

Business DIALOG Media

# RBC

Russian Business Guide

41/243 декабрь 2023



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

## ТЕМЫ НОМЕРА:

ТОП-10 АГЕНТСТВ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
И ЗАСТРОЙЩИКОВ  
МОСКВЫ

## РЕГИОН НОМЕРА:

ЯРОСЛАВСКАЯ  
ОБЛАСТЬ

**РЕЗЕДА ИГОШИНА,**  
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «РМ-ПРЕМИУМ»:  
«ПОМОГАЮ КЛИЕНТАМ ЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ  
И ДЕНЬГИ»

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

### КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



### КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская — руководитель  
отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



### КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок — управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,  
председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова —  
директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

### КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова —  
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



### КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

### КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов —  
генеральный директор компании «Парк Ногинск»



### КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

### КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский — старший менеджер  
по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



### КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



### КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

### КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://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

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Елена Александрова

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Корреспонденты:

Михаил Московец, Дарья Бакарина,

Анна Добрынина, Светлана Кныш

Дирекция развития и PR:

Екатерина Цындук, Умеда Каюмова

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электровзводская, 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](mailto: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 № 41/243 декабрь 2023.

Дата выхода в свет: 19.12.2023.

Тираж: 30000. Цена свободная.

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://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: Elena Aleksandrova

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 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](mailto: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 № 41/243 December 2023.

Date of issue: 19.12.2023.

Edition: 30000 copies. Open price.

- 2 **РЕЗЕДА ИГОШИНА, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «РМ-ПРЕМИУМ»:**  
«ПОМОГАЮ КЛИЕНТАМ ЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ»
- 
- 8 **АННА КАШЕНЦЕВА, ДИЗАЙНЕР И АРХИТЕКТОР:**  
«МНЕ ВАЖНЫ ЭМОЦИИ И ОЩУЩЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА,  
ДЛЯ КОТОРОГО Я СОЗДАЮ ПРОЕКТ»
- 
- 14 **ГУБЕРНАТОР ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ МИХАИЛ ЕВРАЕВ:**  
«ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ – ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ РЕГИОН,  
ОТКРЫТЫЙ ДЛЯ ЛЮБЫХ ФОРМ И ВИДОВ ИНВЕСТИЦИЙ»
- 
- 18 **ТПП ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ:**  
30-ЛЕТНИЙ ОПЫТ ДИАЛОГА МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ
- 
- 22 **«АВТОДИЛЕР»:**  
«МЫ СРАЗУ ЗАМАХНУЛИСЬ НА ЛИДЕРСТВО В СФЕРЕ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА  
И ДОСТИГЛИ ЕГО»
- 
- 26 **«ДИАЗОНИЙ» –** ЗАСЛУЖЕННЫЙ ЛИДЕР ПО ВЫПУСКУ УНИКАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ
- 
- 30 **«ЯРМАШХОЛДИНГ»:**  
ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩАЯ КОМПАНИЯ  
С ОГРОМНЫМ ОПЫТОМ РАБОТЫ
- 
- 34 **КОМПАНИЯ «ЛУЧ»:** МИР В ЯРКИХ КРАСКАХ!
- 
- 38 **КОНСТАНТИН ЧЕРНОВ:** «МЕБЕЛЬ, КОТОРУЮ МЫ ВЫБИРАЕМ»
- 
- 44 **«СЕРКОНС»:**  
РАБОТЫ У СЕРТИФИКАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ В СТАМБУЛЕ ПРИБАВИТСЯ
- 
- 46 **ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО:**  
«ПОВОРОТ НА ВОСТОК. УСТОЙЧИВОСТЬ ДВИЖЕНИЯ СОХРАНЯЕТСЯ»
- 
- 48 **ТРАНСПОРТНАЯ ГРУППА FESCO НАЦЕЛЕНА НА ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ  
ПЕРЕВОЗОК С ТУРЦИЕЙ**
- 

Business DIALOG Media

**RBC**  
Russian Business Guide







## РЕЗЕДА ИГОШИНА, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «РМ-ПРЕМИУМ»: «ПОМОГАЮ КЛИЕНТАМ ЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ»

Недвижимость считается самым востребованным и надёжным инвестиционным инструментом. По статистике, несмотря на небольшие изменения в отдельные периоды, квартиры и земля растут в цене. Потерять деньги, вложенные в недвижимость, практически невозможно. Директор агентства недвижимости «РМ-Премиум» Резеда Игошина рассказала RBG о тенденциях в сфере недвижимости, странах, где стоит покупать жильё, и своих личных достижениях. Резеда Маратовна активно ведёт соцсети, интересно и ярко рассказывая о своей работе. Она утверждает, что 5785 её клиентов приобрели недвижимость и заработали 538 миллионов за год, увеличив свой доход в 10 раз.

– **Резеда Маратовна, расскажите немного о себе, о компании. Как начался ваш путь?**

– По образованию я учитель начальных классов, вуз окончила с красным дипломом. Ещё два высших образования получила в Уфе РБ – финансы и кредит, банковское дело, а также – филология и журналистика. Все полученные знания пригодились мне в жизни, особенно в моей профессиональной деятельности.

В риелторскую сферу попала случайно. Трудоустроилась временно, пока писала диплом. Пошла на первый показ объекта – и продала! И вот прошло 18 лет, как я в этой стихии. Пять лет жила и успешно работала в сфере недвижимости в Казани. В активе – много благодарных и довольных клиентов.

Сейчас моё агентство недвижимости «РМ-Премиум» находится в Москве.

Мы – молодая, успешная и динамично развивающаяся коллегия риелторов. Большинство участников нашей команды – специалисты с многолетним опытом успешных продаж и реализаций инвестиционных проектов. Наше агентство продолжает развиваться и набирать обороты с каждым годом: у нас большие планы, а амбиции ещё обширнее! Мы состоим в Гильдии риелторов Москвы, у нас много сертификатов и положительных отзывов клиентов. Наши услуги включают в себя: куплю-продажу, обмен, срочный выкуп недвижимости;



юридическое сопровождение сделки; помощь в реализации материнского капитала и других сертификатов на недвижимость; помощь в оформлении ипотеки. Мы занимаемся продажей недвижимости в Москве, Казани, Турции, Таиланде, Дубае, на Кипре.

**– В каких темах вы можете быть полезны клиентам? Какие сложные вопросы помогаете решить?**

– Благодаря своим знаниям и опыту я могу детально описать текущую ситуацию на рынке недвижимости. В курсе всех изменений, происходящих на рынке, включая появление новых участников и изменение цен. Также учитываю сезонность и её влияние на цены. Благодаря большой клиентской базе и постоянному мониторингу рынка я способна предоставить клиентам актуальные данные и провести детальный анализ ситуации на рынке недвижимости.

Я помогаю клиенту понять его реальные потребности и желания, определиться с выбором недвижимости, особенно в случаях, когда клиент не знает точно, какую именно квартиру или в каком районе он хочет приобрести. Также помогаю определить правильную цену для продажи недвижимости, анализируя её преимущества и корректируя минусы, чтобы достичь удовлетворительной финальной цены для клиента. Беру на себя все организационные аспекты продажи недвижимости. Встречаюсь с потенциальными покупателями, отвечаю на звонки и вопро-

**«САМАЯ ВЫГОДНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ ЗА ГРАНИЦЕЙ СЕЙЧАС, ПО МОЕМУ МНЕНИЮ, – СЕВЕРНЫЙ КИПР».**

сы. Также организую показ объекта недвижимости и веду переговоры о цене. Я всегда защищаю интересы своего клиента – как в переговорах, так и во время всего процесса сделки. Сопровождаю клиента до полного завершения взаиморасчётов и организую быстрое нотариальное оформление без потери времени в очередях. Помогаю экономить время и деньги. Осуществляю продажу квартиры, что является сложным процессом. На первый взгляд может показаться, что можно справиться со всем самостоятельно. Однако при более детальном рассмотрении становится понятно, что без помощи профессионала не обойтись. Я в кратчайшие сроки предоставляю информацию о состоянии рынка и актуальные цены, помогаю определить правильную цену для продаваемой квартиры, нахожу потенциальных покупателей, веду переговоры от имени клиента и учитываю все нюансы, чтобы сделка была осуществлена так, как нужно клиенту. Помогаю с оформлением ипотеки. Одобрение ипотеки – 99%! Помогаю

с решением налоговых вопросов на недвижимость и получением наилучших условий.

Сам по себе вопрос покупки недвижимости, особенно на вторичном рынке, очень сложный. Люди обращаются ко мне, чтобы не остаться и без денег, и без квартиры.

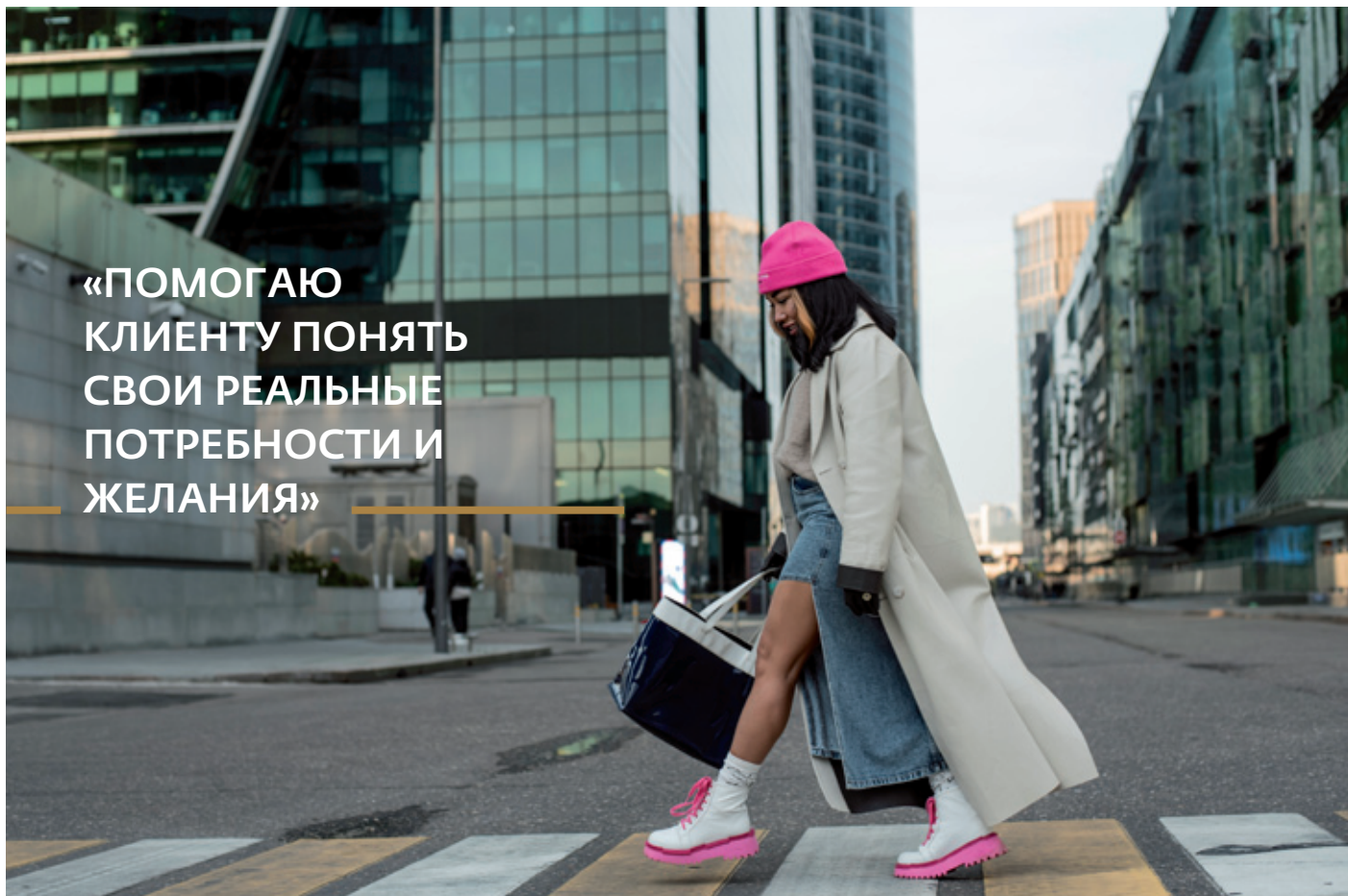
К примеру, в последнее время из каждого утюга гремит реклама о банкротстве. И очень многие идут и банкротятся, а предварительно продают квартиру с занижением стоимости. В результате покупатель, приобретая такую квартиру, может остаться и без денег, и без квартиры, так как суд оспарит такую сделку. Это один из примеров.

Или вопрос продажи квартиры после развода. Случай из практики: продают квартиру муж и жена. У каждого супруга в собственности по 1/2 от квартиры. Но оказалось, что квартира была куплена ещё тогда, когда каждый из супругов находился в предыдущем браке. Представьте, каково было удивление предыдущих супругов наших героев, когда они узнали о том, что их вторая половина купила квартиру вместе с посторонним человеком! И моя задача как риелтора – разыскать предыдущих супругов и, главное, получить их согласие на продажу квартиры. И я это сделала. И квартиру продали.

**– Поделитесь полезной информацией по покупке и продаже жилья в России, Москве.**

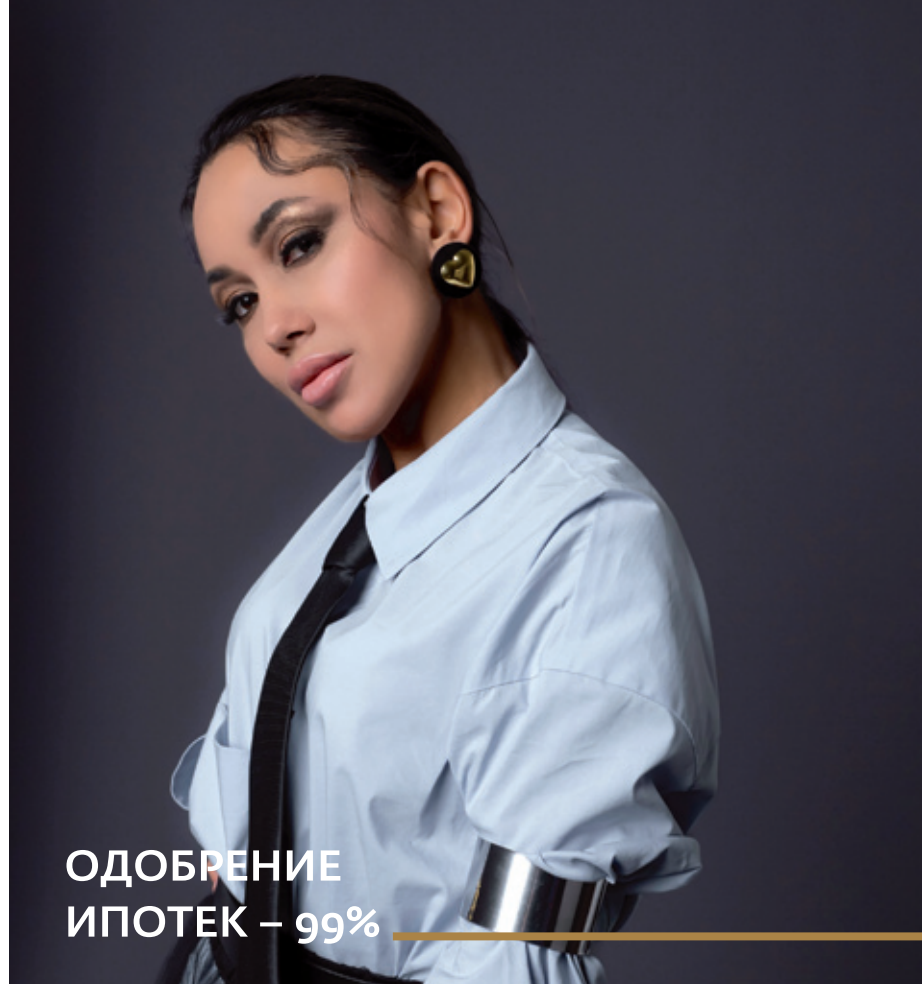
– Сейчас есть отличная возможность приобрести квартиру в ипотеку по двум

**«ПОМОГАЮ  
КЛИЕНТУ ПОНЯТЬ  
СВОИ РЕАЛЬНЫЕ  
ПОТРЕБНОСТИ И  
ЖЕЛАНИЯ»**



документам. В настоящее время наше государство активно работает над упрощением процесса ипотечного кредитования для граждан. В соответствии с рекомендациями правительства банки начали предлагать ипотеку по двум документам, а именно – по паспорту и, например, водительскому удостоверению. Однако если вы планируете взять кредит на несколько лет, то, помимо этих документов, вам всё же необходимо будет предоставить банку документы на право собственности и документы, подтверждающие страхование и оценку недвижимости. В настоящее время ипотека по двум документам стала доступной для семей, чьи доходы нельзя подтвердить официальными документами, таких как фрилансеры или люди с зарплатами «в конвертах». Для получения кредита нужно предоставить только два документа: паспорт и свидетельство пенсионного страхования или права на владение автомобилем. Не все банки предоставляют возможность взять ипотеку без подтверждения финансовой состоятельности, но некоторые идут навстречу рекомендациям правительства. Причём одобрение можно получить на сумму до 12 миллионов рублей. При этом никаких дополнительных сведений предоставлять не нужно. Но эту историю скоро могут прикрыть, поэтому если вы находитесь на стадии выбора недвижимости для покупки, то пишите, звоните, с удовольствием помогу вам решить квартирный вопрос.

Когда застройщики предлагают квартиры по программам ипотеки под 0,1%, они включают в стоимость жилья свои расходы на компенсацию ставки банкам. Это означает, что цена квартиры будет на 25-35% выше, чем если бы она была продана без учёта этих расходов. Предложение по таким программам ипотеки может быть привлекательным для покупателей, так как они могут получить доступ к жилью с низкой процентной ставкой. Однако необходимо учитывать, что стоимость предложения и ежемесячный платёж будут значительно отличаться от других ипотечных программ. Например, если рыночная ставка ипотеки составляет 5%, то застройщик может включить в стоимость квартиры расходы на компенсацию ставки банку до 4,9%. Таким образом, покупатель будет платить ежемесячный платёж по ипотеке, рассчитанный на основе 0,1% процентной ставки, но при этом стоимость квартиры будет выше. Это может быть выгодно для покупателей, которые хотят получить доступ к жилью с низкой процентной ставкой и готовы заплатить большую сумму за это преимущество. Однако для других покупателей, которым необходима более низкая стоимость жилья или которые не могут себе позволить дополнительные расходы, такие программы ипотеки могут быть менее привлекательными. В целом стоимость предложения и ежемесячный платёж по программам ипотеки под 0,1% могут



## ОДОБРЕНИЕ ИПОТЕК – 99%

значительно отличаться от других ипотечных программ из-за включения расходов на компенсацию ставки банкам застройщиками. Покупателям следует тщательно оценить свои финансовые возможности и сравнить различные варианты ипотечных программ перед принятием решения.

### – В каких странах сейчас выгодно покупать недвижимость?

– Самая выгодная инвестиция за границей сейчас, по моему мнению, – Северный Кипр. Занимает высокое место в рейтинге инвестиционной недвижимости благодаря своим преимуществам: доступность, высокий доход от аренды, низкие налоги, туристическая привлекательность и удобные планы оплаты. Кроме того, рост стоимости недвижимости на Северном Кипре занимает первые места в мировом рейтинге. Страна привлекает иностранных инвесторов своим уникальным геополитическим положением, историческими и природными красотами, развитой инфраструктурой, коммерческой и туристической деятельностью, а также развивающейся экономикой. Несмотря на экономические, политические и социальные проблемы, сектор недвижимости на Северном Кипре продолжает расти благодаря стабильности экономики и доступным ценам на недвижимость для иностранцев. Большие проекты, строящиеся в срок, и инвестиции в зонирование и инфраструктуру делают инвестиции в недвижимость на Северном Кипре безрисковыми и прибыльными. Уникальное геополитическое положение, природные красоты, развитая инфраструктура и туризм, а также развивающаяся экономика делают Северный

Кипр привлекательным для иностранных инвесторов.

Хорошая транспортная доступность – это один из главных плюсов Северного Кипра. Благодаря прямым рейсам из Москвы можно быстро и удобно добраться до острова. Кроме того, хорошо развита система общественного транспорта, которая позволяет быстро и комфортно перемещаться по всему острову. Незначительный языковой барьер – это ещё один плюс жизни на Северном Кипре. Большинство местных жителей владеют русским языком, а также английским, что делает общение с ними очень лёгким и комфортным. Хорошая экологическая обстановка и климат – Северный Кипр известен своим чистым воздухом, кристально чистой водой и умеренным климатом, что делает его идеальным местом для жизни и отдыха. Лёгкость получения ВНЖ и гражданства – это ещё один плюс жизни на Северном Кипре. Власти острова заинтересованы в привлечении иностранных инвесторов и предлагают им льготы при получении ВНЖ и гражданства. Благодаря британским военным базам на острове Северный Кипр считается одним из самых безопасных мест для жизни. Преступникам трудно скрыться на ограниченной территории острова, что делает его ещё более привлекательным для жизни и отдыха.

Турция продолжает оставаться привлекательным местом для инвесторов из разных стран, а также предлагает хорошие условия для жизни и проживания. Покупка недвижимости в Турции имеет множество преимуществ. Одним из главных является возможность получения значительного дохода благодаря развитой сфере туризма,

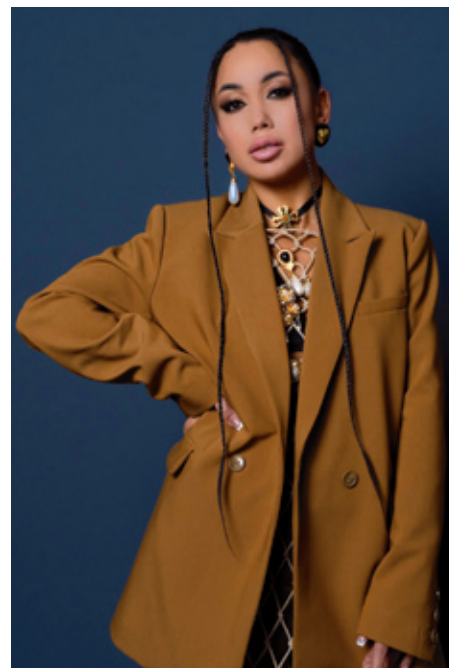


особенно в периоды повышенного спроса на аренду жилья. Доход от сдачи в аренду может достигать до 12% от первоначальной стоимости собственности. Кроме того, инвестирование в недвижимость в Турции считается безопасным, а постоянный спрос на аренду жилья обеспечивает стабильный поток доходов.

Турция вчетверо увеличила минимальную стоимость недвижимости для желающих получить ВНЖ: \$200 тысяч вместо прежних \$50 тысяч в небольших городах и \$75 тысяч в мегаполисах. Через пять лет после покупки недвижимости владельцы могут также быстро получить гражданство. Это предоставляет инвесторам безопасность и уверенность в будущем, а также открывает двери к более широким возможностям для бизнеса и жизни в Турции. Чтобы была возможность быстро получить гражданство, нужно приобретать жильё стоимостью от 400 000 долларов США. Эта перспектива привлекает многих инвесторов, несмотря на растущие цены на недвижимость. Правительство Турции серьёзно подошло к этому вопросу и создало благоприятные условия для инвесторов, что привело к стабильному и значительному потоку инвестиций в страну.

Турция является одним из самых привлекательных направлений для инвесторов в недвижимость. Это связано с широким выбором объектов разного уровня комфорта и ценовой категории. Самым популярным вариантом являются жилые комплексы с квартирами. Они обладают хорошей инфраструктурой, включающей в себя бассейн, фитнес-центр, спа-салон и детские площадки. Такие объекты привлекают как туристов, так и постоянных жителей. Кроме того, на рынке недвижимости Турции представлены коммерческие объекты: магазины, офисы и рестораны. Это делает Турцию привлекательной для бизнеса и предоставляет возможности для инвестирования. Для тех, кто ищет роскошь и простор, Турция предлагает элитные виллы и дома на берегу моря или в горах. Такие объекты часто имеют собственный бассейн, сад и зону для барбекю. Они пользуются большим спросом среди богатых туристов и инвесторов. Благодаря разнообразию объектов и ценовых категорий каждый может найти подходящий вариант для себя.

Турция продолжает совершенствовать условия для иностранных инвесторов, чтобы привлечь больше денежных потоков в страну. Одной из таких льгот является освобождение от налога на добавленную



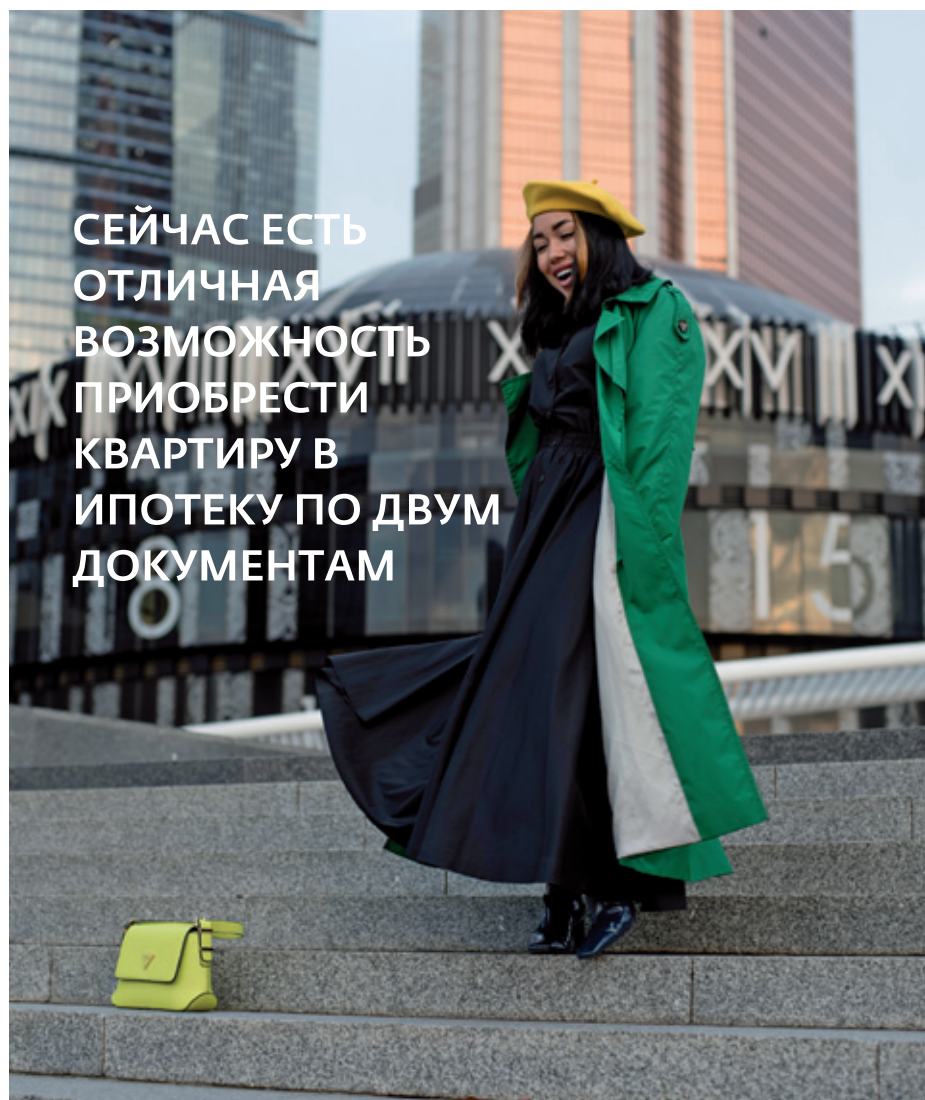
стоимость для иностранных инвесторов, не проживающих в Турции. Это позволяет им экономить значительную сумму денег при инвестировании в недвижимость в Турции, так как обычно налог на добавленную стоимость составляет от 1% до 18% от стоимости продажи недвижимости. Такие налоговые льготы считаются эффективным инструментом для привлечения иностранных инвестиций и оживления местной экономики и являются ключевыми факторами, мотивирующими иностранных инвесторов приобретать больше недвижимости и способствующими оживлению рынка недвижимости в целом.

В Турции процедура приобретения недвижимости проста и быстра благодаря чёткой и прозрачной системе оформления сделки, которая не отличается для граждан страны и иностранных инвесторов. После успешного завершения сделки покупателю выдают ТАПУ – свидетельство о праве собственности на недвижимость, которое имеет одинаковую юридическую силу для всех.

**– Как изменилась ситуация в мире недвижимости в связи с последними событиями?**

– Рынок первичной недвижимости находится на стадии восстановления. Спрос на недвижимость стабильный и превышает результаты прошлого года, а в некоторых местах даже достигает пиковых значений 2021 года. Из-за отсутствия возможности инвестировать в валюту и неуверенного отношения к акциям недвижимость стала основным активом, альтернатив практически нет. Цены на недвижимость в Москве остаются примерно на том же уровне. Рынок адаптировался и функционирует в спокойном режиме.

Цены на вторичное жильё в России продолжают расти с начала 2021 года. Средняя цена за квадратный метр вторичного жилья увеличилась на 12% за первые девять



**СЕЙЧАС ЕСТЬ  
ОТЛИЧНАЯ  
ВОЗМОЖНОСТЬ  
ПРИБРЕСТИ  
КВАРТИРУ В  
ИПОТЕКУ ПО ДВУМ  
ДОКУМЕНТАМ**



месяцев года. Это связано с рядом факторов. Во-первых, девелоперы ограничили околонулевые ставки по ипотеке, что привело к увеличению спроса на вторичное жильё. Во-вторых, цены на ремонт и отделку квартир также выросли, что повлияло на стоимость жилья в целом. В-третьих, пандемия COVID-19 привела к тому, что многие покупатели переориентировались на готовое жильё, чтобы избежать задержек в строительстве. Цены на вторичное жильё продолжают расти и могут вырасти ещё на 3-5% до конца 2023 года. Однако рост цен может замедлиться в ближайшее время из-за увеличения предложения на рынке недвижимости.

**– Почему так социально значима профессия «риелтор»?**

– Профессия «риелтор» – это образ жизни! Сфера недвижимости – это огромный рынок, насыщенный и пользующийся спросом среди покупателей. И связующим звеном всех его сторон является специалист по недвижимости, он же риелтор. У него очень непростая миссия – сопровождать участников на всех этапах осуществления сделки.

В современном мире риелтор – это специалист, без которого редко обходится сделка купли-продажи имущества, он сопровождает процесс на всех этапах.

Я сторонник того, что всё в жизни нужно делать хорошо. Специальность риелтора – это способность делать многое. Мы имеем огромную социальную значимость, и люди должны это понимать. Профессио-

## ПОКУПКА НЕДВИЖИМОСТИ В ТУРЦИИ ИМЕЕТ МНОЖЕСТВО ПРЕИМУЩЕСТВ.

нал должен объединить в себе очень много ключевых навыков из различных сфер: из менеджмента, экономики, юриспруденции, психологии, дипломатии, а порой даже математики и физики. Без этих навыков и знаний вряд ли удастся систематически успешно проводить сделки. При всём этом очень важны гибкость, универсальность, стрессоустойчивость и быстрая адаптация к различным ситуациям и условиям.

**– Какова социальная значимость вашей работы?**

– В России есть множество семей, которые не могут позволить себе не просто купить квартиру, а даже оплачивать ежемесячные платежи по ипотеке. Но я, как риелтор, владею знаниями и умениями, позволяющими получить ипотеку по сниженной ставке, а такой платёж для среднестатистической семьи уже становится по силам. И ещё большой плюс – я помогаю людям сэкономить миллионы благодаря этим умениям. Существует много программ ипотечного субсидирования, таких как военная ипотека, IT-ипотека, семейная ипотека, сельская ипотека; и для тех, кто решил перебраться жить на Дальний Восток, – дальневосточная ипотека. Сюда же относятся программы для молодых семей и материнский капитал.

С 2022 года работники аккредитованных ИТ-компаний могут взять льготную ипотеку по ставке до 5%, которая доступна до конца 2024 года. Условия программы стали доступнее, и больше заёмщиков из ИТ-отрасли может претендовать на льготный кредит для покупки жилья. Требования по зарплате снижены для сотрудников компаний в других городах-миллионниках и остальных населённых пунктах. К заёмщикам в возрасте до 35 лет включительно требование по минимальной зарплате не применяется. Сумма кредита может быть увеличена до 30 000 000 соответственно с помощью рыночной ставки. Участвовать в программе можно только один раз.

В рамках программы «Семейная ипотека» российские граждане могут получить кредит на покупку жилья по ставке 6%. Для этого необходимо соответствовать определённым условиям. В первую очередь программа доступна семьям, в которых родились первый ребёнок или последующие дети с 1 января 2018 года по 31 декабря 2023 года. Также могут принять участие семьи, в которых есть двое и более несовершеннолетних детей или ребёнок с инвалидностью. Родители усыновленных или удочерённых детей также могут принять участие в программе на тех же условиях, что и кровные родители.

Основные условия кредитования включают в себя возможность получения кредита на покупку жилья по ставке до 6% (для жителей Дальнего Востока – до 5%). Первоначальный взнос должен составлять не менее 20% от стоимости квартиры. Максимальная сумма кредита на льготных условиях составляет 12 миллионов рублей для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области и до шести миллионов рублей для других регионов.

Программа «Сельская ипотека» предоставляет льготные условия ипотечного кредитования для приобретения жилья в сельской местности. Главная цель программы – стимулировать развитие сельских населённых пунктов, увеличить количество



жителей на селе и улучшить их жизненные условия. В рамках программы гражданам РФ предоставляется возможность получить ипотечный кредит по ставке не выше 3% годовых.

Программа «Дальневосточная ипотека» была запущена в России в 2019 году и предоставляет возможность получить ипотечный кредит под 2% годовых на покупку или строительство жилья в Дальневосточном федеральном округе (ДФО). Она направлена на улучшение жилищных условий в регионе и развитие местного строительного рынка. Программа действует до 2030 года, а на её реализацию в период с 2023 по 2025 год выделено около 70 миллиардов рублей. Условия программы предусматривают возможность оформления ипотечного кредита по ставке 2% годовых на Дальнем Востоке. Программа распространяется на все 11 субъектов ДФО, а ставка по ипотеке не должна превышать 2%, но может быть и ниже – в зависимости от условий банков. Максимальная сумма займа составляет шесть миллионов рублей, а срок кредита может быть до 242 месяцев, или более 20 лет. Первоначальный взнос составляет от 15%, и можно использовать



средства материнского капитала. Программа доступна до конца 2030 года. Однако следует отметить, что программа не предусматривает предоставление кредитов на погашение действующей ипотеки, даже если жильё было приобретено на Дальнем Востоке, и заёмщик уже подходит под требования программы. Кроме того, возможность воспользоваться данной программой предоставляется только один раз в жизни, и, если человек выступал созаёмщиком или поручителем по льготному кредиту, он не может оформить на себя ещё одну дальневосточную ипотеку.

Самая основная из мер социальной поддержки – это материнский капитал. Это государственная программа поддержки семей, которые растят детей. Она была введена в России в 2007 году и представляет собой сумму денег, которую государство выделяет на каждого ребёнка в семье. В соответствии с законом материнский капитал предоставляется семьям, в которых родился или был усыновлён второй ребёнок, а также для семей, в которых начиная с 2020 года появился первый ребёнок. Размер материнского капитала составляет 775 628,25 рублей для семей, в которых родились второй ребёнок или последующие дети и ранее не было получено дополнительных мер государственной поддержки. Если же до этого право на материнский капитал уже возникало, то размер может быть другим. Для получения материнского капитала нужно обратиться в Пенсионный фонд РФ с заявлением и необходимыми документами. Кроме того, средства материнского капитала можно использовать на оплату жилья, образования, лечения и других нужд ребёнка. К заявлению необходимо приложить свидетельство о рождении (усыновлении) ребёнка, а также документы, подтверждающие личность и гражданство РФ. После подачи заявления и предоставления всех необходимых документов заявление будет рассмотрено Социальным фондом. Если решение будет положительным, будет выдан государственный сертификат в форме электронного документа.

**– Поделитесь полезной статистикой в области недвижимости.**

– Наблюдается рост цен на недвижимость в Москве. Он связан с ажиотажем из-за ожидания дальнейшего подорожания ипотеки. Однако аналитики предупреждают, что это может быть последним месяцем положительной ценовой динамики, так как ипотечные ставки достигли максимального уровня; и как только банки завершат выдачу кредитов по старым ставкам – спрос на вторичном рынке значительно снизится и цены пойдут вниз. Средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке в Москве в сентябре составила 264 800 рублей, что на 1,6% больше, чем в августе.

Стоимость недвижимости в России имела периоды падения как в рублях, так



и в долларовом эквиваленте. С 2000 по 2008 год стоимость жилья росла вне зависимости от курса доллара. В 2008 году квадратный метр новостройки стоил уже более 50 тыс. рублей, а вторичного жилья – более 48 тыс. рублей. После мирового кризиса 2008 года цены на жильё начали падать и продолжали снижаться до 2015 года, если считать в рублях. Валютные цены выросли из-за резкого скачка курса доллара в 2014 году. Стоимость жилья в новостройках стабильно росла вплоть до 2022 года, если считать в рублях. Стоимость вторичного жилья росла с 2010 по 2015 год и снижалась два года после этого. Цены на жильё в первую очередь рассчитываются в рублях, а потом переводятся в доллары по текущему курсу. В целом можно сказать, что инвестирование в недвижимость может быть выгодным, но необходимо учитывать факторы, которые могут повлиять на стоимость жилья, такие как экономические кризисы, изменения курса валюты и другие факторы.

**– Чем вы особенно гордитесь? Поделитесь своими достижениями.**

– Самое большое моё достижение – дочь София, ей девять лет, изучает английский язык, учится в инженерно-технологическом лицее. У нас прекрасные отношения, мы много путешествуем вместе.

Горжусь тем, что исполнила свою большую мечту – переехать в Москву. Сейчас живу в столице, у меня много проектов, развивающееся агентство недвижимости. Я веду активный образ жизни, занимаюсь спортом, каждый мой день полон новых знакомств и замечательных событий.

Раньше я была уверена, что с возрастом всё может только ухудшаться и можно наслаждаться лишь молодостью. Сейчас же я смело могу сказать, что с возрастом всё становится только лучше и интереснее. Опыт идёт только на пользу. Я рада, что за это время мне удалось стать в чём-то мотиватором для женщин, которые боялись перемен в жизни. Я рада, что являюсь примером, что перемены только к лучшему, особенно когда это перемены на пути к знакомству с самой собой.

Иногда бывает ощущение, что жизнь сейчас закончится, что она такая серая и тусклая, что всегда будет эта рутина и «счастья не видать», но это далеко не так. Я столько раз разочаровывалась, но в итоге приходила к лучшим моментам.

Сейчас живу и наслаждаюсь жизнью, и вам этого желаю! В мире много людей и возможностей, будьте смелее!

Подготовила Светлана Кныш  
Фотограф: Елена Журавлёва



Для большинства людей дом – это место силы. Тёплые уютные вечера и выходные, проведённые с близкими людьми в комфортном и любимом доме, заряжают нас энергией и помогают восстановиться после тяжёлых будней. Дом – это наша крепость, в которой мы испытываем чувство комфорта и безопасности, поэтому всё, что окружает нас в нём, должно быть продумано до мельчайших деталей. На энергетическом уровне мы тесно связаны с местом, в котором живём. Если окружающее человека пространство нравится ему, если оформление интерьера соответствует его внутренним представлениям о красоте, то и во внешний мир он будет транслировать уверенность в себе и умение находить прекрасное во всех проявлениях жизни. Самостоятельно создать функциональное пространство с удобной планировкой, грамотным сочетанием цветов и фактур, правильным освещением и яркими деталями в интерьере под силу не каждому. О профессионализме и творчестве в своей работе нам рассказала известный московский дизайнер и архитектор Анна Кашенцева.



## АННА КАШЕНЦЕВА, ДИЗАЙНЕР И АРХИТЕКТОР: «МНЕ ВАЖНЫ ЭМОЦИИ И ОЩУЩЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА, ДЛЯ КОТОРОГО Я СОЗДАЮ ПРОЕКТ»





– Анна, вы – известный дизайнер и архитектор. Почему вы остановились на дизайне интерьеров? Что привело вас в профессию?

– Я родилась в семье художников, близко к искусству, и, безусловно, это повлияло на выбор моей профессии. Хотелось выбрать что-то, связанное с творчеством, но одновременно структурированное и конструктивное. Выбор пал на архитектуру, и я не ошиблась. Что касается дизайна интерьеров, то, в сравнении с архитектурой, здесь больше расширены границы для работы с цветом и декором. Это я очень люблю в своей работе. Работа с цветом и фактурами – мой конёк.

– Когда речь идёт о проектировании интерьера дома, думаю, многим кажется, что это именно та работа, которая должна приносить сплошное удовольствие. Чего здесь больше: творчества или рутины? Расскажите, откуда вы черпаете силы и новые идеи?

– Это только кажется... Рутин здесь тоже очень много, и весь процесс от проектирования до реализации занимает большое количество времени. Нужно запастись терпением. Удовольствие и творческий экстаз приходят только почти в самом конце всего процесса, когда ты видишь воочию трансформацию и преобразование пространства. Появляются цвет, гармоничные сочетания, красивые фактуры и детали... Родается красота.

Силы и идеи я черпаю из поездок, посещаю выставки. Очень люблю ездить в





Париж на выставку PAD – Maison&Objet. Обязательно посещаю музеи, галереи, напиткиваю красивыми цветами и формами. Вообще, дизайн пространства сопоставим с живописью, но в объёме. Очень важно понимать при проектировании, как и куда падает свет, что он высветит и акцентирует, что подчеркнёт. Правильно подобранные акцентные цвета в помещениях, как анфилады в пространстве, работают со светом и объёмом.

**– Какие стили в интерьере сейчас наиболее востребованы? Какой из них даёт больше свободы для реализации смелых идей?**

– Сейчас востребован современный стиль с минимальным количеством деталей. Большой упор идёт на форму объектов в интерьере, таких как мебель, свет и предметы искусства. Мебель становится незаурядной и может работать как арт-объект в интерьере. Это как раз даёт много свободы для воплощения креативных задумок. Тем более что у нас в Москве уже появилось много классных мастеров, которые могут сделать абсолютно всё, что пожелаешь, на заказ. Вопрос бюджета. К слову сказать, я как раз для этого создала свою яркую коллекцию необычных стульев – скульптур. Они очень харизматичные, один такой объект в комнате может оживить весь интерьер.

**– С чего начинается качественный дизайн-проект? Насколько длинным может оказаться путь от идеи до её воплощения в реальность?**

– Проект всегда начинается с анализа среды, комплексного подхода и грамотного технического задания. Что строим? Для кого строим? Какие цели ставим? Какой бюджет планируем? От проекта до реализации проходит минимум один год, всё зависит от объёма и задач. Иногда проекты реализуются очень долго, по 3-5 лет...

**– Какой из этапов работы над интерьером дома является самым сложным и ответственным?**

– Самым сложным и ответственным этапом в проектировании является этап сведения всех инженерных проектов с дизайном. Когда все инженерные коммуникации нужно проконтролировать, изучить и расположить в нужных местах, чтобы они не портили эстетику и были доступны для обслуживания.

**– Какие из выполненных проектов вам запомнились больше всего? В чём их уникальность?**

– Все мои проекты уникальны. Я придерживаюсь курса: всегда делать что-то новое. Не люблю повторяться и работать по шаблону. Стараюсь усложнять задачи с каждым новым проектом. Это помогает развиваться и не терять профессиональ-







ную хватку. Очень интересно всегда находиться в процессе эксперимента. Такой подход позволяет делать открытия: новые технологии, новые материалы, новые стыки и детали... В нашем скоростном ритме жизни крайне актуально не терять сцепку с реальностью и идти в ногу со временем.

*– Нашему журналу известно, что за вашими плечами не только десятки созданных модных интерьеров, но и собственная коллекция мебели. Где сейчас можно приобрести мебель от дизайнера Анны Кашенцевой? Когда ценителям необычных и ярких решений стоит ожидать ваших новых коллекций?*

– Да, я спроектировала несколько очень ярких кресел. Их можно увидеть у меня на сайте ([kann-buro.com](http://kann-buro.com)) и в галерее современного искусства «Тираж 1/1». Стулья продаются там. Я в постоянном поиске креативных идей, в моём блокноте скапливаются эскизы. Уже сейчас у меня в мастерской стоит несколько предметов моего дизайна: скульптуры и консоль из металла. Также мы разрабатываем с художницей по керамике красивейшую люстру из фарфора. Это будет нечто! И очень дорогое! Сейчас я веду переговоры с производством более стандартных предметов мебели, будем выпускать что-то вместе. Продаваться будет в шоурумах мебели столицы. Следите за анонсами в моём «Инстаграме».

*– В каких регионах можно поработать с вами над дизайном своего дома или квартиры?*

– На данный момент мы делаем проект пентхауса и загородного дома в Екатеринбурге. Абсолютно любой регион или страна может быть в списке проектов.

*– Приходилось ли вам принимать участие в каких-либо телевизионных проектах по преображению интерьера? Вам интересно было бы поработать в таком формате?*

– Меня несколько раз звали на программу «Квартирный вопрос». Однако мы так и не смогли с ними понять друг друга. Я не вписываюсь в их формат. Они не смогли меня «переварить». Слишком сложно для такого рода проектов.

*– Поделитесь вашими планами на будущее. О чём вы мечтаете и какие долгосрочные цели ставите перед собой?*

– Мечтаю открыть своё пространство – галерею, где буду собирать работы современных талантливых художников, скульпторов и выставлять уникальные предметы мебели.

Подготовила Анна Добрынина





An aerial photograph of Yaroslavl, Russia, taken during the "golden hour" of sunset. The image shows a wide view of the city, including a large park with green lawns and trees with autumn foliage. In the foreground, the golden domes of a church are visible. The city extends to the banks of a large river, with several bridges crossing it. The sky is a clear, deep blue.

РЕГИОН НОМЕРА —  
**ЯРОСЛАВСКАЯ  
ОБЛАСТЬ**









## Губернатор Ярославской области Михаил Евраев: «ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ – ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ РЕГИОН, ОТКРЫТЫЙ ДЛЯ ЛЮБЫХ ФОРМ И ВИДОВ ИНВЕСТИЦИЙ»

**Я**рославская область – один из краёв «изначальной», глубинной России, с ней связаны многие яркие и неповторимые сюжеты отечественной истории. Чего стоит хотя бы медведь с секирой на её гербе! Гостям города с удовольствием рассказывают легенду о медведе, побеждённом в единоборстве князем Ярославом Мудрым.

Со времён фатьяновской и дьяковской культур эту землю населяли люди смелые, сильные и творческие. Кривичи и меряне, словене, а позже и жители древних Ярославского, Переславского, Ростовского, Угличского княжеств внесли свой вклад в культуру и развитие родного края. А какими уроженцами он славится: от Александра Невского и Андрея Боголюбского до Фёдора Ушакова и Валентины Терешковой!

О том, чем он может гордиться сегодня, – в интервью губернатора Ярославской области Михаила Евраева журналу Russian Business Guide.

**– Михаил Яковлевич, у России есть Золотое кольцо, а три «бриллианта» в нём находятся в Ярославской области, включая её столицу. Это, безусловно, престиж, но и ответственность. Давайте начнём с первого: какую пользу региону приносит его неоспоримая туристическая привлекательность? Насколько она способствует развитию в регионе бизнеса и поступлениям в бюджет?**

– На самом деле «бриллиантов» больше: четыре города Золотого кольца находятся в Ярославской области. Это Ярославль, Ростов, Переславль-Залесский и Углич, который включён в маршрут в 2018 году. Например, в 2023 году наш регион посетило порядка восьми миллионов туристов. Это принесло ощутимые поступления в бюджет. Туристическая привлекательность региона, популярность маршрута Золотое кольцо у россиян не только позволяет развиваться отрасли туризма, но и даёт позитивный эффект для других направлений экономики региона. Она позволяет развиваться малому бизнесу, создаёт новые рабочие места. Развитию бизнеса в сфере туризма способствуют инструменты нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства», а также

госпрограмм с участием министерств РФ и Банка России. В частности, представители турсферы могут получить льготные кредиты, есть возможность обнуления НДС для гостиниц, по трём объектам обеспечено софинансирование строительства быстро-возводимых модульных средств размещения в 2023–2024 гг.

Углич и Переславль-Залесский получили средства на формирование туристического кода центров городов. Федеральную финансовую поддержку получило масштабное событийное мероприятие – фестиваль «Ешь. Смотри. Беги»: более 10 млн рублей.

Реализуется программа развития школьного туризма. Восемь тысяч школьников Ярославской области в этом году совершат бесплатные двухдневные путешествия по региону благодаря нацпроекту «Туризм и индустрия гостеприимства». Это позволит учащимся 5–9 классов ближе познакомиться с историей и культурой своей родины, а участникам туристического рынка – получить поддержку в так называемые низкие сезоны. На эти цели Ярославской области выделено из федерального бюджета 40 млн рублей. Мы решили профинансировать программу со стороны регионального

бюджета ещё на 16 млн рублей. В 2022 году программа реализовывалась впервые, в путешествие по родному краю отправились 3127 школьников Ярославской области.

И ещё туристическая привлекательность региона, на мой взгляд, формирует гордость у жителей региона за свою малую родину. Ведь если столько человек хотят посмотреть место, в котором ты живёшь, оно точно уникально!

**– Теперь подробнее об ответственности: какие усилия и какие средства тратит руководство области для того, чтобы и Ярославль, и Переславль-Залесский, и Ростов, который, как известно, стремится стать Великим в том числе официально, всё больше радовали тех, кто в эти города приезжает сегодня, а завтра становились бы ещё большими центрами притяжения для туристов? А ведь есть ещё и Углич, и Мышкин, и Рыбинск...**

– В регионе реализуются проекты, направленные на развитие отрасли туризма, на то, чтобы сделать наши города ещё более привлекательными. За счёт привлечённых средств осуществляется реализация крупных инвестиционных проектов



на сумму более 45 млрд рублей. Например, туркомплекс «Коприно Посад» – 24 млрд руб., туркомплекс «Волга. Домковка» – 11,5 млрд руб., комплексное развитие территории городского поселения Ростов (гостиницы, музеи, скверы) – 1,6 млрд рублей, и другие.

Мы подписали соглашение в сфере туризма с ООО «Момо Групп». По условиям документа до 2026 года в Переславле-Залесском будет построен новый гостиничный комплекс с широкими возможностями для активного и оздоровительного отдыха. В проект планируется инвестировать не менее 3,5 млрд рублей. В результате его реализации на территории области будет создано не менее 600 рабочих мест.

В рамках соглашения, подписанного на ПМЭФ-2023, на территории исторического центра Углича будет построен многофункциональный гостиничный комплекс «Угличский пассаж». Инвестор планирует вложить в проект 1,9 млрд рублей и создать на территории Ярославской области более 100 новых рабочих мест. Гостиничный комплекс «Угличский пассаж» будет состоять из двух гостиниц категорий «3 звезды» и «4 звезды», рассчитанных на 138 номеров. Предусмотрены места общественного питания, SPA, детская инфраструктура. Рядом расположится корпус торговых рядов.

Мы начали формировать туристические коды городов региона. Они будут реализованы в Угличе и Переславле-Залесском. Главная задача – повысить привлекательность небольших населённых пунктов с богатой и интересной историей в соответствии с поручениями Президента РФ Владимира Путина по развитию внутреннего туризма.

Проект Углича «Крепость, которой нет, – возвращение реки городу» получил федеральную поддержку в размере 194,2 млн рублей. Он направлен на восстановление непрерывного маршрута между 18 точками туристического притяжения в историческом центре. В частности, предусмотрено воссоздание элемента крепостной стены, утраченной в XVIII веке, обустройство деревянного настила вдоль кремля и моста, который соединит западный квартал Углича и кремль, ряд других работ. Ещё один проект – «Переславль-Залесский: от деревянного города к цифровому», стоимость которого 208,7 млн рублей, включает в себя обустройство лестниц и смотровых площадок на знаменитых валах, ремонт пешеходных мостов через реку Трубеж, установку санитарных модулей и контейнерных площадок. Кроме того, в планах – архитектурная подсветка фасадов зданий и другое.

Если говорить о проектах вне маршрута Золотое кольцо, то можно отметить строительство круглогодичного тематического парка отдыха «Николина гора» (ООО «Миклизинг») на территории города Тутаева.



Мы заключили соглашение с инвестором, готовым вложить не менее 500 млн рублей и создать на территории Ярославской области порядка 50 новых рабочих мест. Инвестиционный проект направлен на реновацию и развитие территории заброшенного горнолыжного склона, расположенного на особо охраняемой природной территории – в зелёной зоне реки Рыкуши; здесь будет создан современный тематический семейный круглогодичный экопарк-курорт с развитой инфраструктурой. Гости смогут остаться на несколько дней в экодомиках или номерах в основном здании. В парке планируется также проведение различных праздников, соревнований, фестивалей, шоу, выставок, ярмарок, концертов и других мероприятий.

**– Столица вашего региона расположена на берегах великой русской реки – одного из символов России. Люди, которые узнают о существовании федерального проекта «Оздоровление Волги», невольно задумываются: «А насколько серьёзно она больна?» Как бы вы оценили состояние Волги в той её части, которая протекает по Ярославской области? И какое участие в этом проекте принимает руководимый вами регион?**

– Федеральный проект «Оздоровление Волги» был создан, чтобы улучшить экологическое состояние Волги и снизить объём отводимых в реку загрязнённых сточных вод. В Ярославской области он стартовал в 2019 году. До 2024 года из федерального бюджета в общей сложности мы получим более 7 млрд рублей, благодаря чему построим и реконструируем 14 сооружений. Сейчас работы проведены на десяти объектах в Рыбинском, Некоузском, Тутаевском, Большесельском, Некрасовском, Угличском районах (в Тутаеве, Большом Селе, посёлке Красный

Профинтерн, деревне Дюдьково, селе Золоторучье Угличского МР, селе Новый Некоуз и посёлке Октябрь Некоузского МР, посёлках Тихменево, Каменники и Судоверфь Рыбинского МР).

Один из масштабных проектов – реконструкция очистных сооружений канализации и канализационных сетей в селе Золоторучье. Объект обрабатывает стоки, поступающие из Углича и расположенных рядом сёл. Работы по реконструкции начались в 2020 году. За два года мы обновили очистные сооружения. Теперь они также могут принимать жидкие бытовые отходы от частного сектора. Для этого оборудована специальная площадка.

Планы на предстоящий год уже составлены. Так, по нацпроекту «Экология» построим очистные сооружения в Ростове Великом, селе Нагорье городского округа Переславль-Залесский. Национальный проект, инициированный главой государства, даёт большие возможности по улучшению состояния главной реки нашей области. В частности, сооружение в Ростове производительностью 16 тыс. кубометров в сутки будет очищать сточные воды в Ростове, посёлке Ишня, селе Белогостицы.

Ещё один важный проект для области – реконструкция в Ярославле комплекса сооружений биологической очистки и обеззараживания сточных вод. Работы на объекте завершатся уже в скором времени.

В настоящий момент в проработке проект по реконструкции очистных сооружений канализации в Переславле-Залесском. На разработку проектно-сметной документации на проведение там работ из областного бюджета выделим 60 млн рублей. Скорее всего, этот объект будет включён уже в новый федеральный проект, который в 2025 году заменит программу «Оздоровление Волги».



**– И ещё вопрос о Волге. Было время, когда пассажирские теплоходы ходили по её водам один за другим. Потом случился заметный спад: не только большие, но и малые суда стали встречаться гораздо реже. Но сегодня речь идёт о строительстве новых причалов! Что это значит? Ждать ли возрождения водного туризма и вообще водного транспорта? Ведь из Ярославля в ту же Кострому интереснее было бы добираться по воде.**

– Действительно, правительство Ярославской области расширяет возможности для водного транспорта. Работа в первую очередь нацелена на строительство новых причалов на Волге и формирование новых круизных туристических маршрутов.

Первый новый причал спустили на воду уже в августе 2023 года у Свято-Введенского Толгского женского монастыря – точки притяжения паломников и туристов. Причал выполнен в одном стиле с архитектурным ансамблем монастыря, имеет такие же элементы оформления, художественную подсветку. Теперь прибывающие сюда на речных трамвайчиках паломники, туристы, а также жители посёлка Толга сходят на берег безопасно и с максимальным комфортом.

В 2024 году к открытию сезона навигации понтонные причалы у нас в Ярославской области появятся на левом берегу Тутаева, в Угличе, Мышкине, посёлке Красный Профинтерн, Пошехонье и Брейтово. Все комплексы смогут принимать как круизные суда, теплоходы, так и маломерные суда, лодки, катера. В целом строительство причалов позволит нарастить туристический потенциал и в то же время решить проблемы сообщения отдельных населённых пунктов.

Развитие водной инфраструктуры продолжится. К примеру, в октябре 2023 года ярославские судостроители ООО «Паритет-Центр» спустили на воду пассажирский электрический катамаран Looker 1100H. Они работали над этим проектом для ведущего судового перевозчика России. Одна из основных задач, для которых создавался катамаран, – туристические пассажирские перевозки. Жители и гости области смогут им воспользоваться уже в 2024 году.

**– По Волге – красиво, по воздуху – быстро! Насколько известно, развитию авиасообщения в регионе также уделяется большое внимание, в частности речь идёт о строительстве нового терминала. Какие надежды вы с этим связываете?**

– Укреплению ресурсов аэропорта Ярославль в Туношне и развитию географии полётов уделяем отдельное внимание. Уже сейчас расширяется маршрутная сеть аэропорта. В сентябре-октябре 2023 года мы открыли прямые рейсы в Пермь, Уфу



и Самару. Прорабатываем возможность открытия воздушного сообщения с Екатеринбургом, возобновления авиасообщения с Санкт-Петербургом.

Начинается и важный этап модернизации аэропорта. Инвестором проекта выступит компания «Аэрофьюэлз». К началу 2027 года у нас запланировано открытие двух новых терминалов. Пассажирский ежегодно сможет обслуживать 800 тыс. пассажиров в год, грузовой – 50 тыс. тонн грузов. Терминал на 250 тыс. пассажиров, использующийся сейчас, будет задействован под международные рейсы. В результате планируется, что пропускная способность Туношны вырастет во много раз: аэропорт сможет обслуживать более миллиона пассажиров в год.

Крайне важно, как будет выглядеть воздушная гавань. Ярославский государственный технический университет и инвестор проведут конкурс на визуализацию. Соглашение между сторонами уже подписано.

Безусловно, наша главная задача – превратить эти возможности в ресурс и нарастить пассажиропоток и грузоперевозки. Шаг стратегический для дальнейшего развития аэропорта. Это серьёзный вклад в рост экономики, туризма и расширение связей Ярославской области с другими регионами и странами.



**– По данным Росстата, индекс промышленного производства по Ярославской области гораздо выше, чем в целом по стране. Благодаря чему удаётся достигать таких результатов и какими предприятиями, какими сферами деятельности регион может особо гордиться?**

– Индекс промышленного производства Ярославской области растёт год от года. Вот цифры. В 2021 году он составил 111,2% относительно 2020-го. А в 2022-м – 103,8% относительно уже 2021-го. Показатели 2023 года свидетельствуют о том, что такая динамика в текущем году сохранится.

Промышленный сектор обеспечивает более 30% валового регионального продукта и около 50% налоговых поступлений в бюджет области. В его структуре более трёх тысяч предприятий и организаций, в том числе 268 крупных и средних. В отрасли трудится 111 тыс. человек.

Крупными предприятиями в сфере машиностроения являются Ярославский и Тутаевский моторные заводы, «Русская механика», которая производит широкую линейку снегоходов и квадроциклов. В регионе очень развиты двигателестроение, нефтехимия, резинотехническая отрасль, фармацевтика.

Лидерами по производству пищевых продуктов и напитков можно назвать кофейно-цикорный комбинат «Аронап», холдинг «Агри-Волга», шоколадную фабрику «Собрание».

В регионе реализуется много ярких проектов. Именно благодаря им бюджет увеличивает свои возможности на развитие социальной инфраструктуры, общественных территорий и других проектов.

**– Ярославль расположен севернее российской столицы, а значит, и климат в регионе должен быть посуровее. А как обстоят дела с климатом инвестиционным? Насколько он привлекателен для тех, кто прибывает в регион с целями не только туристическими? Есть ли на территории Ярославской области индустриальные парки или особые**



**экономические зоны? Какие инвесторы региону интересны, а каким вы, может быть, посоветовали бы искать счастья в другом месте?**

– Ярославская область – динамично развивающийся регион, открытый для любых форм и видов инвестиций. Будь то в промышленный сектор, АПК, сферу туризма и другие. Мы готовы поддерживать и сопровождать каждый проект от идеи до её реализации в полном объёме. Для этого правительство области предоставляет все необходимые условия и оказывает максимальное содействие инвесторам. Для реализации инвестиционных проектов предусмотрены льготные налоговые режимы и предоставление земельных участков без торгов, готовые инвестиционные площадки «гринфилд» и «браунфилд», программы льготного кредитования и финансирования, строительство инфраструктуры для инвестпроектов. На территории области у нас успешно функционируют три территории опережающего развития с особыми льготными условиями для бизнеса: в Тутаеве, Ростове и Гаврилов-Яме; планируем создать особую экономическую зону в Рыбинске. Созданы и активно развиваются индустриальные (промышленные) парки и технопарки, такие как индустриальные парки «Новоселки» и «Тутаев», промпарк «Мастер», инвестиционные площадки «Копяево» и «Ростовская» и другие. Активное взаимодействие с федеральными органами власти и институтами развития позволяет нам оперативно привлекать дополнительное финансирование и участие в федеральных программах. Наш регион – один из наиболее развитых в сфере промышленного производства. Мы всесторонне поддерживаем действующие и создаваемые промышленные предприятия на пути совершенствования и внедрения новых технологий, содействуем развитию инновационных разработок.

Сейчас реализуются крупные инвестиционные проекты на общую сумму порядка 200 млрд рублей; 15 новых инвестсоглашений на сумму 31,7 миллиарда рублей мы заключили в этом году на Петербургском



экономическом форуме. В результате их реализации в Ярославской области появятся новые производства, туристические локации, будет создано более 4,1 тыс. новых рабочих мест.

Также для инвесторов для их удобства и комфорта мы разрабатываем новый Инвестиционный портал Ярославской области. Здесь будет размещена информация о ключевых инвестпроектах региона, площадках и мерах поддержки для бизнеса. Предприниматели и компании будут иметь возможность подобрать земельный участок или площадку под их потребности, ознакомиться с более детальной информацией и напрямую обратиться за получением поддержки и консультации. Также на портале будет размещена инвестиционная карта региона с визуальным отображением доступных площадок для инвесторов, сетей коммуникаций, дорог и иной инфраструктуры. Он должен быть запущен в ближайшее время.

В Ярославской области по итогам первого полугодия 2023 года темп роста инвестиций в основной капитал составил 111,9% по сравнению с аналогичным периодом 2022-го. Это 4-е место в ЦФО. Но мы не собираемся на этом останавливаться и активно двигаемся вперёд.

**– Новость, которая удивила: все ведомства – как региональные, так и муниципальные – из центра Ярославля, из его исторических зданий, из так называемой «зоны ЮНЕСКО» решено перевести. А освободившиеся помещения через торги передать инвесторам – под отели, музеи, театры, рестораны, то есть под туристическую инфраструктуру. Кто автор этой идеи, как её встретили в городе и на каком этапе сейчас её реализация?**

– Нами была проведена инвентаризация объектов капитального строительства, в которых размещаются органы власти региона, она показала, что используются они по факту нерационально, я бы даже сказал – вольготно, при этом большинство зданий являются объектами культурного наследия, и их эксплуатация требует значительных вложений. Поэтому и было принято решение об их переезде из «зоны ЮНЕСКО». Сейчас подыскивается здание, в котором они могли бы разместиться, уже есть предварительные варианты. Мы посчитали, что нам потребуется где-то 6,5 тыс. квадратных метров. Там будут хорошие современные условия, достаточно места для парковки. К марту планируем перевезти первые четыре министерства. Освобождённые здания будут приватизированы. В освобождающихся зданиях сводчатые высокие потолки и другие элементы, больше подходящие для гостиничного и ресторанного бизнеса. А именно таких объектов нам и не хватает в связи с всё более нарастающим потоком туристов. Кроме того, это решение позволит сэкономить бюджетные средства на ремонт и содержание исторических зданий: этим займутся инвесторы. Переезд региональных органов власти станет первым этапом, на следующем планируем, что состоится и переезд муниципальных служащих – по такому же принципу.

**– Какие задачи в развитии экономики вы считаете главными для себя – как для губернатора?**

– Ключевые задачи развития экономики Ярославской области закреплены в Стратегии социально-экономического развития Ярославской области до 2030 года. Среди них отмечу следующие: приоритетное развитие стратегических отраслей, улучшение инвестиционного климата, привлечение федеральных средств, развитие кластеров, стимулирование развития инноваций, формирование благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства, мероприятия по смягчению негативного влияния кризисных явлений в экономике и изменений геополитической обстановки, развитие рынка труда и кадрового потенциала региона. Вот над этим и работаем вместе с командой правительства области.



Подготовил Алексей Сокольский



# ТПП ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ: 30-ЛЕТНИЙ ОПЫТ ДИАЛОГА МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ



**– Наталья Викторовна, вы работаете в Торгово-промышленной палате Ярославской области с 1994 года. Можно сказать, участвовали в её становлении. Какие кардинальные изменения в работе палаты можете отметить за почти 30 лет работы?**

– После окончания юридического факультета Ярославского государственного университета я устроилась юрисконсультантом в торгово-промышленную палату. На тот момент меня очень интересовала тема третейского разбирательства, которая и сейчас, через 30 лет, важна и актуальна.

Палата существует с 1992 года, в прошлом году отметила тридцатилетие. Можно сказать, мы росли вместе с бизнесом, потому что начало 1990-х годов – как раз время зарождения субъектов предпринимательской деятельности. Конечно, за эти тридцать лет наши задачи несколько изменились, но мы всегда были и продолжаем оставаться диалоговой площадкой предпринимателей между собой и предпринимательского сообщества с властью. Эта задача, мне кажется, будет стоять перед ЯрТПП всегда.

Как я уже упоминала, тридцать лет назад бизнес только зарождался. Тогда не было такой структуры, как «Мой бизнес», которая присутствует сейчас во всех регионах. И торгово-промышленная палата была, пожалуй, единственной организацией, которая помогала бизнесу налаживать деловые связи, искать новые рынки сбыта, поставщиков, партнёров, клиентов.

Несмотря на то, что ЯрТПП год от года меняется, радует тот факт, что «костяк» коллектива, сформированный тридцать лет назад, работает по сей день. При этом, конечно, приходят новые молодые кадры, палата по-прежнему является для них привлекательным местом работы.

Коллектив ЯрТПП небольшой, около 40 человек. В силу специфики деятельности палаты у наших сотрудников развиты компетенции в смежных и пересекающихся сферах, поэтому часто мы попросту взаимозаменяем друг друга. Скажем, сегодня мы вместе организуем выставку, а завтра проводим бизнес-миссию.

**– Вы также являетесь президентом Ассоциации ТПП ЦФО. Помогает ли это всем палатам центральных регионов следовать в едином политическом и экономическом фарватере?**

– Поскольку Центральный федеральный округ относительно ровный в плане

**Т**оргово-промышленная палата Ярославской области – это не просто союз предпринимателей.

Это площадка для взаимовыгодного общения представителей бизнеса и власти. Это межрегиональные форумы и ярмарки.

Это развитие горизонтальных связей между предприятиями.

Это распространение идей и предложений по всей системе ТПП России.

Мы побеседовали с президентом Торгово-промышленной палаты Ярославской области Натальей Рогоцкой.



промышленного развития, то проблемы и задачи у регионов схожие. Между собой мы отлично взаимодействуем. К примеру, в прошлом году организовали межрегиональный марафон «ОтВажный бизнес» – серию перекрёстных бизнес-миссий между шестью областями ЦФО: Владимирской, Калужской, Липецкой, Орловской, Костромской и Ярославской. Один регион принимал представителей бизнеса из пяти других и так по очереди в течение года. И этот проект показал очень высокую эффективность.

Система торгово-промышленных палат России во главе с ТПП РФ объединяет более 150 региональных и муниципальных торговых палат в стране, и все мы придерживаемся единого стандарта деятельности с учётом, конечно, региональной специфики.

**– А насколько федеральная палата прислушивается к региональным палатам и к ассоциациям палат?**

– Всегда – и это правильно. Президент ТПП РФ Сергей Николаевич Катyrин большое внимание уделяет взаимодействию палат между собой: участвует в заседаниях ассоциаций палат, а руководство ТПП РФ регулярно посещает регионы. В сентябре этого года к нам на ярмарку контактов приезжал вице-президент ТПП РФ Максим Фатеев, День промышленности Ярославской области в октябре текущего года посетил вице-президент ТПП РФ Дмитрий Курочкин. Президенты всех торгово-промышленных палат несколько раз в году собираются в Москве на общее заседание, где обсуждают как общие для всей системы задачи, так и частные, характерные для того или иного региона. При этом сам Сергей Николаевич внимательно прислушивается ко всем предложениям.



**– В составе Ярославской палаты 530 предприятий. Скажите, легко ли стать её членом и долгий ли это процесс?**

– При настоящем уровне цифровизации заполнение всех документов и их подача через сайт занимают пять минут. Однако «физическое» вступление при этом на некоторое время затягивается, потому что решение о принятии кандидатов в палату принимает совет, который собирается раз в три-четыре месяца.

**– Создаётся впечатление, что с такой лёгкой процедурой принятия в ЯрТПП должно состоять большинство предприятий региона.**

– В составе ЯрТПП присутствуют практически все ведущие предприятия области. Но мы не за количеством гонимся, а за качеством, потому как за всех членов

палаты мы ручаемся, все они нами верифицированы.

Однако это вовсе не значит, что палата работает только с 530 предприятиями: мы взаимодействуем, конечно, со всеми предпринимателями, изъявляющими такое желание.

**– По инициативе членов ЯрТПП сформированы и работают 19 постоянных и пять профильных комитетов, при этом участие предприятия в работе одного из комитетов обязательно. Какие из них, на ваш взгляд, вносят наибольший вклад в развитие ярославского бизнес-сообщества?**

– Палата объединяет все отрасли экономики региона, представители которых зачастую «говорят на разных языках». Поэтому мы распределили предприятия по отраслевым комитетам, чтобы они на своих заседаниях обсуждали общие проблемы и понимали друг друга с полуслова. И самое главное – комитеты формируют для нас, для торгово-промышленной палаты, те предложения и идеи, с которыми мы затем «идём» дальше – в госорганы либо в ТПП РФ. Замечу, что многие идеи, предложенные ТПП Ярославской области, уже распространяются по всей стране. Например, у нас есть проект «Золотой стандарт культуры гостеприимства», направленный на повышение культуры обслуживания на объектах туристической индустрии в городах Золотого кольца России. Кроме того, мы первыми в системе ТПП организовали серию перекрёстных бизнес-миссий под названием «ОтВажный бизнес».

Комитеты и их члены как раз формируют основу, базис, с которым мы, как торгово-промышленная палата, и выступаем.





**– А какие комитеты наиболее, скажем так, эффективны в плане влияния на экономику?**

– На этот вопрос очень просто ответить. В нашем регионе доля обрабатывающей промышленности составляет чуть более 30% ВВП. Соответственно, один из самых активных комитетов нашей палаты – это Комитет по машиностроению. То есть, грубо говоря, эффективность комитетов пропорциональна структуре нашей региональной экономики.

В то же время есть активные комитеты, которые имеют слабую долю в экономике области. Например, у нас очень энергичный Комитет по безопасности предпринимательской деятельности, в котором состоят частные охранные предприятия.

**– А проявляют ли предприятия интерес к комитетской деятельности?**

– Они сами приходят к нам с предложениями, поскольку лучше, чем мы, знают свою отраслевую специфику: что у них в отрасли назревает, какие грядут изменения или проблемы. А мы, в свою очередь, их внимательно слушаем.

**– Перейдём к услугам, которые оказывает ЯрТПП. За какими из них организации обращаются чаще всего?**

– Безусловно, экспертные услуги – самые востребованные. Далее – организация бирж субконтрактов, да и в принципе услуги, связанные с кооперацией и субконтракцией. Кстати, данная услуга как раз была предложена нами и сейчас принимается как «модельная» для всей системы торгово-промышленных палат. Также у нас достаточно развита выставочная деятельность. Кроме того, по ЦФО Ярославская палата ежегодно является одним из лидеров в объёме услуг, связанных с защитой результатов интеллектуальной деятельности: это, к примеру, выдача патентов. И классификацией гостиниц мы тоже занимаемся.

Ещё при ЯрТПП активно работает Центр делового образования, который предоставляет образовательные услуги.

В итоге получается всего понемножку – а это как раз та задача, которую нам ставит ТПП России, то есть диверсификация услуг. Мы стараемся присутствовать во всех тех областях, которые востребованы бизнесом.

**– Одно из направлений деятельности палаты – организация выставок и ярмарок для отечественных товаропроизводителей. С 2019 года ЯрТПП проводит ярмарку контактов «Бизнес Ярославии», и в сентябре 2023 года она прошла в третий раз. Много ли было участников? Присутствовали ли компании из других регионов? Как вам кажется, удалось ли организациям достигнуть желаемых результатов?**

– Начну с того, что идея проведения ярмарки исходила от бизнеса, а к нашим предпринимателям, как я уже говорила, мы прислушиваемся. Казалось бы, бизнес внутри региона должен быть хорошо друг с другом знаком, но это не совсем так. Мы в этом не раз убеждались: иногда предприниматели даже не знают, что производят на соседней улице. В такой ситуации бизнес необходимо было познакомить между собой.

В этом году на ярмарке контактов мы отдали приоритет промышленным предприятиям. Не гигантам экономики, у которых, как вы понимаете, сейчас и без нас много заказов, а именно среднему и даже малому производственному бизнесу. Мы посчитали, что им более необходима площадка для общения и взаимодействия между собой.

Кроме ярославских предприятий, на ярмарке присутствовали представители ещё 12 регионов.

**– А есть ли в России аналогичные площадки?**

– Честно говоря, мы не изучали этот вопрос. Мне кажется, какие-то всё же должны



быть. Понимаете, ярмарка контактов – это же не просто выставочное мероприятие, где все изучают ваш стенд. Формат мероприятия: «Я предлагаю – мне требуется». То есть предприятия приезжают не только с целью продемонстрировать свои товары, услуги и возможности, но и найти поставщиков или закрыть другие потребности. И воплощать данную политику у ЯрТПП получается уже третий раз.

**– «Бизнес Ярославии», как я понимаю, проводится раз в два года?**

– Этот интервал выбран специально, чтобы не «частить». К тому же каждый год у нас проводится выставка в рамках Дня промышленности Ярославской области.

**– А какие планируются выставки, ярмарки и форумы в ближайшее время?**

– В мае следующего года будем организовывать Фестиваль семейного бизнеса – это тоже очень интересная тематика, которую в том числе продвигает и Торгово-промышленная палата России. Потому что семейное предпринимательство – это история не только о бизнесе, но и о ценностях.

**– Сейчас активно развивается система альтернативного разрешения споров, в частности процедура медиации. При ЯрТПП функционирует Коллегия медиаторов, ориентированная на разрешение конфликтов в деловой среде. Расскажите, в чём суть бизнес-медиации и её преимущества перед судебным урегулированием споров?**

– В России есть Федеральный закон «Об альтернативной процедуре урегулирования





ния споров с участием посредника (процедуре медиации)», который и регламентирует порядок проведения данной процедуры, то есть это не какая-то наша «новинка».

Необходимо учитывать особенности бизнес-медиации: иногда не все споры между предпринимателями, так сказать, можно решить с помощью юридических процедур и в суде. Часто они лежат в плоскости психологии, а не права, поскольку могут иметь в том числе и личностные аспекты. Судья, в силу процессуальных особенностей, не может учитывать такие аспекты, лежащие в основе бизнес-конфликта. А медиатор может, поскольку в большей степени изучает психологию спора и поведение сторон. К тому же бизнес-медиация – это ещё и про умение договариваться и слушать друг друга.

**– А часто ли к палате обращаются за медиацией спора?**

– Сейчас не так часто. Но мы медиацию пропагандируем, развиваем, пытаемся объяснить её суть и рассказываем нашим предпринимателям о её преимуществах. Просто это не та услуга, которую можно рекламировать на примере конкретных дел, поскольку медиация носит преимущественно конфиденциальный характер. Арбитражное решение, к примеру, находится в открытом доступе, и каждый может зайти и изучить позиции сторон и резолютивную часть. В медиации такого априори быть не может.

Важно, что сейчас люди уже начинают понимать её преимущества.

Мы надеемся, что придём к договорённости с нашим арбитражным судом относительно открытия отдельной комнаты медиации в их новом здании. Это так называемая концепция «суда со множеством дверей», когда в рамках одного учреждения «уживаются» различные способы разрешения споров, и конфликтующие стороны, проходя по всем «комнатам», определяют для себя наиболее эффективные из них.



**– ЯрТПП также издаёт журнал «Деловые вести Ярославли». Какие вопросы в нём освещаются?**

– Честно вам признаюсь: это наша гордость. Не только потому, что журнал неоднократно признан лучшим в системе ТПП. А ещё потому, что это единственный оставшийся в Ярославской области печатный экономический деловой журнал.

Помимо деятельности ЯрТПП, мы освещаем в нём и деятельность наших предприятий: их новости, достижения. Даём в журнале слово и нашим аналитикам, очень много пишем о регионе. У нас особая концепция: каждый журнал посвящён определённому муниципальному району Ярославской области.

Мы гордимся тем, что «Деловые вести Ярославли» до сих пор выходят в печатном варианте. И выходили, даже когда были тяжёлые ковидные времена и многие журналы растеряли свою аудиторию. Мы рассылаем журнал по всем органам власти, по членам палаты и на наших мероприятиях.

**– А почему «Деловые вести» остались единственным экономическим журналом Ярославской области?**

– На этот вопрос точного ответа у меня нет. Быть может, потому, что мы пишем о бизнесе региона, а не «распыляемся» на все сферы общества. Также мы стараемся не превращать журнал в издание, где через страницу размещена реклама.

**– И напоследок: какие планы у Ярославской палаты на будущее?**

– Я надеюсь, что будущее у Торгово-промышленной палаты Ярославской области будет прекрасным. Планы будем, как и всегда, строить в соответствии с интересами наших предпринимателей. Будем и дальше стараться развиваться как диалоговая площадка для бизнеса и власти и для общения предпринимателей между собой. Это нам кажется самым главным. Потому что, сколько бы мы ни «цифровизировались», самым ценным человеческим капиталом всё равно остаётся общение – в ближайшие тридцать лет и ещё на много лет вперёд.

*Подготовил Михаил Московец*







**– Вадим Сергеевич, почему в 2007 году, когда был основан РЦ «Автодилер», вы сделали выбор именно в пользу грузового транспорта, а не, скажем, легкового?**

– Выбор, конечно, не был случайным. До РЦ «Автодилера» я порядка двенадцати лет работал в компании, занимающейся запасными частями, и прошёл там путь от ревизора филиальной сети до руководителя продаж и маркетинга. Когда пришло время уходить, я понял, что не нужно в солидном возрасте пытаться изобретать велосипед. С командой близких товарищей-коллег мы создали компанию, продолжив заниматься тем, что умели.

Поначалу мы охватывали узкое направление – продажу запасных частей Ярославского моторного завода, собственно, как та фирма, где мы проработали двенадцать лет. Сейчас она уже не существует, вероятно, как раз из-за того, что занималась только одним направлением.

Итак, мы начинали именно с продажи запчастей, но сейчас спектр нашей деятельности гораздо шире. Возвращаясь к вопросу, отмечу, что грузовой транспорт – это одна из основ экономики, её кровь, он будет востребован ещё очень долго.

**– А как вы считаете, почему вам удалось так скоро захватить рынок и масштабироваться? Как раз за счёт того, что вы начали осваивать разные направления деятельности?**

– Я бы сказал, что из-за комплекса факторов: это ещё и подбор и привлечение умных кадров, и работа с сотрудниками.

При этом само развитие разных направлений не должно быть противоречивым: нельзя, скажем, открывать бани и продавать запчасти. Мы «держались» вокруг техники: расширяли ассортимент, открывали новые заводы и филиалы, искали новых клиентов и потребителей. В этой сфере мы завоевывали рынок по всей стране, при этом почти не ориентируясь на Ярославль. Мы сразу стали компанией с претензией на федеральный масштаб, поэтому масштабировались именно в рамках всей страны и сразу по многим направлениям, связанным с запчастями и техникой.

При этом наш грузовой сервис, например, мы открыли только после двенадцати лет существования компании. Уже когда у нас появилось имя на рынке, стало неудобно перед представителями заводов, которые спрашивали: «А почему вы, такая крупная фирма, не открываете свой грузовой сервис?», тогда мы и решились. В итоге, вообще ничего не понимая в этом бизнесе, мы купили готовую базу, отреставрировали её и открыли сервис. Однако сейчас, по прошествии пяти лет, это самый лучший и самый крупный сервисный центр в Ярославле.

## РЦ «АВТОДИЛЕР»: «МЫ СРАЗУ ЗАМАХНУЛИСЬ НА ЛИДЕРСТВО В СФЕРЕ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА И ДОСТИГЛИ ЕГО»

**Р**азвитие большинства локальных компаний проходит по одному сюжету: от маленьких рынков они двигаются ко всё большему. Региональный центр «Автодилер» пошёл по иному пути: компания из Ярославля сразу решила выходить на федеральный уровень. Начав с продажи запасных частей для грузового транспорта по всей России, РЦ «Автодилер» стал стремительно осваивать новые для себя направления, будь то возрождение и распространение по регионам легендарных тракторов или развитие сотрудничества с российским автогигантом «КАМАЗ». Не заставил себя ждать и выход на международный рынок.

В итоге сейчас, спустя шестнадцать лет своего существования, компания РЦ «Автодилер» с уверенностью может заявить о своём федеральном масштабе. Мы поговорили с исполнительным директором группы компаний РЦ «Автодилер» Вадимом Сергеевичем Кузовкиным, чтобы понять, как из местной компании развить сеть федерального масштаба.





**– Получается, за пять лет вы, грубо говоря, прошли путь от открытия первого сервисного центра до сотрудничества с «КАМАЗ»? Это очень значительное достижение.**

– До открытия первого сервиса мы вообще не знали, что это такое и как он функционирует. Признаюсь: когда мы запускали его, то даже побаивались, потому что у нас не было абсолютно никаких познаний ни в продаже автомобилей, ни тем более в сервисных услугах для грузового транспорта. Но сейчас нам действительно не стыдно за свою работу.

А насчёт «скачка» – мы изначально не планировали медленное развитие, с самого начала стремились привлечь максимальные инвестиции, занять максимальную площадь, закупить лучшее оборудование и привлечь квалифицированные кадры. РЦ «Автодилер» сразу замахивался на лидерство и, как мы думаем, достиг его.

**– А можете подвести некий промежуточный итог: что представляет собой РЦ «Автодилер» сейчас? Сколько людей, какие мощности?**

– В сравнении с представителями крупного бизнеса мы, конечно, не так велики, однако для нашего сегмента всё же достаточно крупная компания. У

нас 250 сотрудников в головном центре, девять филиалов по всей стране, два магазина в Ярославле, теперь уже две станции технического обслуживания. Ещё имеются две площадки по продаже автотехники и, в общей сложности, примерно десять тысяч квадратных метров складских помещений. Кроме того, РЦ «Автодилер» с прошлого года начал производить трактора.

**– Поскольку заговорили про персонал: какую долю в нём составляет молодёжь?**

– Я считаю, что у нас достаточно молодой коллектив. Точную статистику я не приведу, но если оценивать визуально, то людей младше 35 лет – примерно треть от всего персонала.

**– Получается, РЦ «Автодилер» – привлекательное место работы для молодого поколения?**

– Это отдельная история. Место привлекательное, но многие, вероятно, этого не осознают. У молодых людей сейчас другие ценности, они часто не держатся за место. Скажем, к нам приходит молодой человек 25 лет, а у него в резюме мест работы больше, чем у меня за сорок лет трудового стажа.

Но мы, конечно, под молодёжь тоже подстраиваемся: создаём интересные

рабочие места, модернизируем рабочий процесс, приводим условия труда под современные мировые требования. РЦ «Автодилер» прислушивается к желаниям своей молодёжи – по крайней мере, той её части, которая ответственно относится к работе.

**– Вы упомянули производство тракторов. Я так понимаю, речь идёт о бренде «ЯРОСЛАВЕЦ»? Видел, что вы представляли запуск данного производства как «возвращение легенды». В чём заключается его «легендарность»?**

– «ЯРОСЛАВЕЦ» – так назывался комбайн, который производился на Ярославском моторном заводе. Эта линейка не захватила рынок, и производство свернулось двадцать или тридцать лет назад.

Мы вспомнили это имя и «страхнули с него пыль». Название трактора нигде не было зарегистрировано, поэтому зарегистрировали его мы – и теперь с удовольствием возвращаем славу нашему городу и нашей области уже в виде трактора.

**– «ЯРОСЛАВЕЦ» выглядит очень солидно и современно.**

– Спасибо за высокую оценку! Это профессионально исполненный продукт, и мы долго шли к нему. Стараемся выводить







его на рынок так, чтобы не только нам с вами он нравился, но и всем водителям и механикам.

**– Когда я знакомился с материалами по трактору «ЯРОСЛАВЕЦ», мне стало интересно, сколько сейчас стоит трактор. Оказалось, цена вашего трактора – порядка семи-восьми миллионов рублей. Это не дороговато?**

– Трактор большой, тяжёлый, состоит из стойкого и прочного материала и прослужит годы и десятилетия. Отсюда и подобная стоимость. Также нельзя оценивать стоимость трактора в отрыве от его применения. Трактор – это мощная техника, которая помогает во многих сферах бизнеса, от сельского хозяйства до дорожных работ, он приносит прибыль, чем и возвращает затраты на свою покупку.

**– В октябре РЦ «Автодилер» стал одним из дилерских центров «КАМАЗ». Расскажите, как появилась подобная коллаборация?**

– «КАМАЗ» – флагман российского автопрома, поэтому каждый сервис и продавец запчастей стремятся сотрудничать с ним.

Отмечу, что, когда мы пятнадцать лет назад только открывали свой бизнес, сразу начали продавать продукцию «КАМАЗ». То есть дилером «КАМАЗ» мы являемся уже много лет, но дилером только по запасным частям.

Когда пять лет назад мы открыли сервис, то, естественно, предложили его «КАМАЗ» в качестве дилерского центра. Они долгое время сомневались, но в прошлом году мы, наконец, проломили эту стену. Они не смогли не уступить нам, потому что мы – очень хороший дилер их запчастей. Замечу, что сервисный центр уже имел нужную сертификацию, просто мы должны были сертифицировать его под требования «КАМАЗ»: это касается согласованного ими брендинга, оборудования, программного обеспечения. РЦ «Автодилер» выполнил все требования и торжественно получил сертификат сервиса

«КАМАЗ». А ещё через полгода мы добились и права продавать их автомобили, соответственно, стали официальным дилерским центром «КАМАЗ».

**– Как часто к вам обращаются за покупкой грузовиков «КАМАЗ» и за их ремонтом?**

– Само официальное открытие дилерского центра произошло в октябре этого года, всего полтора месяца назад, но фактически мы уже давно ремонтируем «КАМАЗ», а с июня и продаём их машины. К настоящему моменту мы уже всё продали, что было выделено.

**– А будет ли новая партия грузовиков?**

– Они поставляются нам каждый месяц, просто, к сожалению, пока не такими объёмами, какими бы нам хотелось.

**– Изучая карту Ярославля на сайте РЦ «Автодилер», обратил внимание, что ваша компания «покрывает» весь город за счёт различных видов услуг. Как вы считаете, вы помогаете городу и региону развиваться?**

– Хочется сказать: без нас никуда! Естественно, мы стараемся участвовать во всех процессах, происходящих в регионе в нашей сфере.

Не побоюсь этого утверждения: все «транспортники» знают нашу компанию. По той причине, что мы – крупнейший дистрибьютор по запасным частям и единственный в Ярославской области дилер всех заводов: «МАЗ», «Урал», «КАМАЗ», «ЯМЗ», группы «ГАЗ». То есть у нас есть запчасти на все автомобили – за исключением китайских.

Кроме того, BiG1.RU – это тоже одно из наших направлений, ему около пяти лет. До этого запасными частями для иномарок мы не занимались, и это был наш, условно говоря, стартап. Больше скажу: это был тяжёлый вызов, потому что данный бизнес в корне отличается от продажи запасных частей для отечественных автомобилей.

На рынке продажи запчастей для иномарок работают очень крупные и





мощные игроки. BiG1.RU для Ярославля и всего региона – достаточно крупная компания, но на федеральном уровне нам ещё есть куда расти.

**– Недавно мы брали интервью у президента Торгово-промышленной палаты Ярославской области Натальи Рогоцкой и разговаривали в том числе о работе отраслевых комитетов. Наталья Викторовна обмолвилась, что Комитет по машиностроению ЯрТПП крайне активен. А вы в нём участвуете?**

– Мы с Торгово-промышленной палатой очень дружим с первого дня образования компании. РЦ «Автодилер» – член палаты, участвует во всех её мероприятиях, в том числе в работе нашего отраслевого комитета.

Отмечу, что палата помогает, особенно начинающим компаниям интегрироваться в общее экономическое пространство. Она, прямо скажем, очень активна и эффективна – и своими выставками и мероприятиями, и предложениями по развитию экономики региона.

В целом у нас получается взаимовыгодное сотрудничество: палата помогает нам развиваться, и мы в ответ помогаем ей в том же.

**– Сейчас непростое время для экономики: импортозамещение, проблемы с поставками иностранных запчастей. Сказывается ли нынешнее экономическое состояние страны на деятельности компании?**

– У РЦ «Автодилер» есть график роста компании по годам. И каждый год столбик оборотов компании становится всё выше, сильных провалов там не найти. Мы не выросли только в год пандемии, когда два месяца почти не работали: тогда мы повторили результат 2019 года. Но все следующие годы мы заканчиваем со стабильным ростом примерно от двадцати до двадцати пяти процентов.

**– А планируете ли осваивать новые направления деятельности, чтобы рост был ещё более стремительным?**

– У нас есть традиция, как и, вероятно, у любой компании: в конце года мы начинаем думать о том, как будем жить в следующем году. Со всех руководителей, со всех сотрудников мы собираем информацию о том, каким они видят развитие компании в рамках своего подразделения или отдела. Полученную информацию распределяем по направлениям деятельности РЦ «Автодилер» – их мы обозначили как векторы развития. Данные векторы могут быть крупными, как трактор «ЯРОСЛАВЕЦ», а могут быть и мелкими: допустим, вывести на рынок какую-нибудь запчасть.

Ежегодно у нас набирается порядка 50-60 таких векторов развития, и в их рамках мы каждый год развиваемся. Если говорить про крупные векторы на будущий

год – это, конечно, наши основные стартапы: трактор «ЯРОСЛАВЕЦ» и интернет-магазин автозапчастей BiG1.RU, который уже четвёртый или пятый год остаётся в нашей повестке дня, потому что, повторюсь, рынок иномарок очень обширный. Каждый год мы стараемся ставить себе цель – удваивать объёмы продаж запчастей, причём я бы заметил, что это не является сверхзадачей. На следующий год, думаю, 80 процентов роста мы точно заложим. По остальным направлениям такой объём мы себе пока не можем позволить ставить, так что там стабильно «растём» на 20-25 процентов.

**– А как планируете дальше развивать направление трактора «ЯРОСЛАВЕЦ»?**

– Это отдельная тема, о которой можно говорить долго. В данной ситуации многое зависит не только от нас.

«Изюминка» сельхозтехники состоит в том, что государство и регионы могут выделять производителям сельхозпродуктов субсидии, на которые те закупают технику. А чтобы фермеры получили субсидии на конкретную технику, она должна пройти сертификацию.

Сейчас «ЯРОСЛАВЕЦ» находится на стадии составления и оформления всей документации и пройдёт сертификацию примерно в середине следующего года. Тогда сельхозтоваропроизводителям станет выгодно приобретать наш трактор. Сейчас его закупают только те регионы, где нет субсидий.

Кроме того, в будущем году мы намерены экспортировать «ЯРОСЛАВЕЦ». За рубежом никто его не субсидирует, поэтому мы можем спокойно конкурировать с местной техникой.

**– А в какие страны намерены экспортировать?**

– В Казахстан и в Африку. Это пока планы, мы ещё только ведём переговорный процесс, участвуем в выставках, доносим до потенциальных потребителей, что представляет собой наш трактор. Процесс это сложный и долгий.

А вообще, если возвращаться к планам на будущее, то главное, к чему мы стремимся, – это не отставать от жизни. Здесь идёт речь и о цифровизации производства, и об автоматизации рабочих процессов. Половина наших векторов направлена именно на технологии: это дальнейшее развитие CRM-системы, умный склад, логистические программы, которые помогают отслеживать, где находится транспорт.

То же касается и кадров. Мы стараемся искать только нужных нам людей, эффективно адаптировать принятого человека. Мы призываем наши органы власти обратить внимание именно на подготовку кадров, а не на создание новых рабочих мест.

Все эти направления помогают нам последовательно двигаться вперёд.

Подготовил Михаил Московец







*Заммэра города вручает гендиректору удостоверение к знаку отличия «За заслуги» предприятия перед городом Переславль-Залесский*

## «ДИАЗОНИЙ» – ЗАСЛУЖЕННЫЙ ЛИДЕР ПО ВЫПУСКУ УНИКАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

ООО «Диазоний» продолжает славные традиции работников химической отрасли Переславля-Залесского. Компания специализируется на производстве силиконизированных (антиадгезионных) материалов: это разделительные подложки, прокладки, плёнки и бумаги с нанесённым кремнийорганическим (силиконовым) слоем. «Диазоний» был создан в 1994 году по инициативе одного из самых известных переславцев Ивана Филипповича Анюховского, который возглавлял «Компанию Славич», и её главного инженера Сергея Ивановича Полякова.

Сейчас продукция завода находит применение в материалах для строительства и автомобилестроения, микро- и радиоэлектроники, полиграфии и рекламы, в пищевой и медицинской промышленности, в оборонном комплексе и космосе, науке и сельском хозяйстве. Генеральный директор предприятия Алексей Баталов рассказал нам, как компания работает в современных реалиях.



**– Алексей Аркадьевич, с чего начался ваш профессиональный путь в компании?**

– Сегодня правительство области признало лучшими промышленными предприятиями Ярославской области в своих номинациях двух представителей Переславля-Залесского: наше ООО «Диазоний» и АО «Завод ЛИТ», которым руководит Николай Шилов. Так вот: Николай Дмитриевич был моим первым руководителем и примером для подражания, когда в молодости я пришёл работать грузчиком на завод магнитных лент «Компании Славич». Помню, с каким уважением к нему все относились, поскольку он был профессиональным, требовательным, но при этом внимательным к своим подчинённым. Эта традиция в Переславле-Залесском продолжается, а большинство сегодняшних опытных производственников – от руководителей до рабочих – выходцы со «Славича». На его прежних площадках теперь работают разные предприятия, но можно сказать, что по-прежнему существует своего рода переславская школа подготовки кадров для промышленности. Сейчас наше предприятие – один из лидеров в своей отрасли, но так было не всегда. Начинать пришлось с выживания, поиска средств на зарплату, сырьё и с выбора продукции, востребованной рынком.

**– Какую продукцию вы производите?**

– Наверняка многие помнят, как фотографировали на плёночные фотоаппараты, а потом печатали фотографии в ванной комнате на фотобумаге. Как слушали музыку на катушечных и кассетных магнитофонах.

Всё это производил «Славич», на котором я имел честь работать и учиться у старших товарищей. Мы и сейчас работаем во многом благодаря тому, чему они нас научили.

У нас три основных направления производства.

Первое – это фоторезист, плёночный материал, который служит для производства печатных плат. Такие текстолитовые пластинки с токопроводящими дорожками вы можете увидеть в любых электронных приборах. Эти дорожки создаются методом травления именно с помощью фоторезиста (метод схож с фотографией), а мы являемся его единственным производителем в России. Прежде у нас был конкурент в Казани, но после кризиса 2008 года они перестали работать, а мы сумели и выстоять, и развиваться.

Второе – лента-спутник, которая применяется в сфере микроэлектроники. Это лента для разделения полупроводниковых пластин на кристаллы, она используется в качестве носителя полупроводниковых пластин при их механической и химической обработке.

Третье и самое основное по объёмам производства направление – силиконизированные (антиадгезионные) плёнки и бумаги. Иначе говоря, это разделительные подложки или прокладки.

Поясню на бытовом уровне: перед использованием любых самоклеящихся материалов предварительно отрываете плёнку или бумагу, защищающую слой клея. Вот мы и производим то, что вы отрываете и выбрасываете. Наша продукция используется в автомобилестроении – например, для

производства звуко- и шумоизоляции, – в строительстве (теплоизоляционные материалы), в медицине (вы знаете, что плёнкой защищается клеевой слой пластыря), при изготовлении средств гигиены и т. д.

А ещё – в полиграфии и рекламе, в пищевой промышленности, в оборонном комплексе и космосе, науке и сельском хозяйстве.

**– Вы единственный в стране производитель ленты-спутника для микроэлектроники?**

– По объёмам для нас это небольшая часть продукции. Но при этом огромная ответственность. В данном случае «Диазоний» работает под девизом «Если не мы, то кто?».

Основной доход нам приносит производство антиадгезионных материалов. Но и здесь мы всегда работаем на клиента. Существует множество вариантов этой продукции. Например, плёнки могут быть полиэтилентерефталатными, полиэтиленовыми, полипропиленовыми, металлизированными, многослойными кашированными на основе полимерных плёнок, выполненными из фольги. Бумаги: крафт, офсет, каландрированные, суперкаландрированные, мелованные, легкомелованные, полиэтиленированные, мешочные, крепированные. «Диазоний» умеет делать всё это. И всегда учитывать особенности каждого клиента.

**– Как вы можете охарактеризовать состояние «Диазония» за последние годы?**

– Идёт рост производства и продаж. Мы стараемся приобретать более произво-







*На предприятии открыт памятный стенд, посвящённый героям Второй мировой войны. Отцам и дедкам работников ООО «Диазоний»*



дительное оборудование и, несмотря на рост цен на сырьё, сдерживать отпускные цены на свою продукцию. Если сырьё подорожало вдвое, то наша продукция – максимум на 10-15%. Такой результат достигается за счёт увеличения производительности труда и наращивания объёмов производства.

**– Алексей Аркадьевич, ваше предприятие – высокотехнологичное. Как отразились на нём санкции?**

– Достаточно много материалов, используемых в производстве, мы получали из стран Евросоюза. После прекращения поставок перешли на работу с КНР и, конечно, с отечественными производителями.

Безусловно, смена поставщиков потребовала колоссальных усилий. В первую очередь это стало серьёзным испытанием для технологов предприятия, которые должны были разрабатывать новые рецептуры. В свою очередь, сбытовики согласовывали изменённые и новые виды продукции с заказчиками, а снабженцы обеспечивали своевременные и стабильные поставки сырья и материалов, чёткое взаимодействие с контрагентами. В частности, при налаживании взаимодействия с китайскими партнёрами изменились и логистика, и сроки оплаты. Всё это нужно было учитывать, чтобы сохранить ритмичность работы предприятия.



Мы начали наращивать взаимодействие с Китаем ещё до начала военной операции, стараясь сократить риски, расширив круг поставщиков. Таким образом, были уже отчасти подготовлены к изменениям. В то же время пришлось идти на определённые риски: с самого начала заказывать не маленькие тестовые партии материалов, а сразу работать с серьёзными промышленными объёмами. В итоге возникали, например, вопросы к упаковке, обеспечивавшей сохранность приобретаемой продукции. Сейчас все подобные вопросы удалось снять, мы с новыми партнёрами сумели пойти друг другу навстречу и достичь желаемых результатов. В целом оказалось, что, например, китайское сырьё имеет достаточно высокий уровень качества.

**– Какие проблемы сейчас наиболее актуальны для «Диазония»?**

– Я много общаюсь с коллегами-руководителями промышленных предприятий города. Практически все ощущают нехватку квалифицированных кадров и производственных помещений. Для «Диазония» кадровые вопросы не являются критичными, поскольку мы стараемся их решать из года в год – за счёт создания хороших условий труда, достойной оплаты. Специфика нашего производства этому способствует в большей степени, чем на многих других заводах.

Добавлю, что мы постоянно занимаемся повышением квалификации сотрудников. На «Диазонию» развит институт наставничества. Мы приглашаем на предприятие пре-

подавателей, которые проводят обучение по определённым направлениям, будь то экология, бухучёт или охрана труда. Наши специалисты ездят на курсы, овладевая новыми знаниями в программировании, в работе с современным оборудованием, управленческими навыками. Предприятие всегда поддерживает такие устремления, как и желание сотрудников получать высшее образование. Например, в службе главного механика у нас 80% слесарей имеют профильное высшее образование – это предопределено сложностью оборудования, которое они ремонтируют.

**– Кто составляет вам конкуренцию в производстве антиадгезионных материалов?**

– В основном это зарубежные производители, но и в России достаточно желающих составить нам конкуренцию. За счёт чего мы завоевали, сохраняем и расширяем свою долю рынка? Мы быстрее поставляем продукцию. А ещё берёмся за выполнение даже самых маленьких и специфических заказов, которые неинтересны зарубежным производителям. С нами российский заказчик может сесть за стол и обсудить любые тонкости продукции, которую он хочет получить. Сравнивать нас и зарубежных производителей – это всё равно что сравнивать ателье с магазином готовой одежды.

**– Поделитесь планами на будущее.**

– В прошлом году мы привезли новую поливную линию из Италии, в этом году мы её установили, сейчас осваиваем и парал-

лельно устраняем недочёты. Кроме того, мы приобрели и установили производственную линию турецкого производства, запуск которой планируется в 2024 году. В Италии у нас заказаны две бобинорезки. Мы планируем привезти их и запустить в работу в первом квартале 2024 года. Мы расширяем производственные и складские площади. Мы не стоим, мы движемся вперёд.

Новое оборудование позволит сократить издержки, увеличить производительность, повысить качество выпускаемой продукции и сократить сроки выполнения заказов.

Мы помогаем нашим заказчикам развиваться и наращивать объёмы производства. Заказчики растут, а вместе с ними растём и мы.

Новое оборудование позволит нам выйти на новые рынки или расширить своё присутствие на них. Один из больших рынков для антиадгезионных материалов – это рынок производства предметов для женской гигиены.

Повышая производительность труда, мы не только снижаем себестоимость, но и решаем кадровую проблему.

Конечно же, решение вопросов приобретения, установки и запуска оборудования требует колоссальных усилий, сопровождается большими рисками – особенно в период санкций. Данная работа невыполнима без наличия грамотной и активной команды единомышленников, и эта команда у нас есть! Поэтому мы уверенно идём вперёд.

*Подготовила Светлана Кныш*







**«ЯРМАШХОЛДИНГ»:**  
ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ  
МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩАЯ КОМПАНИЯ  
С ОГРОМНЫМ ОПЫТОМ РАБОТЫ

**Д**ля обычного читателя словосочетание «металлообрабатывающая машиностроительная компания» мало что значит. Не знакомы люди и с ассортиментом продукции, предлагаемой подобной компанией: например, «ЯрМашХолдинг». Однако «своему» покупателю такой компании «азов» объяснять не нужно: её продукция интересует целевую аудиторию. А вот что и правда имеет для её клиента большое значение – это сроки и качество выполненных работ. Компания стремится обрабатывать заказы сразу после их поступления, а срок изготовления деталей, даже самых сложных, редко превышает несколько рабочих дней. Контроль же качества обеспечен введением ОТК на каждом этапе производства. Всё это позволяет «ЯрМашХолдинг» обеспечивать клиентов качественными металлическими изделиями, которые соответствуют любым их потребностям.

Нынешний генеральный директор «ЯрМашХолдинг» Алексей Тихомиров пришёл в металлообработку и машиностроение двенадцать лет назад. Начав оператором станка с числовым программным управлением, в дальнейшем стал инженером. Постепенно Алексей дорос до должности коммерческого директора, а затем и генерального, а после решил с нуля создать своё собственное специализированное производство, которое успешно развивается и сегодня.

«Бизнес живёт, если он развивается, – говорит Алексей Андреевич. – И каждый год приносит и сложности, и новые перспективы. Меняются партнёры, меняются заказчики. Несколько лет назад появилась тенденция: крупные заводы стали кооперироваться с небольшими специализированными производствами, готовыми выпускать необходимую большим компаниям комплектующую и побочную продукцию – качественно и с меньшими экономическими затратами. Крупные и средние игроки машиностроительного рынка перестают бояться передавать МСП отдельные заказы, осознавая экономическую эффективность кооперационных процессов...»

«Такая ситуация привела нас к активному росту, – продолжает Алексей Тихомиров. – Если сравнить текущее оснащение компании с прошлым годом, то заметен рост. Например, рост числа станков на целых 50% – и это с учётом сильного повышения цен на них. Идёт и расширение площадей, в полтора раза вырос и наш коллектив – всё это, естественно, влечёт и рост ежегодного оборота компании: на начало декабря 2023 года мы уже увеличили оборотные показатели за 2022 год в два раза. При подобных условиях в следующем году я ожидаю рост числа оборудования и персонала на 25-30%, а рост оборота компании – на 50-70%.

Благодаря поддержке со стороны государства, государственным заказам и активной работе властей и профильных ведомств, а также грамотной кооперации с заводами многие производства малого бизнеса загружены заказами, что даёт возможность расти и развиваться. Как видно по нашим показателям, «ЯрМашХолдинг» не стал исключением».

У Алексея Тихомирова всегда были желание и цель управлять крупной произ-

водственной компанией. Подводя некий промежуточный итог его карьеры, Алексей может с уверенностью констатировать: начало этой цели положено.

В сентябре 2023 года «ЯрМашХолдинг» получил сертификат по системе менеджмента качества ISO 9001:2015. Компания вкладывается в качество продукции, обучение персонала, корпоративную культуру. Предприятие расширяется, растёт и развивается вместе со своими клиентами – за что и было вознаграждено по заслугам.

Кроме того, «ЯрМашХолдинг» начал международное сотрудничество с Белоруссией. Белорусские контрагенты уже получили первые поставки. На очереди – новые страны.

Сегодня предприятие выпускает широкий ассортимент качественных металлических изделий на современном оборудовании с использованием передовых технологий. У компании имеется возможность изготовления деталей по уникальным заказам, а выпущенная продукция применяется во многих сферах промышленности и строительства.

«ЯрМашХолдинг» предлагает своим партнёрам производство на заказ комплектую-

щих, деталей и узлов из конструкционных и нержавеющей сталей, цветных сплавов, пластиков (капролон, фторопласт, полиацеталь и т. д.) и композитов по чертежам заказчиков. Перечень продукции, выпускаемой на производстве, обширен: втулки, пробки, заглушки, штуцеры, гайки, бонки, оси, винты, болты, пальцы, ниппели, штифты, шпильки, футорки, кольца, кожухи, шайбы, стойки, переходники, панели, корпуса, сегменты, основания, опоры, кронштейны – и это далеко не весь ассортимент товаров.

В арсенале «ЯрМашХолдинг» числятся токарные и фрезерные станки с числовым программным управлением, ленточнопильные станки, пескоструйное оборудование, слесарный участок, участок мойки, обдувки, сушки и упаковки.

Все виды работ выполняются по заранее намеченным этапам, что позволяет грамотно распределять «силы» и перманентно следить за качеством производства. Этапы работы компании просты:

- заказчик направляет чертежи;
- компания рассчитывает сроки и стоимость работ в течение 24 часов;
- согласовывается процесс работы, оформляются договор и спецификация;







продукта. Одно из наших главных преимуществ – возможность быстро адаптировать производственный потенциал почти под любого клиента. На стадии рассмотрения заявки мы работаем оперативно и в течение 24 часов готовы предложить заинтересованным партнёрам все расчёты. По сравнению с крупными предприятиями у нас более гибкая структура, поэтому организовать работу с учётом индивидуальных потребностей заказчиков нам проще».

По словам генерального директора предприятия, одна из самых главных задач на перспективу – установление новых кооперационных связей, поиск заказчиков и поставщиков и расширение рынков сбыта.

«Так случилось, что у нас большинство партнёров – из соседних регионов, а наших земляков не так много. Поэтому на данный момент максимально актуальна для нас задача установления внутрирегиональных связей. Торгово-промышленная палата Ярославской области проводит большую работу в этом направлении».

В сентябре нынешнего года «ЯрМашХолдинг» участвовал в ярмарке контактов «Бизнес Ярославии – 2023», проводимой Ярославской торгово-промышленной палатой уже в третий раз. Алексей Тихомиров делится впечатлениями о прошедшем мероприятии:

«ЯрМашХолдинг» часто принимает участие в региональных и всероссийских выставках – это способствует росту и продвижению компании. Активная позиция предприятия зависит от деятельности его руководителей. Радуется, что всё больше мы идём на контакт и налаживаем общение между малым, средним и крупным бизнесом. Я всегда говорю, что мы открыты для сотрудничества, поэтому рад общению с коллегами!»

В то же время генеральный директор предприятия отмечает, что расширение компании невозможно без обновления и привлечения кадрового состава.

«Больше всего нам не хватает именно людей, квалифицированного персонала, –

– компания выполняет и отправляет заказ клиенту;  
– заказчик проверяет и даёт обратную связь.

Важно также то, как заказы формируются.

«Мы не складываем все яйца в одну корзину, – поясняет Алексей Тихомиров. – Производители сельскохозяйственной техники, снегоходов, квадроциклов, научно-производственные компании – всё это наши клиенты. Мы начали осваивать и авиационное направление».

Говоря о секрете успеха, Алексей Андреевич делится своими соображениями:

«Есть три кита, на которых держится всё в нашей работе: гибкость и индивидуальный подход к каждому клиенту, скорость расчёта заявки и гарантия качества итогового



делится Алексей Тихомиров. – От слесаря до контролёра ОТК. Приходится перекупать специалистов, из-за чего идёт рост размеров затрат на оплату труда. С другой стороны, радуется, что растёт престиж рабочих профессий, а молодые люди всё чаще выбирают работу на производстве. Нередко к нам обращаются и, например, менеджеры, решившие перепрофилироваться, перейти из офиса на завод. Приходят подработать и проверить себя в деле и студенты».

«ЯрМашХолдинг» с позитивом смотрит в будущее и планомерно движется к достижению поставленных задач. Ещё в начале пути были чётко обозначены цели, к которым компания должна прийти. Трудолюбие, максимальная самоотдача и упорство – базисные моменты как в формировании личности, так и построении бизнеса. И в этом отношении «ЯрМашХолдинг» точно олицетворяет её генеральный директор Алексей Тихомиров, который поставил себе задачу пройти «железную» дистанцию и совсем недавно добился этого. Слово-сочетание «Медный всадник» – теперь не просто название поэмы для Алексея, но и достижение: он преодолел 226 километров, из которых 3,8 километра составило плавание, 180 километров – велоэтап, а на заключительном этапе атлета ждал марафон на 42,2 километра.

«Я решил в этом году на «железку» по нескольким причинам, – рассказывает Алексей Андреевич. – Это мечта, которая появилась пять лет назад. Тогда для меня «железные» люди были словно с другой



#### АЛЕКСЕЙ ТИХОМИРОВ:

«МОЛОДЫМ ЛЮДЯМ Я БЫ СКАЗАЛ, ЧТО РАБОТА НА ПРОИЗВОДСТВЕ И В ПРОМЫШЛЕННОСТИ – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И КАРЬЕРНОГО РОСТА. ДЛЯ МЕНЯ ВАЖНО И ОЩУЩЕНИЕ ТОГО, ЧТО НА СВОЁМ РАБОЧЕМ МЕСТЕ ТЫ КАЖДЫЙ ДЕНЬ СОЗДАЁШЬ НОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ, ПРОДУКЦИЮ, НУЖНУЮ ЛЮДЯМ. ТЫ ВИДИШЬ РЕЗУЛЬТАТ СВОЕГО ТРУДА, В БУКВАЛЬНОМ СМЫСЛЕ СЛОВА МОЖЕШЬ ПОДЕРЖАТЬ ЕГО В РУКАХ. ЧТО ЖЕ КАСАЕТСЯ КОЛЛЕГ, ТО Я РАД ЗА УСПЕШНО РАЗВИВАЮЩИЕСЯ ПРЕДПРИЯТИЯ. КАЖДОМУ ЖЕЛАЮ РОСТА ОБЪЁМОВ ПРОИЗВОДСТВА, ДОХОДОВ, ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, НОВЫХ ИДЕЙ И СОБСТВЕННЫХ РАЗРАБОТОК. СЕЙЧАС У СТРАНЫ УНИКАЛЬНЫЙ ШАНС СТАНОВИТЬСЯ СИЛЬНЕЕ И УСПЕШНЕЕ. А ЗНАЧИТ, БУДЕМ ТРУДИТЬСЯ НЕ ПОКЛАДАЯ РУК!»

планеты. Я не понимал, как можно проплыть 3,8 км, потом сесть на велосипед и проехать 180 км, а после надеть кроссовки и пробежать марафон на 42,2 км. Но начал подготовку, нашёл замечательных тренеров. Занятие триатлоном требует огромного желания, много времени на тренировки, а ещё надо работать, развиваться, уделять время детям, семье. Поначалу я готовился не на полную «железную» дистанцию, а только на половину. Но со временем почувствовал внутренние силы преодолеть это испытание...»

«Никто из участников не знает наверняка, как поведут себя мышцы, связки, суставы, – признаётся Алексей, – справится ли организм, хватит ли сил и здоровья преодолеть это испытание. Но если цель поставлена, значит, её надо достичь!»

Кажется, эти слова применимы не только к спорту. Предпринимательская деятельность основана в первую очередь на риске. Предприниматель, затеявая своё дело, не знает, как поведут себя рынок, контрагенты, поставщики, хватит ли у него ресурсов преодолевать испытания. Но если цель поставлена, значит, надо её достичь!

*Подготовил Михаил Московец*



# КОМПАНИЯ «ЛУЧ»: МИР В ЯРКИХ КРАСКАХ!

**Я**рославское предприятие «Луч» – лидер рынка товаров для творчества для детей и взрослых. Акварельные, гуашевые и витражные краски, пластилин, цветные карандаши, восковые мелки, линейки, ластики, трафареты, клей и другие товары торговой марки «Луч» можно встретить практически во всех канцелярских и крупных сетевых магазинах нашей огромной страны и стран ближнего зарубежья.

«Луч» – современная компания с автоматизированными линиями производства, складскими комплексами, выстроенными логистическими системами, химической лабораторией, налаженной системой продаж и продвижения, ежегодно инвестирующая в своё развитие.



Председатель кооператива – генеральный директор  
Наталья Алексеевна Саватеева



Производственный кооператив химический завод «Луч», предприятие с полувековой историей, уникален по многим причинам.

Во-первых, изначально завод специализировался, помимо красок, на производстве пластмассовых, мягконабивных и папье-маше игрушек. Таких в стране было немного.

Во-вторых, организационно-правовая форма предприятия – производственный кооператив, когда сотрудники являются собственниками предприятия, – в наше время встречается редко.

В-третьих, от двух эпох развития нашей страны завод взял самое лучшее, что помогает ему всегда оставаться в плюсе.

## ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ ЗАВОДА

В 1930-е годы в Ярославле строились промышленные заводы-гиганты, создавались и развивались артели. Спустя некоторое время при объединении двух таких артелей – «Промвторсырьё» и артели инвалидов «Трудовик» – в 1960 году появилась ватная фабрика, которую закрыли через десять лет. Цеха лёгкой промышленности были переданы производственному

объединению «Дружба», а цех по изготовлению бытовой химии и металлических изделий с 1 июля 1970 года назвали «Химический завод «Луч».

В 1989 году коллектив взял завод в аренду, а спустя три года предприятие на правах долевого участия было выкуплено в частную собственность работниками и стало

товариществом с ограниченной ответственностью (ТОО). В 1998 году ТОО было преобразовано в производственный кооператив.

Сегодня каждый сотрудник «Луча» понимает свою ответственность за судьбу предприятия. Более 600 работников завода – это команда, которая выстояла во времена крушения привычных взаимосвязей в стране, сумела сохранить своё производство, перерасти в кооператив и преуспеть в пору рыночных отношений.

## ДЕТИ – ОСОБЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ

Продукция «Луча» в большей степени создаётся для детей, помогает развивать фантазию ребёнка, эстетический вкус, пространственную ориентацию, побуждает к творческой самостоятельности, содействует развитию речи и памяти.

Предприятие выставляет высокие требования к выпускаемой продукции, строго следит за качеством и экологичностью. На заводе применяются сырьё и материалы, безопасность которых соответствует всем установленным нормам. Продукция сертифицирована не только по российским, но и по европейским стандартам.







Благодаря высокому качеству продукции краски, пластилин, карандаши торговой марки «Луч» используют в образовательном процессе педагоги и воспитатели во всех уголках нашей страны. Предприятие поддерживает тесные связи с общеобразовательными и дошкольными учреждениями Ярославской области и регионов России. Ежегодно сотрудники компании участвуют более чем в 40 форумах педагогов и воспитателей России, охватывающих свыше 30 000 человек, с презентацией продукции завода и возможностью протестировать материалы.

«Луч» привлекает к разработке новых продуктов педагогов, психологов, специа-

листов по детскому художественному творчеству. Учитываются пожелания и самых маленьких потребителей, и их родителей.

Предприятие поддерживает проведение творческих конкурсов, выступает партнёром мероприятий для детей, проводит мастер-классы, предоставляет подарки детским домам, художественным школам, учреждениям дополнительного образования.

Самый необычный партнёр компании «Луч» – Ярославский зоопарк: предприятие является опекуном зебры Земфиры.

В социальных сетях завода ежемесячно проводятся творческие конкурсы для

детей, победители которых получают подарочные наборы продукции завода. Несколько лет подряд предприятие проводит конкурс «Школа творчества», главным призом которого является поездка детей в лагерь «Артек».



[https://vk.com/luch\\_tvorchestva](https://vk.com/luch_tvorchestva)







### ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ

На предприятии разработана стратегия развития производства и капитальных вложений в основную промышленную деятельность. В результате за последние 10 лет за счёт собственных средств кооператива построены два современных автоматизированных склада и административно-бытовой корпус. В настоящий момент идёт приёмка трёхэтажного производственного корпуса площадью более 10 тыс. кв. м, построенного также за счёт средств компании. Этот корпус оснащается новым оборудованием, направленным на автоматизацию процессов производства и улучшение качества выпускаемых товаров. Внутри разместится производство гуаши, акварели, акриловых красок, красок по ткани, геля с блёстками и некоторых новых видов продукции. Чуть более года назад была введена в эксплуатацию газовая котельная, что позволило более гибко регулировать теплоноситель для отопления зданий завода и применять теплоэнергию в технологических процессах.

Ежегодно в приобретение нового оборудования для предприятия вкладывается приблизительно 8-10% от оборота – это очень хорошая норма инвестиций для постоянного развития производства.

Рынок диктует необходимость выпуска новой продукции, причём не просто качественной и привлекательной, но также красиво упакованной и удобной для продажи. Предприятие работает по принципу «от разработки до внедрения». На заводе действует служба развития продукта, которая занимается разработкой новых видов продукции и доводит до совершенства уже существующие продукты.

Кроме того, на предприятии имеется мощная инструментальная база: самостоятельно изготавливаются оснастка, штампы, пресс-формы, что позволяет в короткие сроки налаживать выпуск новой продукции.

### ПРОДАЖИ: ПЛАН ПЕРЕВЫПОЛНЕН

В последние годы у производителей канцелярских товаров усложнилась работа в связи с закрытием рынков Украины и Прибалтики, пришлось искать замену в плане импорта сырья и рынков сбыта.

В то же время любой кризис – это точка роста. Вопреки всем обстоятельствам, завод много работал, принимал правильные решения и в итоге перевыполнил план продаж на 2023 год.

У компании обширная сеть дистрибьюторов, продающих товары «Луча» как в розничной сети, так и на известных маркетплейсах. Завод развивает свой онлайн-магазин.



Онлайн-магазин:  
<https://myluch.ru/>

Завод «Луч» оказывает всестороннюю поддержку своим дистрибьюторам, ставит новые цели, развивается вместе с ними. Руководители компании стараются урегулировать розничные цены (РРЦ), в том числе на основных маркетплейсах, и разделять

ассортимент федеральных сетей. Оптовые клиенты получают дополнительные бонусы и подарки: например, в 2023 году они посетили Камчатку, на 2024 год запланирована поездка в Турцию.

Для розничных магазинов проводятся акции со скидками и подарками, для торговых сетей и магазинов предоставляются брендированное торговое оборудование и товары в промоупаковке. Лучшие продавцы в акции «Лучшая выкладка» награждаются поездкой в город Ярославль – столицу Золотого кольца. Специалисты завода «Луч» проводят клиентские мероприятия в магазинах: мастер-классы, тематические праздники, обсуждения товаров.

Компания «Луч» имеет репутацию одного из самых надёжных поставщиков и партнёров на канцелярском рынке. Здесь ценятся партнёрские отношения и имеется понимание, что при всех изменениях рынка достигают успеха лишь стабильные и последовательно действующие игроки рынка. Подобный статус подтверждают полученные награды. Неоднократно «Луч» удостоивался награды «Лучшее промышленное предприятие Ярославской области» и «Социально ответственное промышленное предприятие Ярославской области». Качество выпускаемой продукции высоко оценено профессиональным сообществом. Пластилин «Классика» – победитель в номинации «Товар года» в категории товаров для детского творчества национальной премии рынка канцелярских и офисных товаров России «Золотая Скрепка». Восковой мягкий пластилин «Фантазия» 24 цветов завода «Луч» удостоен знака качества от Ассоциации воспитателей России. Акварель и гуашь серии «Школа творчества» победили в конкурсе «Золотой Медвежонок» в номинации «Лучшая канцелярия и товары для творчества».

### КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

Особая черта коллектива завода «Луч» – корпоративный дух. Это не только проведение совместного досуга, но и единомыслие, понимание общих проблем, сочетание личного развития с работой в системе, доверие руководству.







Для поддержания здоровья работников на предприятии давно отказались от курения на территории завода: не куришь – получаешь приличную надбавку к зарплате.

Единодушие подтверждает и то, что на заводской территории и в производственных цехах тон задают чистота, порядок и ухоженность. Несмотря на специфику производства, вы не встретите на территории ни одного масляного или пигментного пятна: подобного рабочие просто не допускают. Из всего перечисленного складывается «экологическая культура». Здесь говорят: «Посеешь привычку – пожнешь характер».

Персонал предприятия обеспечен полным социальным пакетом: ДМС, материальная помощь, достойная ежегодная премия и дополнительные выплаты к особым датам, компенсация питания в заводской столовой, бесплатная доставка сотрудников на работу и с работы. Для членов кооператива предусмотрены ежегодная выплата дивидендов и перерасчёт размера пая.

Окружены заботой и ветераны предприятия. При выходе на заслуженный отдых сотрудники получают денежное вознаграждение, но при этом могут и остаться членами кооператива. Ежегодно они получают прибавку к пенсии в виде дивидендов и 6% от размера своего пая. Ветераны премируются к государственным праздникам и приглашаются на праздничные мероприятия завода.

Предприятие обеспечивает работающих на заводе стабильной и постоянно растущей заработной платой и хорошей пенсией, а детей работающих сотрудников – достойным образованием и возможностью дальнейшего трудоустройства на завод.

Всё, чего компания смогла достичь за последние годы – результат работы каждого сотрудника завода.

### ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

На российском канцелярском рынке большая конкуренция, в том числе из-за китайских производителей. Как показывает многолетняя практика, в данном сегменте рынка определяющими являются качество

продукта, узнаваемость торговой марки, рекомендации специалистов и конкурентоспособная цена. Продукция торговой марки «Луч» обладает всеми вышеперечисленными преимуществами. Этому способствуют многолетний опыт производства и значительные ресурсы, направленные на продвижение новых видов продукции. Кроме того, немалые объёмы производства и налаженные связи с поставщиками сырья и материалов позволяют предприятию представлять на рынке конкурентную по цене продукцию.

Планы завода на будущее амбициозны: оперативно следовать новым трендам и современным веяниям канцелярского рынка, чутко реагировать на запросы новых поколений потребителей, не останавли-

ваться на достигнутом и двигаться только вперёд, развиваясь в новых направлениях. У компании «Луч» есть все предпосылки для увеличения доли, занимаемой ею на канцелярском рынке.

*Наполнить жизнь яркими красками, порадовать детей и сделать их досуг увлекательным и интересным, творить и создавать собственные шедевры – всё это можно сделать с помощью продукции ТМ «Луч». Среди многообразия продукции каждый найдёт себе то, что может отразить его настроение и передать собственное видение мира.*





# МЕБЕЛЬ, КОТОРУЮ МЫ ВЫБИРАЕМ

## Предприниматель из Рыбинска превратил хобби в прибыльный и быстрорастущий бизнес

**В** условиях новой экономической реальности происходит глобальная перенастройка бизнес-процессов. В непростое для страны время, когда всё меняется и многие предприниматели опускают руки, закрывая бизнес, находятся люди, которые, несмотря на все сложности, развивают и масштабируют свой бизнес, становясь драйвером для развития экономики страны. Один из таких людей – индивидуальный предприниматель Константин Чернов, который занимается производством мебели в городе Рыбинске Ярославской области. Его мебель пользуется спросом не только в родном регионе, но и по всей России.

### ВЫШЛИ ИЗ ГАРАЖА

Сегодня на своём предприятии Константин Чернов выпускает широкий спектр мебели, способный удовлетворить любого самого требовательного заказчика, а начиналось всё в далёком 2007 году с производства мебели в собственном гараже.

– Всегда любил работать руками, – рассказывает Константин. – И меня привлекали стильные интерьеры, мебель, которая отличалась бы от типовой, была бы стильной, качественной, удобной, но при этом доступной по цене.

Константин купил станок и начал изготавливать мебель в гараже – сначала для себя, потом для знакомых. Несмотря на то, что в регионе уже существовал целый пул локальных производителей мебели, Константину за счёт сбалансированного соотношения цены и качества и индивидуального подхода к потребностям заказчиков удалось достаточно быстро завоевать лояльных клиентов, которые, в свою очередь, стали рекомендовать продукцию предприятия.

Достаточно быстро молва о том, что в Рыбинске открылось производство мебели, которая создаётся с учётом современных трендов в дизайне и качестве, распространилась по городу. И уже в 2009 году Константин зарегистрировался в качестве ИП, в то же время он подал документы на областной грант от правительства Ярославской области, выиграл его и приобрёл дополнительное оборудование, что позволило, во-первых, повысить качество изготавливаемой продукции, во-вторых, значительно увеличить объёмы производства.

На первые «плюсовые» показатели удалось выйти уже через год. С тех пор объёмы и прибыль только растут.

Успех предприятия объясняется сразу несколькими факторами. Во-первых, как считает Константин, предприниматель должен уметь рисковать и нешаблонно мыслить:

– Можно бесконечно просчитывать варианты и бояться допустить ошибку, а можно предлагать на рынок новые новаторские

идеи, которые будут задавать тренды в индустрии, – поясняет Константин Чернов.

И конечно же, одна из важнейших составляющих успеха – качество сервиса и команда профессионалов, которая может осилить даже самые сложные проекты.

Фактически предпринимателю удалось зайти на рынок в то время, когда в регионах стали активно запускаться предприятия, развивающие собственное производство мебели, но, несмотря на высококонкурентную среду, Константину удалось сформировать устойчивый спрос на свою продукцию, создав производство, которое занимается поставкой комплексных мебельных решений, но не стандартных, а сделанных по запросам клиентов. Формат custom made («сделано под заказ») всегда пользовался спросом как среди компаний, которые создают себе офисные пространства в уникальном интерьере, так и среди частных лиц, желающих оформить квартиры и дома в авторских интерьерах.

– Сегодня на мебельном рынке среди отечественных производителей можно выделить несколько основных проблем: низкое качество продукции, слабый сервис и высокий коэффициент наценки. Это приводит к тому, что найти действительно качественную мебель сложно или она стоит необоснованно дорого, – рассказывает Константин Чернов. – У моего производства есть основные принципы:

- качественная мебель должна быть доступной по цене;
- компания решает все проблемы заказчика, а не создаёт новые.

Мебель, которая производится предпринимателем, оптимально сочетает в себе соотношение цены и качества. За счёт современных технологий обработки и изготовления предприятию удаётся снизить стоимость продукции при сохранении высокого уровня качества. Также на успех влияют расширение спектра производимой продукции и гибкая ценовая политика в отношении прямых продаж.

При этом за основу принят комплексный подход: компания предоставляет клиенту полный спектр услуг, обставляя квартиру под ключ и избавляя от необходимости

искать других специалистов по интерьерным решениям и других производителей мебели. Сегодня заказчики компании – это и частные клиенты, и муниципальные организации, и офисы компаний. При этом компания уже перешагнула этап поставок мебели только в рамках своего региона: заказы поступают и из других субъектов РФ.

Неудивительно, что при таком подходе предприятие набирает обороты. За годы развития было многое сделано: оптимизировано и расширено производство, грамотно выстроены бизнес-процессы внутри компании, налажено взаимодействие с поставщиками.

Сегодня рост стоимости комплектующих и ужесточение правил закупки импортной продукции способствовали росту производства отечественного предпринимателя.

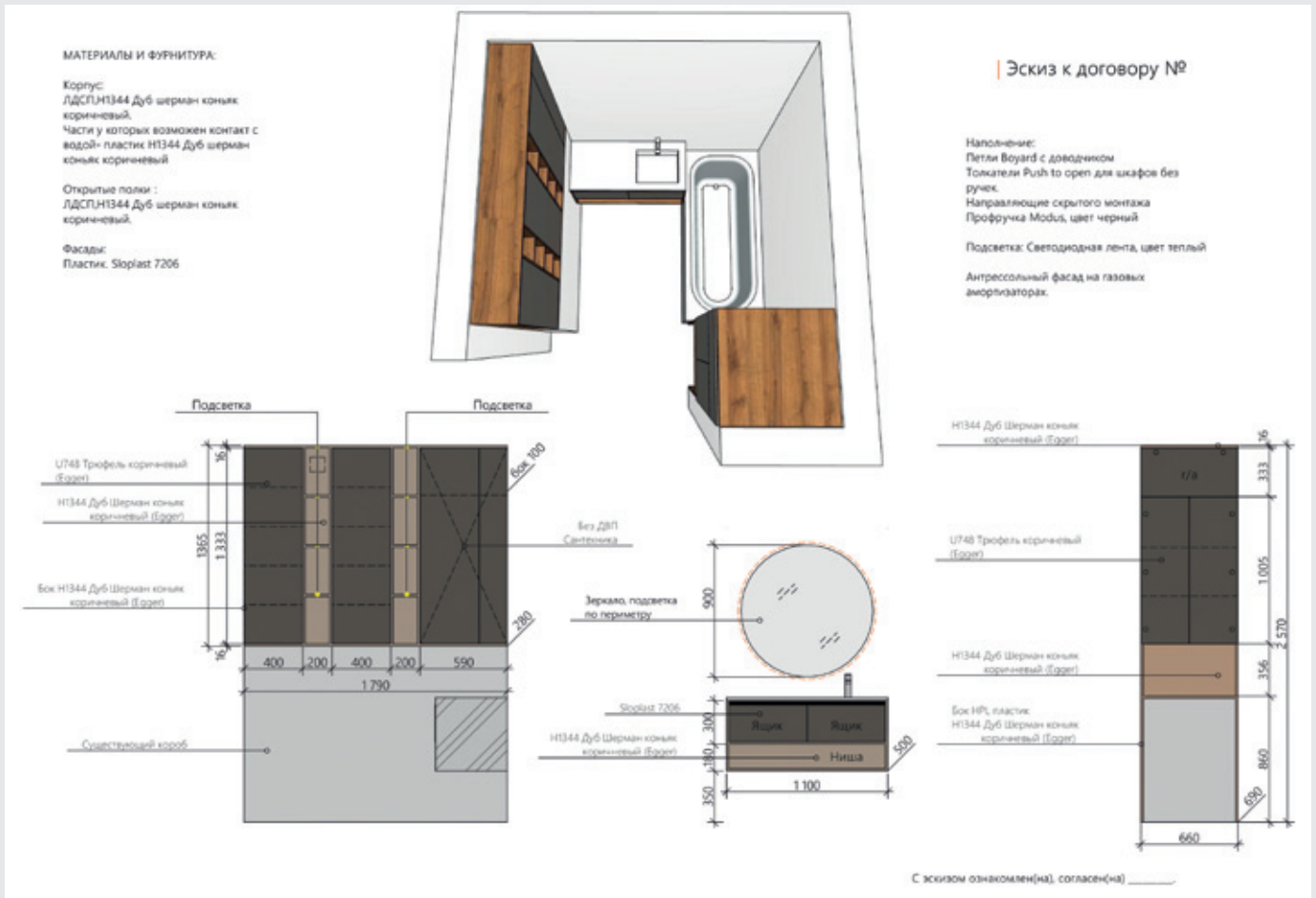
Предпринимателю удалось наладить тесные партнёрские связи с крупнейшими поставщиками фурнитуры и материалов, поэтому предприятие не испытывает сложностей в производстве. Среди партнёров компании такие игроки, как EGGER, «КРОНОШПАН» (завод по изготовлению ЛДСП); компании BLUM, HETTICH, BOYARD (изготовление высококачественной фурнитуры); «ОРИОН-МЕТАЛ» (поставщик металлопрофиля, арматуры и т. п.); Concept Life (компания по поставкам МДФ-фасадов) и другие.

– Сегодня и в России немало компаний, которые производят качественные материалы и фурнитуру, мы постоянно расширяем список поставщиков, сотрудничаем со многими локальными игроками, – говорит Константин Чернов.

### ЖИЗНЬ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ

В ближайших планах предпринимателя – начать выпуск мебели для людей с ограниченными возможностями. Такая мебель сильно отличается от обычной, людям с инвалидностью зачастую сложно подобрать мебель с учётом особенностей их здоровья. Сегодня на российском рынке недостаточно предложений в этой сфере – или цены на неё непомерно высоки.





В регионах особенно остро ощущаются проблемы с удобными кроватями, кухонными гарнитурами, стульями, со шкафами, где предусмотрены механизмы подъема и опускания перекладины для плечиков и многое другое. «Ограниченные возможности здоровья не должны ограничивать жизнь», – убежден Константин Чернов. Главная особенность этого производства – индивидуальный подход. Мебель для людей с ограниченными возможностями

ми, как и все другие предметы мебели, будет изготавливаться из экологичных материалов. Любое изделие можно заказать, исходя из индивидуальных параметров и особенностей здоровья. В то же время был проработан ряд инновационных конструктивных решений при изготовлении такой мебели, на которые предприниматель намерен получить патент и выйти с промышленным производством на рынок области, затем представить свою продук-

цию в соседних регионах, а со временем и на уровне всей страны.

– Для меня производство мебели – это не просто заработок; прежде всего, это подаренные клиентам эмоции и любимое дело, я много вкладываю в его развитие, я производжу предметы, которые пользуются спросом и приносят радость людям. Это та отрасль, где можно постоянно развиваться. И впереди – новые высоты, – говорит Константин Чернов.

# FURNITURE WE CHOOSE

## An entrepreneur from Rybinsk has turned a hobby into a profitable and fast-growing business

Under the new economic reality there is a global reconfiguration of business processes. In a difficult time for the country, when everything is changing and many entrepreneurs give up and close their business, there are people who, despite all the difficulties, develop and expand their business, becoming a motor for the development of the country's economy. One of these people is Konstantin Chernov, an individual entrepreneur who produces furniture in the town of Rybinsk in the Yaroslavl region. His furniture is in demand not only in his region, but all over Russia.



### OUT OF THE GARAGE

Today Konstantin Chernov produces a wide range of furniture, capable of satisfying the most demanding customer, and it all started in 2007 with the production of furniture in his own garage.

– I have always loved to work with my hands, – says Konstantin, – and I was attracted by stylish interiors, furniture that would be different from the typical, stylish, high quality, comfortable, but at the same time affordable.

Konstantin bought a machine and started making furniture in his garage, first for himself, then for his friends. Despite the fact that there were already a number of local furniture manufacturers in the region, Konstantin's balanced price/quality ratio and individual approach to the needs of customers quickly won him loyal customers, who in turn began to recommend the company's products.

Soon the rumor spread in Rybinsk about the opening of a furniture production, which is created taking into account modern

trends in design and quality. And already in 2009 Konstantin registered as an individual entrepreneur, at the same time he applied for a regional grant from the government of the Yaroslavl region. He won it and bought additional equipment, which allowed him to improve the quality of products and significantly increase the volume of production.

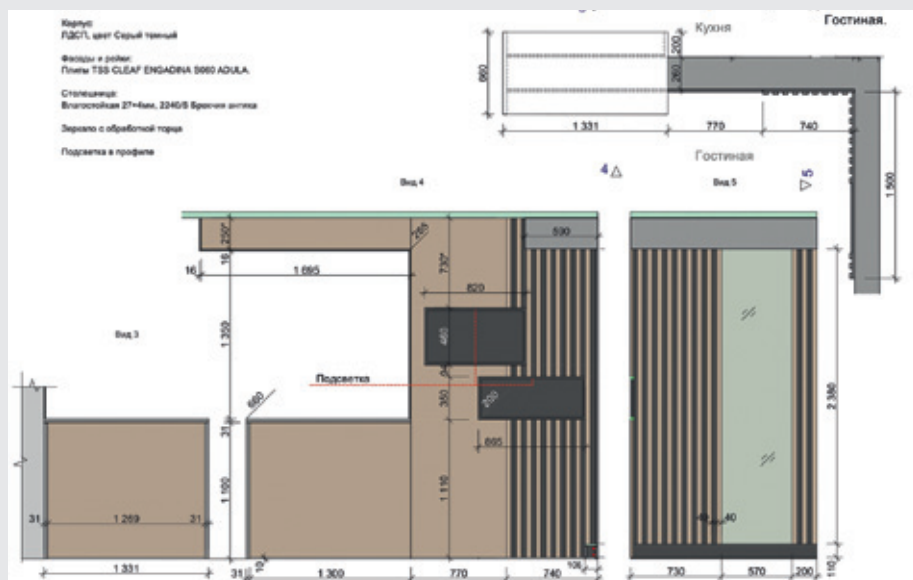
A year later the company began to show positive results. Since then, volumes and profits have continued to grow.

The company's success can be explained by several factors. First of all, Konstantin believes that an entrepreneur must be able to take risks and think outside the box:

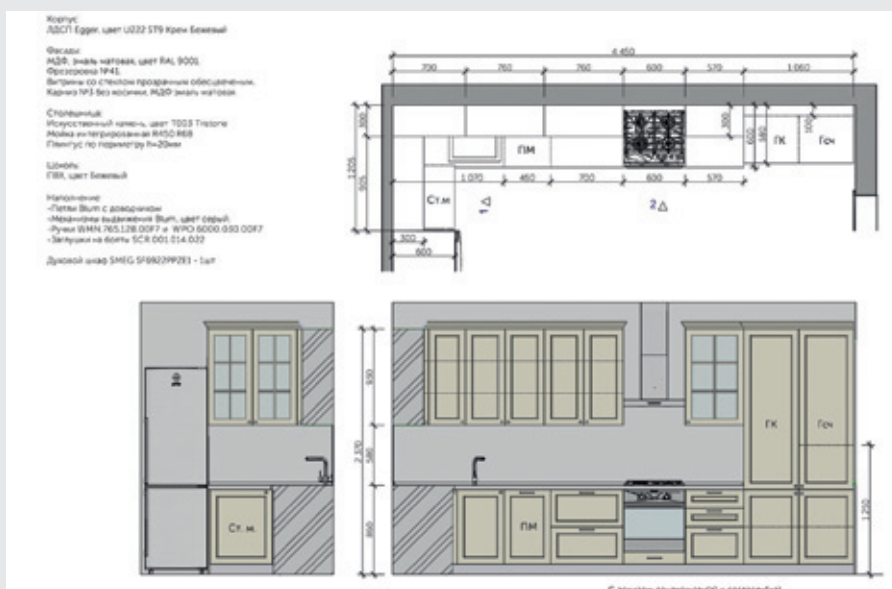
– You can endlessly calculate options and be afraid of making a mistake, or you can offer the market new innovative ideas that will set trends in the industry, – says Konstantin Chernov.

And, of course, one of the most important components of success is the quality of service and a team of professionals who can handle even the most complex projects.

In fact, the entrepreneur managed to enter the market at a time when companies developing their own furniture production were actively launched in the regions, but despite the highly competitive environment, Konstantin managed to create a stable demand for his products by creating a production facility that supplies complex furniture solutions, not standard, but made







according to the customer's requirements. The "custom-made" format has always been in demand, both among companies that create office spaces in unique interiors, and among individuals who want to design apartments and houses in author's interiors.

- quality furniture should be affordable;
- the company solves all problems of the customer, does not create new ones.

At the same time, a comprehensive approach is taken – the company provides the customer with a full range of services, furnishing the apartment on a turnkey basis and eliminating the need to look for other specialists in interior solutions and other furniture manufacturers. Today the company's customers are private clients, municipal organizations and corporate offices. At the same time, the company has already passed the stage of furniture deliveries only in its region – orders come from other regions of the Russian Federation.

Today, the increasing cost of components and stricter rules for the purchase of imported products have contributed to the growth of production of the domestic entrepreneur.

close partnerships with the largest suppliers of fittings and materials, so the company does not have any difficulties in production. Among the company's partners are such companies as EGGER, KRONOSHPAN (plants for the production of laminated chipboards); companies BLUM, HETTICH, BOYARD (production of high-quality fittings); OREON-METAL (supplier of metal profiles, fittings, etc.); Concept Life (supplier of MDF facades) and others.

## LIFE WITHOUT LIMITS

beds, kitchen sets, chairs, wardrobes with mechanisms for raising and lowering the bar for hangers, and many other things are particularly acute. "Disabilities should not limit life," believes Konstantin Chernov. The main feature of this production is an individual approach. Furniture for people with disabilities, as well as all other furniture, is made of environmentally friendly materials. Each product can be ordered on the basis of individual parameters and health characteristics. At the same time, a number of innovative design solutions for the production of such furniture have been worked out, for which the entrepreneur intends to obtain a patent and to enter the regional market with industrial production, then to present their products in neighboring regions, and eventually at the level of the whole country.



# АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО- ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»



ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

[kuzmina@rbgmedia.ru](mailto:kuzmina@rbgmedia.ru)



# АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»: НОВЫЙ УРОВЕНЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕЛОВОГО ПАРТНЁРСТВА

ПЕРВЫЕ ОСЕННИЕ МЕСЯЦЫ 2023 ГОДА  
ВЫДАЛИСЬ НАСЫЩЕННЫМИ: АССОЦИАЦИЕЙ  
«РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» БЫЛО  
ПРОВЕДЕНО БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО  
МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА РАЗВИТИЕ  
РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОГО ДЕЛОВОГО  
СОТРУДНИЧЕСТВА, СОСТОЯЛОСЬ МНОЖЕСТВО  
ВАЖНЫХ ВСТРЕЧ И ПЕРЕГОВОРОВ.







## «СЕРКОНС»: работы у сертификационных центров в Стамбуле прибавится

Рост интереса турецких деловых кругов к поставкам продукции на российский рынок обуславливает повышение спроса на оформление разрешительной документации для работы в России. Группа компаний «СЕРКОНС» оказывает турецким партнёрам содействие в сертификации импортируемой продукции в соответствии со стандартами Таможенного союза (ЕАЭС) и Российской Федерации. О востребованности специалистов по сертификации в Турции, о том, как меняется структура запросов на сертификацию, мы поговорили с АИДОЙ МАКИДИНОВОЙ, менеджером по развитию филиалов в Турции ГК «СЕРКОНС».



**– Аида, какие изменения сегодня можно отметить в требованиях к сертификации продукции, которая ввозится в Россию?**

– Область сертификации развивается, как и любая другая. Ужесточаются требования к безопасности и качеству оборудования и продукции, появляются дополнительные требования к ввозимым в Россию товарам. «СЕРКОНС» работает по всему миру: в Китае, Индии, Южной Корее, Италии, Швейцарии, Германии и других странах. В Стамбуле у нас сегодня открыто два филиала. Мы приняли решение об открытии второго офиса, так как услуги наших специалистов в Турции сейчас стали более востребованы, чем несколько лет назад. За последний год, я бы сказала, рост заявок на сертификацию со стороны турецких компаний составил в среднем 20%. Мы давно и плодотворно сотрудничаем с турецкими производителями, поставляющими свою продукцию российскому потребителю, и рады оказать им содействие в поставке товаров в Россию.

**– Претерпела ли какие-либо изменения номенклатура товаров, проходящих сертификацию?**

– Турция – индустриальная страна, и сегодня 90% заказов оттуда – это запросы на подтверждение соответствия требованиям технических регламентов Таможенного союза. Проверку проходят низковольтное оборудование, технические средства (на электромагнитную совместимость), оборудование во взрывоопасных средах, колёсные транспортные средства, а также оборудование, работающее на газообразном топливе, и прочее. Традиционно всегда был значительный поток заявок на сертификацию текстильной продукции. Вот уже на протяжении трёх лет почти каждый месяц турецкие компании по производству лифтов приглашают наших аккредитованных экспертов для проведения испытаний и проверки лифтового производства. В последние годы увеличился спрос и на турецкие стройматериалы, которые экспортируются в Россию.

Однако мы отмечаем и появление новых направлений для данного региона. Во многом они касаются товаров, которые замещают собой на российском рынке продукцию ушедших западных брендов. В частности, в Турции хорошо развито производство гигиенической продукции, товаров для дома, различных косметических средств, и количество заявок на сертификацию этой продукции возросло. Поступает много заказов на оформление разрешительных документов для бытовой техники.

**– Кто сейчас ваши основные клиенты – те турецкие компании, которые и ранее работали с нашей страной, или**



**те, для кого Россия является новым рынком?**

– Я уже десять лет работаю в «СЕРКОНС» и поимённо знаю тех клиентов, которые сотрудничают с нами давно, но сегодня мы видим большой приток и новых компаний. Например, сейчас мы реализуем большой проект по сертификации с компанией English Home, которая реализует товары для дома в сегменте, аналогичном ушедшей с российского рынка IKEA. И отмечу, что велика вероятность того, что компания будет открывать собственные магазины в России.

Также сейчас мы выполняем большой заказ на сертификаты соответствия для турецкой компании Orzah, специализирующейся на производстве пищевых добавок (БАДы, витамины, в том числе и для детей). Безусловно, такая продукция в зоне повышенного внимания контрольных ведомств. Должна отметить, что наша компания имеет опыт работы с такой продукцией, но из других стран. Ранее из Турции запросы на сертификацию БАДов к нам не поступали. Но сегодняшняя рыночная ситуация открыла перед турецкими игроками новые перспективы, они увидели для себя новые ниши для поставок в Россию и не упускают шанса их занять. Orzah – крупнейшая компания в Турецкой Республике по производству БАДов, а качество их добавок ничем не уступает аналогичным товарам производителей из Западной Европы. После оформления с нашей помощью всех разрешительных документов продукция этой фирмы появится в российских аптеках.

**– Как происходит сама процедура сертификации турецких товаров для российского рынка?**

– Мы имеем собственные аккредитованные лаборатории с уникальным оборудованием мировых производителей, специализирующиеся на проведении испытаний различных видов продукции. Большинство из них расположено на территории РФ, но мы давно наладили чёткую логистическую цепочку: много лет сотрудничаем с логистической компанией из Турции, которая работает бесперебойно, берётся за

тяжёлые грузы и доставляет до нашего испытательного центра в Чехове. В лабораториях центра проводятся испытания такой продукции, как духовки, кондиционеры, плиты и прочее, по всем правилам ТР ТС. Наши аккредитованные эксперты уже более 10 лет выезжают в Турцию на производства для проверок, а наши менеджеры в Турции «ведут» клиента от начала до конца, помогая ему на любом этапе. Такой комплексный подход ценят за границей, как, впрочем, и в России, ведь в итоге он выгоден каждой из сторон.

**– Если говорить не о турецких, а о российских экспортёрах, может ли «СЕРКОНС» оказать содействие в получении сертификатов и продвижении их товаров на турецкий рынок?**

– Для того чтобы поставить свою продукцию в Турцию, российским компаниям необходимо получить сертификат ISO (International Organization for Standardization) и турецкий сертификат TSE (Сертификационного центра Турецкого института стандартов). Наши оба филиала в Стамбуле имеют аккредитацию для оформления сертификатов. Фактически сейчас в сфере сертификации мы следуем политике импортозамещения: российские компании обращаются за турецкими сертификатами в наш российский офис в Москве, а филиалы «СЕРКОНС» в Турции проводят все положенные процедуры и оформляют документы, оригиналы которых приходят нашим клиентам в Россию.

**– В целом какие особенности во взаимодействии с турецкими партнёрами вы могли бы выделить?**

– Турецкие компании быстро и гибко реагируют на все изменения, которые происходят на рынке. Как мы видим по собственному опыту, предприниматели из Турции очень чувствительны к изменениям в спросе и охотно и активно занимают «вакантные» места после ухода западных брендов. Турецкие производители готовы выводить новые группы товаров на российский рынок, поэтому работы у наших сертификационных центров в Стамбуле только прибавляется.



## ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО: «ПОВОРОТ НА ВОСТОК. Устойчивость движения сохраняется»

О ГЛОБАЛЬНОМ РАЗВОРОТЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ МАРШРУТОВ, О ТОМ, УДАЛОСЬ ЛИ ЗАМЕСТИТЬ ПРОДУКЦИЮ УШЕДШИХ С РЫНКА ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ, МЫ БЕСЕДУЕМ С ГЕОРГИЕМ ВЛАСТОПУЛО, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА».



**– Георгий, в последнее время много говорилось о повороте российской экономики на Восток. Как вы полагаете, он состоялся?**

– Да, поворот на Восток состоялся: практически закрылись западные рынки, и участники ВЭД были вынуждены разворачиваться на восточное направление, чтобы возместить ту номенклатуру товаров, которая оказалась недоступна в России после введения санкций.

Однако, говоря о развороте на Восток, необходимо разделить товарные потоки на экспорт и импорт, поскольку движение в восточном направлении здесь происходит по-разному.

С точки зрения экспорта разворот на Восток произошёл очень быстро, стремительно и более эффективно, чем с точки зрения импорта. И это вполне объяснимо, так как для России, которая в большом объёме реализует сырьевые товары, разворот на восточное направление для поставок сырья был крайне важен. Об этом говорят и цифры: экспортная выручка РФ за 2022 год составила свыше 600 млрд долларов США. Однако нельзя не отметить, что пострадал несырьевой экспорт, по результатам 2022 года и первой половины 2023 года на 20-30% экспортный поток сократился. Например, упал объём контейнерных перевозок, так как многие коммерческие предприятия работали с европейскими компаниями, и наладить сбыт для своих товаров на тот же китайский рынок оказалось не слишком просто. Ведь, помимо того, что логистика в Китай обходится существенно дороже, чем доставка до европейских покупателей, найти потенциального покупателя в Китае, стране, которая сама генерирует огромное количество экспортируемых товаров, крайне сложно.

С точки зрения импорта разворот на Восток тоже произошёл, но оказался менее масштабным, чем экспортное направление. Кроме целого ряда инфраструктурных ограничений, причина кроется в сложности выстраивания торговых связей с новыми поставщиками товаров. До 2022 года российская экономика была плотно интегрирована в мировую и на достаточно серьёзную часть состояла из высокотехнологичных товаров и решений: высокотехнологичное оборудование доставлялось в первую очередь из стран ЕС, США, Японии. Как показала практика, оказалось невозможным в короткий срок заместить огромное количество высокотехнологичных товаров, поставляемых этими странами. Кроме того, их необходимо обслуживать, и сегодня от логистических компаний требуются огромные усилия, чтобы доставить товары (детали, комплектующие и пр.), которые обеспечат функционирование ранее закупленного оборудования. Тем более что большинство такой продукции попало под санкции; и, несмотря на то, что мы активно выстраиваем транзитные цепочки для поставок,

прежних объёмов достичь крайне сложно. Восточные же страны не могут в полной мере обеспечить потребности в поставках на российский рынок высокотехнологичных решений. Именно поэтому, например, в 2022 году мы не увидели значительного роста импорта товаров из того же Китая: он вырос всего на 8-10%. Однако в 2023 году мы наблюдаем, что постепенно Китай начинает играть всё большую активную роль в замещении, и сегодня доля китайской продукции на российском рынке многими экспертами оценивается в 60% (от всех импортируемых товаров) и, по прогнозам, может ещё вырасти.

**– В этом больше плюсов или минусов?**

– Это хорошо и плохо одновременно. Хорошо, что мы находим замену ушедшим с российского рынка товарам, потребитель продолжает получать необходимое. Но с точки зрения зависимости российской экономики в импорте от Китая – не слишком выигрышная ситуация. Существует такой расхожий термин, как «китаизация» экономики; по сути, сейчас Россия стала второй страной в мире, настолько зависимой от китайского импорта, на первом месте – Северная Корея. Столь значительное влияние экономики одной страны на другую, безусловно, может иметь и негативные последствия.

Резюмируя, отмечу: Россия разворачивается на Восток. Это не происходит быстро и безболезненно, это происходит с большой перестройкой логистических цепочек, со значительной перестройкой ментальности бизнеса, поскольку взаимодействие с восточными партнёрами отличается от взаимодействия с западными. И хотя разворот на Восток больше кренится в сторону экспорта, но общая устойчивость движения сохраняется. И на данный момент у нас нет другого пути, поэтому это направление будет развиваться.

**– Как вы считаете, главную роль в «замещении» всё же продолжит играть Китай или есть возможность более равномерного распределения импорта между восточными странами?**

– Выскажу исключительно своё мнение. Прошло уже полтора года после введения масштабных экономических санкций в отношении России. Это, возможно, не так много для выстраивания новых торговых отношений с другими странами, но и не мало для отладки новых цепочек поставок. И что мы видим? Точнее, чего мы не увидели. Мы не увидели увеличения индийских товаров на российском рынке, роста поставок товаров, например, из ОАЭ, стран Центральной Азии, мы не увидели массового захода в наши моллы брендов турецких компаний и т. п. Да, появились новые магазины, многие сменили вывеску, но торгуют теми товарами, которые поставляются в рамках параллельного и косвенного импор-

та. А широкой дистрибуции торговых марок из дружественных нам стран на данный момент нет. Это говорит о том, что эти страны на данный момент достаточно осторожны и фактически только присматриваются к российскому рынку. Такой политике есть вполне логичные объяснения: например, реальная возможность производителей подпасть под вторичные санкции. При этом нельзя сказать, что китайские производители тоже сами активно выходят на российский рынок. В основном их продукцию закупают российские компании и ввозят в страну. Ввиду того, что Китай и так является глобальным экспортёром, ещё до введения санкций торговые обороты с Россией росли, была отлажена логистика и выстроены партнёрские связи, представить китайскую продукцию на нашем рынке куда проще, чем товары из других стран.

Я был на ПМЭФ-2023, на котором делегации из ОАЭ, Индии, других стран заявляли об активном желании торговать с Россией, но на данный момент это больше свидетельствует о намерениях, чем о свершившемся факте. И пока эти страны даже близко не могут приблизиться по объёмам импорта к Китаю. Например, если в прошлом году импорт из Китая в Россию составил почти 80 млрд долларов США, то из Индии – всего 2,9 млрд долларов.

**– А как бы вы оценили торговые взаимоотношения между Турцией и Россией на сегодня?**

– Как я уже говорил, необходимо разделять экспорт и импорт. Можно отметить, что в прошлом году турецкий импорт в нашу страну вырос и составил около 9,5 млрд долларов США, показал значительный рост – почти 50%. Однако в большей мере этот рост обусловлен за счёт поставок европейских санкционных товаров через Турцию, а не турецких товаров. Аналогичная ситуация с Казахстаном, Киргизией и целым рядом других стран. Да, турецкие товары в импорте, безусловно, присутствуют, но объёмы поставок именно турецкой продукции возросли далеко не столь значительно.

Турция главным образом выступает в качестве большого транзитного хаба для России по импорту санкционных товаров. И на данный момент роль Турции в этом направлении велика, но постепенно начинают появляться новые бондовые зоны в Китае, выстраиваются цепочки поставок и через другие страны, формируются новые технологии доставки. Когда весной этого года мы столкнулись с остановкой транзита европейских товаров через Турцию, это больно ударило по многим и привело к более чёткому пониманию того, что необходимо диверсифицировать риски, не стоит полагаться только на одну страну в качестве хаба. Угроза вторичных санкций – не пустой звук, и для сохранения устойчивости бизнеса необходимо заранее продумывать и альтернативные маршруты.





## ТРАНСПОРТНАЯ ГРУППА FESCO НАЦЕЛЕНА НА ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ПЕРЕВОЗОК С ТУРЦИЕЙ

**В** апреле прошлого года транспортная группа FESCO, одна из крупнейших транспортно-логистических компаний России и член Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», запустила морскую регулярную линию FESCO Turkey Black Sea (FTBS) из Новороссийска в Стамбул. С тех пор группа активно развивает бизнес-направление с Турецкой Республикой.

Работа линии FTBS ориентирована в первую очередь на доставку товаров народного потребления из Турции в Россию и промышленных грузов российского производства в обратном направлении. В рамках этого сервиса FESCO предлагает своим клиентам комплекс услуг по таможенному оформлению, складской логистике и доставке грузов «от двери до двери» автомобильным транспортом как по территории Турции, так и по России.

В ответ на возросший спрос FESCO осенью 2022 года добавила на линию новый порт судозахода – турецкий Гебзе, а также увеличила её вместимость, поставив для работы на ней отдельный контейнеровоз из состава своего флота. Менее чем через год, в апреле 2023-го, сервис FESCO Turkey Black Sea стало обслуживать второе судно группы.

За время работы FTBS из Турции в Россию и в обратном направлении группа перевезла порядка 31 тыс. TEU (1 TEU – эквивалент двадцатифутового контейнера): с апреля по декабрь 2022 года – более 10 тыс. TEU, а с января по сентябрь 2023 года – свыше 21 тыс. TEU.

Сегодня линия FTBS работает по маршруту Новороссийск – Стамбул (порт Амбарли) –

Гебзе – Новороссийск. Контейнеровозы отправляются один раз в пять дней. Чтобы добраться из Новороссийска до Стамбула, им требуется всего два дня, а до порта Гебзе – ещё сутки.

Регулярные судозаходы, быстрое транзитное время и использование собственного флота группы являются одними из главных преимуществ сервиса FTBS. Помимо этого, клиенты FESCO могут использовать стамбульский порт Амбарли в качестве логистического хаба для отправки в Россию грузов не только из Турции, но и из других стран Азии, Африки и Европы. При экспортных перевозках сервисом FTBS Амбарли может использоваться как порт транзитного назначения для отправки товаров: например, в Мерсин (порт на юге Турции) или Александрию (Египет).

Ещё одно преимущество FESCO Turkey Black Sea заключается в том, что расписание морской линии непосредственно связано с регулярным железнодорожным сервисом группы из Новороссийска в Москву, в рамках которого ускоренные контейнерные поезда еженедельно отправляются в столичный регион.

Составы с товарами из Турции и других стран за два дня преодолевают путь из пор-

та Новороссийск до терминально-логистического центра «Белый Раст» в Московской области. Оттуда клиенты FESCO могут заказать автодоставку грузов до собственных складов в Москве и Московской области или оформить дальнейшую сквозную перевозку контейнеров в Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Красноярск и другие города России регулярными железнодорожными сервисами FESCO.

Таким образом, линия FTBS интегрирована в общую схему интермодальных решений группы, когда перевозки грузов осуществляются несколькими видами транспорта.

Помимо контейнерных перевозок, FESCO развивает в Турции и проектную логистику. Видя устойчивый спрос со стороны как турецких, так и российских компаний, группа весной 2023 года открыла дочернее предприятие FESCO Turkey со штаб-квартирой в городе Мерсине. Компания занимается предоставлением различных транспортно-логистических услуг, однако фокус её работы направлен на организацию доставки проектных, тяжеловесных и негабаритных грузов для строящихся на территории Турции и стран Средней Азии крупных предприятий в сфере энергетики, нефтехимии и газохимии.

**In** April last year, FESCO Transportation Group, one of the largest transportation and logistics companies in Russia and a member of the Russian-Turkish Dialogue Association, launched the FESCO Turkey Black Sea (FTBS) liner service from Novorossiysk to Istanbul. Since then, the Group has been actively developing business relations with the Republic of Turkey.



## FESCO TRANSPORTATION GROUP AIMS AT FURTHER DEVELOPMENT OF TRANSPORTATION WITH TURKEY

The operation of the FTBS line is primarily focused on the delivery of consumer goods from Turkey to Russia and industrial cargoes of Russian production in the opposite direction. As part of this service, FESCO offers its customers a range of services in customs clearance, warehouse logistics and door-to-door delivery of cargoes by road both within Turkey and Russia.

In response to the increased demand, FESCO added a new port of call – Turkey's Gebze – and increased the capacity of the line in the fall of 2022 by dedicating a separate container vessel from its fleet to work on the line. Less than a year later, in April 2023, the FESCO Turkey Black Sea service was served by the group's second vessel.

During the period of FTBS operation from Turkey to Russia and back, the Group transported about 31 thousand TEU (1 TEU is the equivalent of a twenty-foot container): from April to December 2022 – more than 10 thousand TEU, and from January to September 2023 – more than 21 thousand TEU.

Today the FTBS line operates on the Novorossiysk – Istanbul (Ambarli Port) – Gebze – Novorossiysk route. Container ships sail every five days. It takes only two days to reach Istanbul from Novorossiysk and one day to reach the port of Gebze.

Regular vessel calls, fast transit time and the use of its own fleet are among the main advantages of the FTBS service. In addition, FESCO customers can use Istanbul's Ambarli port as a logistics hub for shipments to Russia not only from Turkey, but also from other countries in Asia, Africa and Europe. In case of export transportation by FTBS service, Ambarli can be used as a transshipment port for shipment of goods to, for example, Mersin (port in the south of Turkey) or Alexandria (Egypt).

Another advantage of FESCO Turkey Black Sea is that its schedule is directly linked to the Group's regular rail service from Novorossiysk

to Moscow, where accelerated container trains run weekly to the capital region.

Trains carrying goods from Turkey and other countries travel from the port of Novorossiysk to the White Rast terminal and logistics center in the Moscow region in two days. From there, FESCO customers can order road delivery of cargoes to their own warehouses in Moscow and the Moscow region, or arrange further transportation by container to St. Petersburg, Yekaterinburg, Novosibirsk, Krasnoyarsk and other Russian cities by regular FESCO rail services.

Thus, the FTBS line is integrated into the general scheme of the Group's intermodal solutions, where cargo transportation is carried out by several modes of transport.

In addition to container transportation, FESCO is also developing project logistics in Turkey. Seeing a steady demand from both Turkish and Russian companies, the Group opened FESCO Turkey, a subsidiary based in Mersin, in the spring of 2023. The company is engaged in providing various transportation and logistics services, but the focus of its work is on organizing the delivery of project, heavy and oversized cargoes for large energy, petrochemical and gas chemical plants under construction in Turkey and Central Asia.





# ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА



27 лет на рынке, десятки  
направлений деятельности



Программы в Реестре  
отечественного программного  
обеспечения (ПО)



Готовые решения с возможностью  
индивидуальной доработки ПО



Лицензии ФСТЭК и ФСБ России



Внедрения во всех регионах России

## РАБОТА С НАМИ ЭТО:

- Полный цикл услуг в области информационной безопасности (ИБ), автоматизация отделов ИБ
- Внедрение средств искусственного интеллекта в работу государственных учреждений
- Установка электронной очереди в учреждениях для повышения уровня лояльности посетителей
- Автоматизация работы государственных органов

КОМПАНИЯ «НАХОДКА-АИС»

г. Киров, ул. Карла Либкнехта, д. 90

(8332) 714-471

