour

Productivity and Employment Support” and “International Cooperation and Export” projects.

Investment policy in the region. Priority projects

The following factors have a positive impact on the investment dynamics:

1. Specialized organization on attraction of investments and work with investors in one window mode. The Yaroslavl Oblast Development Corporation provides support to more than 60 investment projects. According to forecasts, the total volume of investments on these projects in the period from 2019 to 2024 will exceed 160 billion rubles. These projects will result in the creation of more than 6,000 jobs.

2. The regional government carries out purposeful work on forming the investment infrastructure. Within the next three years 8 state investment sites with 46 thousand m² of vacant areas and 900 ha of land plots will be available for investors.

3. Development of existing effective investment mechanisms, among which is the establishment of a special legal regime for conducting business activities in the territory of advanced socio-economic development. Three monocities (Tutaev, Rostov, Gavrilov-Yam) have created territories of advanced social and economic development.

4. Management of positive changes in the investment climate of the region.

5. Development of the investment attractive image of the Yaroslavl Oblast as of an area of successful regional and international communication open to the international community.

6. Small business support, the increase of efficiency and availability of the state support.

7. Creation of necessary conditions for implementation of public-private and municipal-private partnership projects.

8. Monitoring and legislative improvement of financial forms of state support for investment activities.

The Yaroslavl Oblast belongs to the regions of industrial type. The industrial sector is the fundamental component of the regional economy. Traditionally, the structure of investments is dominated by investments in manufacturing, transport and communication, electricity, gas and water production and distribution, agriculture, as well as wholesale and retail trade.

At the same time, new strategic investors have been actively attracted to the region in recent years, and the work on the development of industries with the implementation of major significant investment projects of all-Russian importance in mechanical engineering, shipbuilding, chemical industry, pharmaceuticals, power engineering, and food industry is underway.

Introduction of advanced technologies is one of the main priorities of the state policy in the



sphere of economy and economic development. Innovative manufacturing industries using the most advanced technologies and equipment oriented to external markets are an effective resource for regional economic development. These include mechanical engineering, chemical industry, pharmaceutical industry, construction, IT-industry. They are the key players in shaping the image of a competitive region with a future-oriented agenda.

PRIORITY TASKS FOR A PERIOD OF THREE YEARS

– The basic principle of the budget and tax policy is to ensure long-term balance of the regional budget. The main goals are to increase its revenue part at the expense of tax and non-tax revenues, to solve current problems and development tasks in accordance with the strategy of social and economic development of the Yaroslavl Oblast till 2025 in the most effective way.

The draft budget is aimed at solving social problems, implementation of strategic initiatives of the President of the Russian Federation

and development of the regional economy. Government programs and implementation of national projects are one of the main instruments that are designed to increase the efficiency and effectiveness of budget expenditures and focus on achieving regional policy goals. The active participation of the region in achieving the goals of national projects is the main difference of the new budget.

There is a deficit-free budget for the next year and the planned period. The amount of revenues and expenditures of the regional budget in 2020 will be 75.1 billion rubles, in 2021 - 79 billion rubles, in 2022 - 85.78 billion rubles.

Structure of budget expenditures for 2020:

- social sphere - 61% (45,619.2 million rubles);
- road facilities and transport - 12.5% (RUR 9,406.1 mln);
- grants to municipal entities - 6% (RUR 4,350.1 mln);
- housing and utilities sector - 4.6% (3,446.1 million rubles);
- agricultural sector - 1% (1,016 million

rubles); subsidies to municipalities - 6% (4,350.1 million rubles); housing and utilities - 4.6% (3,446.1 million rubles); agricultural sector - 1% (1,016 million rubles);

- non-program expenses - 4% (3,050 million rubles);

- public debt servicing - 3% (2,355 million rubles);

- other expenses - 8% (RUB 5,847 million).

The Government of the Yaroslavl Oblast has developed and approved regional projects aimed at implementation of 10 national projects. The draft law provides for 9,595 million rubles for the implementation of regional projects in 2020 (including federal budget funds - 6,209 million rubles), in 2021 - 10,933 million rubles (of which federal budget funds - 5,451 million rubles), in 2022 - 9,716 million rubles (including federal budget funds - 4,879 million rubles).

In general, the budget for 2020 and for the planned period of 2021-2022 aims to improve the living standards of the population of the region.



СОДЕЙСТВОВАТЬ РАЗВИТИЮ

Торгово-промышленная палата Ярославской области существует в регионе более 27 лет и за это время стала эффективным институтом поддержки бизнеса, поставщиком широкого спектра услуг и площадкой для обсуждения актуальных вопросов, волнующих бизнес-сообщество. О деятельности ЯрТПП рассказывает президент палаты Наталья Рогоцкая.

– Главная задача Торгово-промышленной палаты Ярославской области – содействие бизнесу в его текущем развитии. На сегодняшний день палата насчитывает в своих рядах более 470 членов – от индивидуальных предпринимателей до гигантов экономики. Членская база растёт примерно на 20% в год. К нам приходят с самыми разными задачами: поиск новых партнёров, расширение бизнеса, защита собственных интересов и просто необходимость высказаться и выслушать коллег-предпринимателей. Ведь поиск новых решений всегда идёт через опыт и общение. Площадка ТПП – это то самое место, где в процессе общения с коллегами открываются новые возможности.

Важные вопросы, волнующие бизнес, мы обсуждаем на заседаниях комитетов, объединяющих предприятия по отраслевому принципу. При ЯрТПП действуют 19 комитетов, участие в которых обязательно для всех членов палаты. В заседаниях принимают участие представители областной Думы, правительства области, мэрии города, УФНС России по Ярославской области, Ярославской таможни, контролирующих органов и др. Работа в таком формате позволяет получить полное представление о проблемах, существующих у бизнеса в той или иной отрасли. Так, в 2019 году участники комитетов обсуждали темы подготовки кадров, утилизации отходов, защиты интересов бизнеса на рынке интеллектуальной собственности, перехода от долевого финансирования строящегося жилья к проектному финансированию, стандартизации продукции, кадастровой оценки стоимости объектов недвижимости и налога

на имущество, обязательной маркировки товаров и другие.

Предприниматели сами являются инициаторами большинства тем, потому что знают, что в ЯрТПП они могут обсудить и сформулировать свои предложения. Мы стараемся выстроить алгоритм работы, выработать конкретные решения и предложения к законодательной и исполнительной власти. Развивая это направление, палата продолжает оставаться площадкой для диалога предпринимателей и власти.

Яркий пример содействия бизнесу – новый проект ЯрТПП, который мы запустили в 2019 году, «Ярмарка контактов». Это более 150 предприятий-экспонентов, свыше 1000 посетителей, 12 сессий и круглых столов деловой программы, B2B-встречи. Идея заключалась в том, чтобы предприятия не только презентовали свою продукцию или услуги, но и озвучили потребности. Мы не раз сталкивались с ситуацией, когда компании из Ярославской области ищут в других регионах или странах то, что производят на соседней улице. Всё это подтолкнуло нас объединить бизнес региона на одной площадке, и это оказался очень удачный формат. Мы получили много положительных отзывов и планируем проводить такое мероприятие раз в два года.

Благодаря таким мероприятиям появляются интересные проекты бизнес-коопераций. К примеру, в результате сотрудничества членов ЯрТПП – производителя оборудования для сыроделия и музейного комплекса – в области будет реализован новый проект «Сельская сыроварня».

В 2019 году во второй раз с региональным департаментом туризма мы провели акселерационную программу «Школа туризма и гостеприимства», всё больше убеждаемся, насколько востребована эта инициатива. Авторы 57 туристических проектов из муниципальных районов и городов области прошли обучение. 38 участников успешно защитили свои проекты.

Важно, чтобы люди на местах совершенствовали свои знания, создавали новые бизнес-проекты, развивали существующие. По сути, мы получили пул инвестиционно-привлекательных проектов, которые готовы к реализации на территории области.

Сегодня палата продолжает оставаться в гуще экономических событий региона. Семь лет назад мы были инициаторами и первыми организаторами масштабных экономических событий – «Дня промышленности» и «Дня предпринимателя». Принимаем участие в их организации и сегодня. Представляем интересы нашего бизнеса на федеральном уровне. Члены ЯрТПП не раз становились победителями национальной премии ТПП РФ «Золотой Меркурий», финалистами акции «100 проектов под патронатом Президента ТПП РФ» и акции «100 семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ».

В целом хочу подчеркнуть, что наша главная задача на ближайшие 10 лет – создавать все необходимые условия для развития предпринимательства. И главное – не мешать! Сделать всё возможное для бизнеса.

Знаете, это как красивый цветок в вашем саду: чтобы он вас радовал, просто удалите сорняки, поверьте, воду он найдёт сам.



AN IMPETUS FOR DEVELOPMENT

The Yaroslavl Oblast Chamber of Commerce and Industry has been operating in the region for more than 27 years and over this time it has become an effective business support institution, a provider of a wide range of services and a platform for discussion of topical issues that are relevant for the business community. Natalia Rogotskaya, President of the Chamber, tells about the YarCCI's activities.

– The main task of the Yaroslavl Chamber of Commerce and Industry is to assist business in its current development. Currently, the Chamber has over 470 members - starting with individual entrepreneurs and ending with economic giants. The membership base grows by about 20% per year. People come to us with a variety of tasks: looking for new partners, business expansion, protection of their own interests and simply when they need to speak to and listen to their colleagues-entrepreneurs. After all, the search for new solutions always goes through experience and communication. The CCI platform is the place where new opportunities open up in communication with colleagues.

We discuss important business issues at meetings of committees which unite enterprises on an industry-specific principle. There are 19 committees at the YarCCI, participation in them is obligatory for all members of the Chamber. The meetings are attended by representatives of the regional Duma, the regional government, the city administration, the Federal Tax Service of Russia for the Yaroslavl Region, the Yaroslavl Customs, controlling bodies, etc. This form of work allows to get a full picture of the problems existing in business of this or that industry. Thus, in 2019 the participants of the committees discussed the issues of training, waste management, protection of business interests on the intellectual property market, shifting from equity financing of housing under construction to project financing, product standardization, cadastral

evaluation of real estate and property tax, mandatory labeling of goods, etc.

Entrepreneurs themselves are the initiators of most of the topics, because they know that they can discuss and develop their proposals at the YarCCI. We try to build an algorithm of work, to find concrete solutions and proposals to the legislative and executive authorities. While developing this direction, the Chamber continues to be a platform for dialogue between businessmen and authorities.

A vivid example of business support is the new project of the YarCCI, which we launched in 2019, the Fair of Contacts. More than 150 exhibiting companies, over 1000 visitors, 12 sessions and round tables of business program, B2B meetings are presented at the Fair. The idea was that companies not only introduced their products or services, but also expressed their needs. We have repeatedly encountered the situation when companies from the Yaroslavl region are looking for something that is produced in the neighboring street in other regions or countries. All this pushed us to unite the business of the region on a single platform, and it turned out to be a very successful format. We received lots of positive feedbacks and are going to hold such an event every two years.

Interesting business cooperation projects emerge as a result of such events. For example, as a result of cooperation of the YarCCI members - the manufacturer of equipment for cheese making and museum complex - a new project Rural Cheese Dairy will be implemented in the region.

In 2019, for the second time together with the Regional Department of Tourism, we held the School of Tourism and Hospitality acceleration program, and we are increasingly convinced of the demand for this initiative. The authors of 57 tourism projects from municipal districts and cities of the region have received training. 38 participants successfully defended their projects.

It is important that people on the ground improve their knowledge, create new business projects and develop existing ones. We have received a pool of investment-attractive projects that are ready for implementation in the region.

Today, the Chamber continues to remain in the center of economic events of the region. Seven years ago we were the initiators and first organizers of large-scale economic events - Industry Day and Businessman's Day. Today we take part in their organization as well. We represent the interests of our business at the federal level. Members of the YarCCI have repeatedly won the national award of the RF CCI Golden Mercury, and were finalists of the actions "100 projects under the patronage of the President of the RF CCI" and "100 family companies under the patronage of the President of the RF CCI".

In general, I would like to emphasize that our main task for the next 10 years is to create all necessary conditions for the development of entrepreneurship. And the main thing is not to hesitate! To do our best for it.

Эльнара АВАКЯН: «КАЖДЫЙ НАШ ПРОЕКТ – ЭТО ДЕСЯТКИ РАБОЧИХ МЕСТ!»



Ярмарка – слово, ассоциирующееся с праздником, народным гулянием, красивыми нарядами, а самое главное, с товарами, которые нечасто можно встретить в универсамах и гипермаркетах. Посещение ярмарки производит впечатление даже на самого искушённого покупателя. Первые ярмарки появились ещё в XII веке и выполняли не только задачу сбыта и продаж, но также играли коммуникативную роль: люди могли обмениваться новостями из-за границы, вести разговоры о культуре и быте. И, казалось бы, в современном мире коммуникативную функцию полностью на себя взяли Интернет и социальные сети. Однако ярмарки продолжают развиваться как в городах-миллионерах, так и в провинциальных городках. Почему же интерес к ярмаркам до сих пор так высок? Об этом нам рассказала Эльнара Авакян, генеральный директор «Ярославоблторг», а также о том, как зародились и развивались ярмарки в России, какая роль им отведена в современной экономике.

– На Руси ярмарки появились несколько позже, нежели в странах Европы. Однако это не изменило их сути. А вот что приносили ярмарки торговцам? Какое значение они имели для производителя товара?

– Россия долго сохраняла традиционный уклад торговли и промышленности. И главной её чертой долгое время оставались именно ярмарки. Они, безусловно, давали экономике страны необходимый импульс, поскольку крестьяне составляли большую часть населения, а производство оставалось мелким, что влекло за собой проблему стагнации торговли ввиду её слабой специализации.

Именно ярмарки предоставляли мелкому производителю возможность и право на заключение самостоятельных сделок. Помимо

этого, ярмарки давали право свободного выбора партнёра, что освобождало торговцев от разорительной финансовой зависимости перед скупщиками.

Таким образом, ещё с XVI века тема «Ярмарки и их роль в развитии товарно-денежных отношений» оставалась, остаётся и будет оставаться актуальной.

– Как мы выяснили, ярмарки на Руси играли важную роль для розничного и начинающего производителя. Изменилось ли их ключевое значение в секторе экономики в наше время?

– Сегодня, когда произошли кардинальные изменения всей общественной и политической системы, когда весь мир находится в поисках выхода из экономического кризиса, ярмарки всё также остаются

инструментом интеграции микробизнеса. Минимальные риски и отсутствие затрат на сбыт позволяют начинающим бизнесменам, фермерам, ремесленникам и самозанятым представить свой товар и найти новых деловых партнёров, а также заключить торговые соглашения, получить новые рынки сбыта, почерпнуть свежие идеи. Кстати, об идеях. Здесь стоит сказать о том, что хоть их наличие и играет первостепенную роль, но более важным аспектом является их блестящая реализация.

– Ваша компания является, так скажем, коммутатором на площадке ярмарок: с одной стороны, вы даёте возможность производителям заявить о себе, а с другой – привести к продавцу покупателей. Какие ещё цели являются для вас

ключевыми? Что ярмарка значит для вас?

– Более 15 лет наша компания занимается организацией ярмарок, фестивалей и выставок. В прошлом году мы принимали активное участие в ЯрАгро-2019. Каждый наш проект – это десятки рабочих мест! Мы предоставляем площадку для непосредственного диалога между представителями бизнеса и покупателями. Нас знают во многих городах России: в Москве, Московской области, Костроме, Санкт-Петербурге, Ярославской и Владимирской областях. Ведь ярмарка – это клуб единомышленников. Здесь находятся предпринима-

финансирование для успешной реализации своего продукта, а потом вкладывать средства в организацию бизнес-процессов.

– С какими сложностями вам приходится сталкиваться при организации ярмарок?

– Сама специфика организации ярмарок состоит из определённых условий, главным из которых можно назвать выбор местоположения. Ярмарки не будут успешны там, где низкая проходимость. Более успешны места с высоким трафиком и те, где проходил торг «испокон веков». Периодически нам при-



ЯРМАРКА – ЭТО ПУТЬ К СЕБЕ. ГУЛЯЯ МЕЖДУ ТОРГОВЫХ РЯДОВ, МЫ СЛОВНО ПРОБУЖДАЕМСЯ И НАЧИНАЕМ ОЩУЩАТЬ МИР ВОКРУГ: ОТТЕНКИ КРАСОК И АРОМАТОВ, ГОЛОСА ДЕТЕЙ И ЛИЦА ВЗРОСЛЫХ, УЛЫБКИ, УДИВЛЕНИЕ. ЯРМАРКА – ЭТО ПРО ДУШЕВНОСТЬ И ИСКРЕННОСТЬ, ПРО СЧАСТЬЕ БЫТЬ НАСТОЯЩИМ И УМЕНИЕ РАДОВАТЬСЯ МЕЛОЧАМ, ИЗ КОТОРЫХ СОСТОИТ НАША ЖИЗНЬ!



тели, фермеры, продавцы, покупатели. И пусть у всех этих людей своя судьба, но интересы, любовь к жизни и любопытство – это те неизбежные точки соприкосновения на одной площадке, которые объединяют всех.

– Насколько сегодня ярмарки помогают новичкам на огромной бизнес-арене?

– Несмотря на то, что технический прогресс преобразил мир, суть самих ярмарок осталась неизменной. Ярмарка – это, в первую очередь, рабочие места для бизнесменов, которым открываются новые горизонты возможностей. Ведь любой startup требует вложений и наличия капитала. Однако начинающему предпринимателю, работающему на ярмарках, удаётся сначала привлечь

ходится сталкиваться с непониманием администраций городов в вопросах монтажа и демонтажа конструкций. Однако мы сотрудничаем с подрядчиками, которые безопасно для ландшафта и пешеходных асфальтированных зон справляются с задачей установки и разбора конструкций палаток. Также мы ответственно подходим к вопросу организации сбора мусорных отходов. У нас работают и охранники, и менеджеры, и представители средств массовой информации.

Не стоит забывать о том, что ярмарка – это живой организм нашей экономики, который способен выполнять очень важные задачи, особенно в период кризиса.

Беседовала Виктория Лукьянова





**Elnara AVAKYAN:
“EACH OF OUR PROJECTS MEANS
DOZENS OF JOBS!”**

The word "fair" is associated with some holiday, folk festivities, beautiful costumes, and what is most important, with goods that can be rarely found in shops and hypermarkets. A visit to a fair makes an impression even on the most sophisticated buyer.

The first fairs appeared in the 12th century. They not only fulfilled trade and sales tasks, but also played a communicative role: people could exchange news from abroad, talk about culture and everyday life. In the modern world, the Internet and social networks seem to entirely assume the communicative function. However, fairs continue to develop both in cities with a population of many millions of people and in provincial towns. Why is there still so much interest in fairs? Elnara Avakyan, CEO of Yaroslavlbtorg told us about it, and also about the origin and evolution of fairs in Russia, and their role in the modern economy.

– The fairs appeared in Russia a little later than in European countries. However this has not affected their essence. What did the fairs bring to merchants? What for they are important for the goods manufacturer?

– Russia has long preserved the traditional way of trade and industry. Fairs have long remained its main feature. They have certainly given the necessary impetus to the economy of the country, in which peasants made up the majority of the population and production was small, which entailed the problem of stagnation on trade, due to its poor specialization.

It was fairs that gave small manufacturers the opportunity and right to make independent transactions. In addition, fairs gave the right of free choice of a partner, which exempted traders from ruinous financial dependence on the buyers.

Thus, since the XVI century, the theme: "Fairs and their role in the development of monetary and commodity relations" has been remaining relevant.

– As we found out, fairs played an important role for retailers and beginning manufacturers in Russia. Has their key role in the economic sector changed presently?

– Today, when there have been fundamental changes of the entire social and political system, when the whole world is in search of a solution to the economic crisis, fairs still remain a tool for integration of micro-business. Minimal risks and lack of costs on sales allow start-up businessmen, farmers, artisans and self-employed people to offer their goods and find new business partners, to sign trade agreements, to gain new markets and to pick up fresh ideas. Speaking of ideas, it is worth noting that although they as such play a vital role in the development of new business but an even more important issue is their brilliant implementation.

– Your company is like a commutator at the fairground: on the one hand, you give manufacturers the opportunity to declare themselves, and on the other hand, to bring buyers to the seller. What other key goals do you have? What does the fair mean to you?

– Our company has been organizing fairs, festivals and exhibitions for over 15 years. In 2019, we took an active part in YaRAGRO2019. Each of our projects means dozens of jobs! We provide a platform for direct dialogue between business and buyers. We are known in many cities of Russia: in Moscow, Moscow Oblast, Kostroma, St. Petersburg, Yaroslavl and Vladimir Oblast. After all, a fair is a club of like-minded people. There are entrepreneurs, farmers, sellers, buyers. And though all these people have their own destiny, but common interests, love of life and curiosity are the inevitable points of contact on one platform that unites all of them.

– How do fairs help startups on the huge business arena today?

– Despite the fact that the world has long been absorbed by technological progress, the essence of fairs has remained the same. A fair means, first of all, jobs for businessmen who gain new horizons of opportunities. After all, any startup requires investment and capital. However, working at fairs, a startup entrepreneur first gets financing to successfully

implement his product, and then invests in the organization of business processes.

– What difficulties do you face when organizing fairs?

– The very nature of such an organization consists of certain conditions, the main of which is the choice of location. Fairs are no success where traffic is low. More efficient are places with large publicity and those where the trade has been held "for centuries". From time to time we have to face the misunderstanding of administrations of cities in the issues of installation and dismantling of structures. Nevertheless, we cooperate with contractors who manage to install and dismantle tent structures safely for the landscape and walking asphalt zones. We also take responsibility for waste management. We have guards, managers and media representatives working for us.

We should not forget that fair is a living organism of our economy, which is able to perform very important tasks, especially in times of crisis.

**The interview was taken
by Victoria Lukyanova**

A FAIR IS A WAY TO GET TO YOURSELF. AS WE WALK BETWEEN TRADING ROWS, IT FEELS LIKE WE WAKE UP AND PERCEIVE THE WORLD AROUND US: SHADES OF COLOURS AND FRAGRANCES, VOICES OF CHILDREN AND FACES OF ADULTS, SMILES OF SURPRISE. A FAIR IS ABOUT CORDIALITY AND SINCERITY, ABOUT HAPPINESS TO BE REAL AND THE ABILITY TO ENJOY THE LITTLE THINGS WHICH MAKE UP OUR LIFE!



ВЗГЛЯД В ОДНОМ НАПРАВЛЕНИИ:

БОЛЕЕ 5000 КЛИЕНТОВ ДОВЕРЯЮТ УПАКОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ ЗАВОДУ «ВОЛГА ПОЛИМЕР»

«Волга Полимер» – завод в Ярославской области, производящий упаковочную продукцию. Компания начинает свою историю в недалеком 2011 году. За 8 лет своего существования прошла этапы масштабирования от производственной компании до полноценного завода изготовителя. В 2018 году «Волга Полимер» стала резидентом ТОСЭР (экономическая зона со льготными налоговыми условиями). Более подробно о секретах успеха и развитии компании рассказал в интервью директор Вяткин Максим Алексеевич.

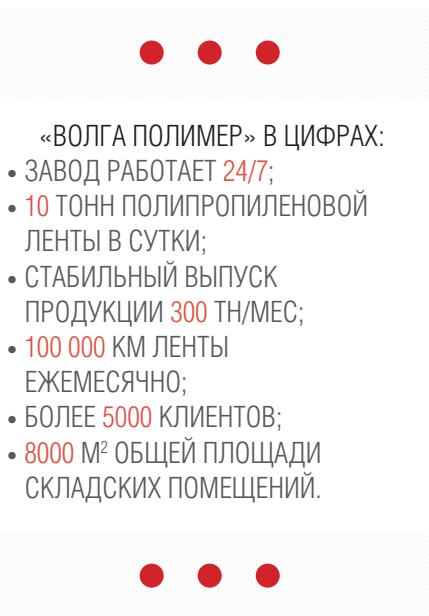
– Расскажите, пожалуйста, о желании запустить производство упаковочных материалов в Ярославской области. Как вы поняли, что хотите заниматься именно этим?

– Как-то в очереди в банке я увидел журнал, в котором рассказывалось о новом предприятии по производству упаковочной продукции. Продукт и деятельность завода были для меня новыми и интересными. Далее я начал постепенно вникать и разбирать поэтапно, что требуется для открытия подобного производства с нуля.

Получается, очередь в банке стала отправной точкой всех дальнейших событий. Большое желание развиваться и некоторые знания в этой отрасли позволили прийти к тому, что мы имеем сейчас: завод, в котором работают более 80 человек. И то, чего мы достигли на данный момент лишь небольшая часть реализованного потенциала. Мы строим планы на будущее, и один из пунктов нашей стратегии – развиваться в других регионах России.

– Какими критериями стоит руководствоваться при покупке упаковочной ленты?

– Критериев выбора немало. Ключевыми являются: качество, надежность компании-производителя, цена, а также честность. Последний фактор не менее важный, потому что ввиду конкуренции некоторые компании прибегают к недобросовестным мерам снижения цены на продукцию, вводя в заблуждение своих клиентов. Мы делимся с клиентами опытом и информацией о том, как проверить товар, чтобы убедиться в его качестве перед приобретением.



– Как бы вы охарактеризовали рынок упаковочной продукции в России и место компании «Волга Полимер» на нём?

– В России большой спрос на товары, требующие упаковки, и много отраслей бизнес-деятельности, конечные продукты которых нуждаются в обеспечивающих сохранность материалах. Рыночный спрос и конкуренция большие, но, улучшая разные стороны и оптимизируя процессы, можно выйти на высокие позиции в любой отрасли. Также мы готовы расширяться и увеличивать ассортимент, чтобы давать нашим клиентам возможность покупать комплексно в одном месте и по более выгодной цене. Я высоко определяю место компании «Волга Полимер» на этом рынке,

ведь мы стараемся смотреть с клиентами в одном направлении и постоянно развиваемся.

– Какие технические или иные решения позволяют сохранять лидирующие позиции в данной отрасли?

– Важно работать с покупателем, быть лояльным к нему, постоянно трудиться над собой, чтобы клиенту было всегда удобно и комфортно. Около двух лет назад мы ввели CRM-систему для улучшения менеджмента в сфере автоматизации всех процессов, начиная от постановки задач отделов друг другу и заканчивая продажами и менеджментом самих продаж. Вместе с новой бухгалтерской программой 1С, которую мы собираемся внедрить, процесс от приёма заказа до доставки клиенту будет занимать намного меньше времени, минимизируются вероятности возможных ошибок на разных этапах.

На заводе также удалось реализовать безотходное производство: лента, которая не прошла контроль качества, перерабатывается в сырьё для производства ленты из вторичного материала.

– Расскажите, пожалуйста, о преимуществах сотрудничества с компанией «Волга Полимер».

– У нас три склада: в Москве, Пензе и в Тулаеве в Ярославской области. Для постоянных клиентов, мы доставляем оттуда продукцию своим транспортом там, где это возможно. Следовательно, намного упрощаем вопросы, связанные с логистикой и ее ценой. Также можем отправить бесплатный пробник товара.

«Волга Полимер» находится на территории опережающего социально-экономического развития и является резидентом. Это гарантирует прозрачность работы, позволяет выставлять адекватные цены и иметь репутацию надёжного контрагента в глазах партнёров. Сам статус резидентства накладывает обязательства быть честной компанией, потому что Минэкономразвития проверяет нашу ежемессную отчётность и другие показатели.

– Почему вы говорите, что пользование услугами компании – это 120% надёжности?

– В любой компании есть особенно значимые факторы, на которые она делает акцент и постоянно их развивает. Мы также решили выделить решающие, по нашему мнению, моменты:

1. Большой формульный контракт с известным заводом-изготовителем сырья;
2. Шесть производственных линий с большим выходом продукции;
3. Обязательный контроль качества;
4. Точное управление отгрузками, без пересортицы;
5. Работа с проверенными перевозчиками;
6. Менеджеры, которые заботятся о своих клиентах.

И мы не можем дать этим критериям меньше 20% важности. Следовательно, в общей сумме получается 120% надёжности.

Volga Polymer is a factory producing packages in Yaroslavl Oblast. The company began its history in 2011. Over the 8 years of its existence, it has experienced stages of scaling from a production company to a full-fledged plant manufacturer. In 2018, Volga Polymer became a resident of the Territory of Advanced Social and Economic Development. Maxim Vyatkin, CEO of Volga Polymer, told us in the interview about secrets of the company success and development.



VOLGA POLYMER IN NUMBERS:

- THE PLANT WORKS **24/7**;
- **10 TONS** OF POLYPROPYLENE TAPE PER DAY;
- STABLE PRODUCT OUTPUT **300 TONS** PER MONTH;
- **100,000 KM** OF TAPE PER MONTH;
- OVER **5000** CUSTOMERS;
- **8000 M²** TOTAL STORAGE AREA.



– Could you, please, tell us about the desire to launch the production of packaging materials in the Yaroslavl region? How have you realized that you want to do exactly that?

– One day I was waiting in a queue in a bank and saw an issue of a magazine devoted to activity of a new packaging company. The product and activity of the plant were new and interesting for me. I began to delve into and analyze step by step what is required to open such a production facility from scratch.

So the queue in the bank became the starting point of all further events. Great desire to develop and some professional knowledge allowed us to reach what we have now: a factory with more than 80 employees. What we have achieved presently is only a small part of the realized potential. We make plans for the future, and one of the points of our strategy is to develop in other regions of Russia.

– What are the criteria to be followed when purchasing packaging tape?

– There are a variety of criteria. The keys are quality, reliability of the manufacturer, price, and honesty. The latter factor is also essential, as due to competition some companies use unfair measures to reduce the



MORE THAN 5000 CLIENTS TRUST VOLGA POLYMER IN PACKAGING SOLUTIONS

price of products, deluding their customers.

We share our experience and information with our customers on how to check the product to ensure its quality before purchase.

– How would you describe the market of packaging products in Russia and Volga Polymer's place in it?

– There is a great demand for goods requiring packaging in Russia, and there are many sectors of business activity, the end products of which need to be protected by materials, but by improving different sides and optimizing processes, you can reach high positions in any industry. We are also ready to expand and enlarge our product range in order to give our customers the opportunity to buy comprehensively in one place and at a better price. I evaluate the place of Volga Polymer on this market as a high priority because we try to look in the same direction with our clients and develop constantly.

– What technical and other solutions make it possible to maintain a leading position in this industry?

– It is important to work with a customer, to be loyal, to work constantly to improve, so that the customer is always comfortable and convenient. About two years ago we have implemented a CRM system to improve management in the field of automation of all processes, from setting tasks of departments to each other and ending with sales and sales management itself.

We plan to integrate a new accounting 1C program. Together with the CRM system, these programs will allow us to become more convenient for customers. The plant also managed to implement zero-waste production: the tape, which fails quality control, is processed into raw materials for the production of tape from recycled material.

– Could you please describe the advantages of cooperation with Volga Polymer?

– Now we have three of them: in Moscow, Penza and Tutaev, in the Yaroslavl Oblast. We deliver products for our regular customers by our own transport where it is possible. Therefore, we simplify the issues related to logistics and its price. We can also send a free sample so that the customer understands the product with what characteristics suit him better, and could save money.

Also Volga Polymer is a resident of the Territory of Advanced Social and Economic Development. This guarantees transparency of work and allows setting reasonable prices and provides a reputation of a reliable contractor in the eyes of partners.

Also, the residence status imposes obligations to be an honest company, because the Ministry of Economic Development checks our monthly reports and other indicators.

– Why do you say that using the company's services is 120% reliability?

– Any company has particularly important factors which it focuses on and develops. We also decided to highlight the crucial points, in our opinion, why the customer should choose our company as his supplier:

1. A big contract with a well-known raw material manufacturer;
2. Six production lines with a large output;
3. Mandatory quality control;
4. Accurate management of shipments, with no re-sorting;
5. Work with trusted carriers;
6. Managers who take care of their customers.

And we can't give these criteria less than 20% importance. Therefore, a total of 120% reliability is obtained.



ТВОРЧЕСТВО С «КОМФОРТОМ» – КОМФОРТ ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Сегодня швейные и вязальные столы марки «Комфорт» хорошо известны не только российским швеям, но и рукодельницам в Казахстане, Белоруссии и в странах Европейского союза. Ярославская компания является в России первооткрывателем по конструированию, производству и продвижению специализированной мебели для творчества. Подробнее о продукции и опыте организации рассказала в интервью Наталья Кузнецова, директор по вопросам рекламы и продвижения «Комфорта».

– Компания «Комфорт» более 15 лет назад фактически первая создала в России рынок специальной домашней мебели для рукоделия. Каких усилий это стоило?

– Мы всё время совершенствуемся. Расширяем и модернизируем производство современным высокоточным оборудованием, проводим реновацию всех технологических бизнес-процессов, разрабатываем и внедряем новые конструкции и модели, для расширения и усовершенствования линейки ассортимента интернет-магазина.

При помощи и поддержке «Центра экспорта Ярославской области» «Комфорт» участвует во многих международных выставках и фестивалях по различным видам творчества, где наши представители демонстрируют новинки и образцы продукции и внимательно изучают спрос.

Наши сотрудники выявляют потребности покупателей, работают в непрерывном диалоге с их отзывами и пожеланиями, поддерживают тесную обратную связь с заказчиками, блогерами и ведущими мастерами. Мы активно работаем с соцсетями. И стоит сказать, что стабильный и очень дружный коллектив профессионалов – немаловажный фактор нашего – успеха!

– Вашу организацию отличают уникальные разработки, например, пневмолифт и электролифт. Расскажите, пожалуйста, о них и о других продуктах.

– Это подъемные механизмы для бытовой техники, разработанные компанией и запатентованные. Они предназначены для компактного хранения швейного оборудования внутри тумбы-стола и легкого,

и быстрого его перемещения на рабочую поверхность столешницы. Пневмо- и электролифты облегчают труд мастериц и вместе с дополнительными аксессуарами к ним делают шитье и крой более комфортными.

Все модели нашей мебели имеют российский, евразийский и ISO-9000 сертификаты качества, а также знак CE, поскольку прошли технические испытания за рубежом и поставляются на европейские рынки.

– Расскажите, пожалуйста, о технологиях производства, позволяющих поддерживать высокую планку на ряду с немецкими и английскими производителями.

– Руководство и проектировщики компании постоянно работают над созданием эксклюзивных конструкций и дизайном новых моделей. Производство оснащено новейшим оборудованием. Мы стараемся использовать только качественные и экологичные материалы.

По сравнению с зарубежными производителями, в каталоге нашего интернет-магазина shveystol.ru ассортимент намного шире – более 33 видов изделий, также мы предлагаем большой выбор цветов декоров и структуры фасадов, на любой вкус потребителя.

– В числе ваших клиентов российские школы, которые покупают мебель для кабинетов домоводства и труда для девочек. В чём отличия этого оборудования?

– Модели школьных швейных столов «Junior Комфорт» имеют сертификат безопасности и качества, разрешающий использовать их в образовательных учреждениях для оборудования кабинетов

технологии. При их конструировании нами были учтены пожелания преподавателей: эргономичность, безопасность и экологичность.

Серия «Junior» представляет собой школьные парты, которые путем несложной трансформации, в том числе благодаря встроенному пневмолифту для швейной машины, превращаются в поверхность для комфортного и безопасного шитья или кроя.

Многие российские школы уже оснащены нашим оборудованием. И мы надеемся, что их количество в дальнейшем будет только расти, чтобы все школьники имели возможность получить первые навыки мастерства шитья и рукоделия за грамотно оборудованным рабочим местом.

– Компания успешно экспортирует столы для рукоделия в другие государства, что доказывает продолжительную экспортную практику и расширение иностранной клиентской базы. С какими странами вы сейчас сотрудничаете?

– Компания «Комфорт» с 2016 года стала экспортером и заключила контракты с постоянными дилерами и дистрибьютерами зарубежом — в Белоруссии и Эстонии. А через них наша продукция разлетелась по партнерам и заказчикам в другие страны, например, в Великобританию, Германию, Францию, Норвегию, Болгарию, Чехию.

Недавно мы получили положительные отзывы об использовании наших швейных столов даже из далекой Намибии и Исландии. В компанию также приходит много запросов от потенциальных покупателей из Арабских стран, Юго-восточной Азии, Америки, Китая, Австралии, но расчет экономической стоимости логистики и доставки в такие отдаленные регионы нами освоен пока не полностью, и в будущем есть над чем работать и развиваться.

– Что эффективнее: иностранные бизнес-миссии или международные электронные площадки?

– Размещение нашей продукции на известных международных электронных площадках, таких как: Ebay, Amazon и Alibaba сразу расширяет географию продаж, способствует продвижению узнаваемости и имиджа нашего международного бренда, даёт конкурентные преимущества при проведении сравнительного анализа с другими зарубежными аналогами и предоставляет быстрый и прямой выход на покупателя без посредников.

В конце 2019 года для эффективности продвижения на иностранных рынках мы с помощью и поддержкой «Центра экспорта Ярославской области» подали заявку на регистрацию международного товарного знака «Comfort» по Мадридской системе и надеемся, что это еще больше повысит наши шансы на успех!

Comfort & K sewing and knitting tables are well known not only to Russian seamstresses, but also to needlewomen in Kazakhstan, Belarus and the European Union. The Yaroslavl company is the pioneer in Russia in the design, manufacture and promotion of specialized furniture for creativity. In more details about the products and experience of the company we were told by Natalya Kuznetsova, Advertising Director of Comfort & K LLC.



CREATION WITH COMFORT & K – COMFORT FOR INSPIRATION



– More than 15 years ago the Comfort & K Company was the first in Russia to create the specialized needlework home furniture. Was it difficult?

– We are in continuous improvement towards perfection. We regularly expand and modernize production with brand-new high-precision equipment, we renovate all technological business processes, we develop and introduce new designs and models to enlarge and improve the range of the online store assortment.

With the help and support of Yaroslavl Region Export Assistance Centre, the Comfort & K company takes part in many international exhibitions and festivals in various forms of creativity, where our representatives demonstrate new products and study the demand closely.

Our employees identify the needs of customers and work in a continuous dialogue with the feedback and wishes, maintain close interaction with customers, bloggers and leading artists. We work with social networks. It is worth saying that a stable and very friendly team of professionals is an important factor in our success!

– Your organization is distinguished by unique developments such as a pneumatic lift and an electrolift. Please tell us about them and other products.

– These are lifting devices for household appliances, developed and patented by the company. They are used for compact storage of sewing equipment inside the table and for easy and quick moving of sewing equipment on the worktop. Pneumatic and electrolifts

facilitate the work of craftswomen. The additional accessories to them make sewing and cutting even more comfortable.

All models of our furniture have Russian, Eurasian and ISO-9000 quality certificates, as well as CE mark, as they have passed technical tests abroad and are supplied to European markets.

– Could you please tell us about the production technologies that keep the bar high, along with German and English manufacturers.

– The management and designers of the company keep working on creating exclusive designs and new models. The production is equipped with the latest equipment. We try to use only high quality and environmentally friendly materials.

In comparison with foreign manufacturers, the assortment in the catalogue of our online shop shveystol.ru is much wider - more than 33 types of products, we also offer a wide range of colors for decoration and facade structure to satisfy every preference of consumers.

– There are Russian schools among your clients which buy furniture for labor rooms for girls. What is the difference of this kind of equipment?

– Junior Comfort sewing tables have safety and quality certificates that allow them to equip technology rooms in educational institutions. When designing them, we took into account the wishes of teachers: ergonomics, safety and environmental friendliness.

Junior series is a series of school desks, which through simple transformation, partly thanks to an integrated pneumatic lifts for sewing machines, turn into surfaces for comfortable and safe sewing or cutting.

Many Russian schools are already equipped with our devices. And we hope that their number will increase in the future, so that all schoolchildren have the opportunity to get

the first skills of sewing and needlework at a properly equipped workplace.

– The company has been successfully exporting needlework tables to other countries, which is proved by long export practice and extension of foreign client base. Which countries do you currently cooperate with?

– Since 2016 Comfort & K has become an exporter and has signed contracts with permanent dealers and distributors abroad - in Belarus and in Estonia. Through them our products have been distributed to partners and customers in other countries, such as Great Britain, Germany, France, Norway, Bulgaria and the Czech Republic.

Recently we have received positive feedback on the use of our sewing tables from distant Namibia and Iceland. The company also gets a lot of requests from potential buyers from Arabian countries, Southeast Asia, America, China, Australia, but we have not yet fully mastered the calculation of the economic cost of logistics and delivery to such remote areas. That is why we have things to work at for the future.

– What is more effective for your business - foreign business missions or international electronic platforms?

– Representation of our products on well-known international electronic platforms, such as eBay, Amazon and Alibaba, immediately expands the geography of sales, promotes the recognition and image of our international brand, gives a competitive advantage in comparative analysis with other foreign counterparts and provides quick and direct access to the buyer without intermediaries.

At the end of 2019 with the help and support of Yaroslavl Region Export Assistance Centre we applied for registration of the international trademark Comfort according to the Madrid system. We hope that it will increase our chances of success even more!



SEWING & CRAFT FURNITURE

Sew with Comfort!



МЕБЕЛЬ ДЛЯ РУКОДЕЛИЯ

Шейте с комфортом!



- Folding sewing table and cabinets with air-lift and sewing machine flatbed insert
- Knitting machine table
- School sewing table

- Шкафы-трансформеры, столы с пневмолифтом для швейного оборудования
- Столы для раскроя
- Столы для вязальных машин
- Школьные столы для швейных машин в кабинеты домоводства

www.sewingtable.eu

Comfort & Co OU

+3 725 552 06 25 info@sewingtable.eu

Delivery to Europe

www.швейстол.рф

ООО "Комфорт и К"

+7 915 960 93 66 shveystol@mail.ru

Доставка по всей России, Беларуси, Казахстану