



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА  
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

# ДЕЛОВЫЕ ВЕСТИ

ЯРОСЛАВИИ

1 2021  
январь-февраль

12+

**Женщины и бизнес -  
великолепны  
вместе**

**Что изменится  
на финансовом  
рынке в 2021 году?**



## **Дорогие дамы!**

Наступает весна, за окном звенит капель, а ваши улыбки, подобно солнечному свету, согревают все вокруг!

Принято считать, что этот мир мужской, но что бы он значил, не будь в нем женщин? Вам удастся сочетать высокий профессионализм с чуткостью и пониманием.

От вашего оптимизма, жизненной мудрости, выдержки и доброты зависит домашний уют.

Вы помогаете мужчинам поверить в себя, вдохновляете на творчество, наполняете жизнь смыслом, гармонией и легкостью.

Вы уверенно ведете свой бизнес, подчас давая фору сильному полу.

Желаем вам крепкого здоровья, счастья, благополучия и прекрасного весеннего настроения! Пусть в вашей жизни будет больше ярких и радостных дней! Финансового процветания, новых интересных проектов, вдохновения и любви!



## **С праздником!**

## **С 8 Марта!**

Торгово-промышленная палата  
Ярославской области



# Милые женщины!

Примите самые теплые и искренние поздравления с чудесным весенним праздником –  
Международным женским днем



## Марта!



Вы делаете наш мир светлее и добрее, окружаете вниманием, заботой и нежностью, дарите жизнь, вдохновляете мужчин на поступки, достижения и победы.

При этом сами зачастую успешно создаете и развиваете собственный бизнес, ведете рабочие коллективы к высоким результатам деятельности, выпускаете новые продукты, услуги и сервисы, улучшая мир вокруг нас. И тем самым еще больше восхищаете нас своей неиссякаемой энергией, энтузиазмом, внутренней силой и многогранностью.

Желаю вам крепкого здоровья, счастья, любви, прекрасного весеннего настроения, радости и ярких положительных эмоций, тепла, уюта, мира, добра и благополучия!

Пусть вас всегда окружает забота и внимание родных и близких, а вдохновение и любовь наполняют сердце!

А в свою очередь, Банк ВТБ, являясь надежным финансовым партнером, стремится сделать вашу жизнь лучше, комфортнее и безопаснее, предлагая современные и удобные финансовые решения для воплощения самых смелых идей и планов в жизнь.

С праздником! И пусть все получится!

**Илья Гофман,**  
управляющий Банка ВТБ  
в Ярославской области



**СОБЫТИЯ 6**

**ПРАКТИКА**

- О развитии промышленной кооперации **8**
- Бизнес-новости **10**
- РЦ «Автодизель»: уверенно смотрим в будущее **17**
- Вступай в реестр надежных партнеров **20**
- Деловые подарки ручной работы **38**

**ЖЕНЩИНЫ И БИЗНЕС – ВЕЛИКОЛЕПНЫ ВМЕСТЕ**

- В. Ульченко:  
«Моя жизнь, в которую можно влюбиться несколько раз» **30**
- А. Реймкулова:  
«Стать лучшей версией себя...» **32**
- О. Галкина:  
«Рай для перфекциониста» **34**
- М. Филимонова:  
«Мы продаем эмоции» **36**



**Адрес редакции и издателя:**

150014 г. Ярославль,  
ул. Свободы, 62  
тел: (4852) 21-79-72  
тел: (4852) 21-98-61

**Учредитель: ЯрТПП**

№ 1 (165)  
январь-февраль 2021

Обложка: П. И. Соколов. Натюрморт. 1920.  
Из собрания Ярославского  
художественного музея.

**Главный редактор**  
Пащенко Е.А.

**Реклама**  
Вершинина М.Н.  
тел: +7 (902) 334-05-65

**Дизайн и верстка**  
Абрамова С.В.

**Расылка**  
Губина Ю.В.  
тел: +7 (4852) 45-87-38

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



стр. 24

## ТЕНДЕНЦИИ

18 Что изменится на финансовом рынке в 2021 году?

## ПЕРСОНА

24 О. Перминова:  
«Чем сложнее задача, тем интереснее»



стр. 40

## ТУРИЗМ

40 Назад в СССР

41 Путешествие по России с кэшбэком

## ЗДОРОВЬЕ

42 Обязательное и добровольное медицинское образование

43 Центр неотложной медицины «Медикор»: работаем с бизнесом

44 ДМС на страже здоровья

## ИСТОРИЧЕСКИЕ ХРОНИКИ

46 Экспонаты музея рассказывают. Новая экспозиция Музея Боевой Славы



стр. 46

За достоверность рекламной информации редакция ответственности не несет. Мнение авторов статей может не совпадать с мнением редакции. При использовании материалов ссылка на журнал обязательна.

📌 На правах рекламы.

Распространяется бесплатно.  
Тираж 1000 экз.  
Дата выхода в свет: 27.02.2021

Отпечатано в типографии  
ИД «Линия График Кострома».  
156961, г. Кострома,  
ул. П. Щербины, 9А

Издание зарегистрировано  
Верхне-Волжским межрегиональным  
территориальным управлением  
МПТР России 29.01.2003

Регистрационный номер  
ПИ №5-0617



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

## ОАО «РЖД» И ЯРТПП ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Торгово-промышленная палата Ярославской области и ОАО «РЖД» 30 декабря 2020 года подписали Соглашение о взаимодействии и сотрудничестве в сфере инновационного развития.

«РЖД – крупнейшая в мире железнодорожная компания, она решает серьезные задачи развития российских территорий. ЯрТПП, как объединение крупных, малых и средних предприятий области, заинтересована в расширении сотрудничества, – отметила президент ЯрТПП **Наталья Рогоцкая**. – РЖД работает над увеличением доступа малого и среднего бизнеса к своим закупкам, и мы не раз организовывали совместные мероприятия

с Северной железной дорогой для ярославского бизнеса. Продолжим и впредь выстраивать конструктивное взаимодействие с дирекциями СЖД».

Подписание Соглашения позволит работать в сфере продвижения инновационных технологий компаний региона и их трансфера в деятельность ОАО «РЖД», формирования единых инструментов взаимодействия с инновационными и стартап-компаниями и развития инновационной инфраструктуры на территории функционирования Северной железной дороги.

«Для ускорения инновационного развития железнодорожных предприятий мы заинтересованы в привлечении внеш-

них ресурсов, потенциала предприятий региона. Наша совместная деятельность с ЯрТПП позволит расширить информационный обмен, предоставит бизнесу новые возможности, – отметил заместитель главного инженера СЖД **Олег Галкин**. – Мы открыты, готовы информировать о своем инновационном запросе. В свою очередь Торгово-промышленная палата Ярославской области сможет этот запрос обработать и через проведение совместных мероприятий помочь бизнесу установить новые деловые контакты. Надеемся, что благодаря нашему сотрудничеству расширится инновационный потенциал Ярославского региона».

## ВЫСШАЯ ШКОЛА И БИЗНЕС – В БУДУЩЕЕ ВМЕСТЕ

Круглый стол для промышленных предприятий и института инженерии и машиностроения ЯГТУ по вопросам сотрудничества в области технического образования и науки прошел 13 января при поддержке ЯрТПП в онлайн-формате.

Представители крупных промышленных предприятий региона, входящих в ЯрТПП, – ПАО «Ярославский радиозавод», ООО «Завод «Дорожных машин», АО «Русская механика» – ознакомились с нюансами формирования набора и обучения в 2021-2022 учебном году по платным образовательным программам магистратуры, о которых рассказала директор института инженерии и машиностроения ЯГТУ **Валерия Иванова**. Участники обсудили конкретные шаги для налаживания партнерских отношений.

Бизнес заинтересован в различных видах сотрудничества с вузом, среди которых – софинансирование предприятиями обучения магистрантов с последующим заключением с ними трехстороннего договора на трудоустройство, отправка сотрудников для обучения в магистратуре и повышение квалификации кадров, проведение презентаций предприятий для бакалавров и магистрантов в рамках профориентационной работы и др.

По словам заведующего кафедрой «Строительные и дорожные машины» ЯГТУ **Ивана Тюремного**, представителей предприятий может заинтересовать участие в научно-технической конференции

вуза, где активные студенты представляют результаты своих исследований и различные разработки. На этой площадке компании могут познакомиться с научными разработками, поучаствовать в обсуждении студенческих проектов и «присмотреть» для предприятия будущие кадры.

«О кадровых проблемах предприятий говорят на самых разных уровнях, – отметил вице-президент ЯрТПП **Александр Федоров**. – Наш круглый стол дает возможность не только привлечь к разговору людей, от которых реально зависит решение этой проблемы от специалистов до руководителей бизнеса, но вместе с этим определить конкретные точки приложения совместных усилий представителей вузов и бизнеса».





## НА УРОВНЕ ЗОЛОТОГО СТАНДАРТА

*ТОП-5 государственных и частных музеев, отелей, ресторанов и точек продаж сувениров Ярославля по исследованиям 2020 года чествовали 19 января в Ярославле в городском туристско-информационном центре.*

«Проект «Золотой стандарт культуры гостеприимства» реализуется ЯрТПП с 2018 года, – сказала руководитель Центра инвестиционного и финансового сопровождения ЯрТПП **Марина Позднякова**. – На сегодня он охватывает абсолютно все объекты туристической индустрии: музеи, галереи, рестораны, кафе, отели, гостиницы, места продажи сувениров. Уровень культуры гостеприимства оценивался по 12 критериям в пяти номинациях. Благодарим всех участников мероприятия и надеемся на дальнейшее сотрудничество и активное взаимодействие по улучшению культуры гостеприимства на маршруте “Золотое кольцо России”».

Марина Позднякова и начальник управления культуры мэрии г. Ярославля Ольга Каюрова наградили ТОП-5 лучших объектов в следующих номинациях:

### **В номинации «Места показа государственные»:**

Ярославский историко-архитектурный и художественный музей-заповедник, Музей зарубежного искусства, Музей истории города Ярославля, Мемориальный дом-музей Л.В. Собинова, Ярославский художественный музей.

### **В номинации «Места показа частные»:**

Мультимедийный музей Новой Хронологии, Музей им. Вадима Орлова, Музей «Мой любимый Мишка», Музей «Музыка и время», «Алешино Подворье».

### **В номинации «Места питания туристов и гостей»:**

«Kinza - Ресторан & Бар», ресторанно-банкетный комплекс «Волга», ресторан «Гамбино Виллидж», эко-кафе «Cantata Terrazza».



### **Победители в номинациях «Места размещения туристов и гостей» и «Точки продажи сувениров» награждены в Ярославле 28 января.**

По словам руководителя туристско-информационного центра города Ярославля Ирины Максименко для удобства гостей города все лучшие места будут нанесены на туристическую карту, которую в Ярославле для туристов начнут распространять уже в апреле.

На встрече, кроме торжественной части, представители ТИЦ обсудили перспективы взаимодействия с государственными и частными музеями, участие в совместных городских мероприятиях, ближайшие туристические события Ярославля. Также на встрече были выслушаны мнения и пожелания руководителей музеев для дальнейшего сотрудничества. Кроме Ярославля победители проекта «Золотой стандарт культуры гостеприимства» по итогам 2020 года были определены и в других городах Золотого кольца России.





# О РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

*О развитии субконтракции и промышленной кооперации в системе ТПП шла речь 29 января на очередном заседании НП «Национальное партнерство развития субконтракции» в рамках предсъездовской дискуссии, приуроченной к VIII Съезду ТПП России, который состоится в феврале этого года.*



Участники заседания – вице-президент ТПП РФ **Дмитрий Курочкин**, руководители центров субконтракции в регионах, региональных торгово-промышленных палат.



На встрече начальник управления инвестиций и инноваций ТПП Ростовской области, руководитель Рабочей группы по развитию промышленной кооперации и производственного инжиниринга ТПП РФ **Валерий Королев** рассказал о проекте «Создание

центров технологического превосходства (ЦТП) на базе частных компаний».

По его мнению, главной особенностью центров технологического производства является нацеленность на достижение лидерства в перспективных рыночных нишах на национальном и глобальном уровне. Также стоит говорить о создании целостной экосистемы промышленной кооперации, где опорными узлами могли бы быть центры субконтракции, инжиниринговые центры и центры технологического превосходства.

Представленный Проект направлен на достижение цели по развитию субконтракции наиболее сложного уровня – совместной разработки и создания наукоемкой продукции на основе объединения компетенций и ресурсов. Предложение ТПП РФ поддержано Минпромторгом России, поручение о разработке концепции создания и развития в Российской Федерации центров технологического превосходства вошло в «Дорожную карту в области инжиниринга и промышленного дизайна».

В своем выступлении вице-президент ЯрТПП **Александр Федоров** представил общую картину деятельности НП «Национальное партнерство развития субконтракции» и разработки вариантов ее более эффективного функционирования.

«Наши центры работают уже 16 лет в 15 регионах, а в 11 из них – на базе территориальных торгово-промышленных палат, – отметил он. – Цель проведения бирж – помочь МСП и крупному бизнесу разместить и выполнить конкретные заказы. Последние два года мы пытаемся найти другие направления деятельности, в том числе по межрегиональной кооперации. Появилась хорошая практика организации презентаций предприятий в онлайн-формате.

**Александр Федоров** также представил проект по созданию ма-



лых высокоэффективных специализированных машиностроительных предприятий.

Исполнительный директор НП «НПРС» **Владимир Лавров** сообщил о создании рабочих групп по проведению межрегиональной биржи субконтрактов, которая состоится 25 марта впервые в онлайн-формате и о подготовке региональных справочников «Субконтракторы».

Президент Тульской ТПП **Юрий Агафонов** особо отметил, что важнейшим направлением деятельности системы торгово-промышленных палат является поддержка реального производства.

---

Сегодня очевидно, что палаты должны выбрать наиболее интересные и эффективные пути своего развития. А единственно правильный путь – поддержка реального производства, именно то, что делается в системе палат в рамках работы Центров субконтрактации.

---

«Сегодня очевидно, что палаты должны выбрать наиболее интересные и эффективные пути своего развития, – сказал он. – А единственно правильный путь – поддержка реального производства, именно то, что делается в системе палат в рамках работы Центров субконтрактации. Это важное и нужное дело. Палата позиционируется в регионе по тому, каков наш вклад в реальный сектор экономики, насколько мы можем способствовать росту регионального валового продукта».

Юрий Агафонов предложил обратиться в Минэкономразвития России с предложением о направлении финансовых ресурсов в регионы на цели развития компетенций, поддержку высокотехнологичных производств и промышленной кооперации.

Вице-президент ТПП РФ **Дмитрий Курочкин** рассказал участникам совещания о реализации проектов системы ТПП России и кооперационных промышленных проектов стран ЕАЭС.

ТПП РФ с момента создания в России специализированного Фонда развития промышленности активно с ним сотрудничает. В 2015-2020 гг. в Фонд поступило 3832 проекта на 990 млрд рублей, рассмотрено 1175 проектов на 264 млрд рублей, одобрено 1024 проекта на 225 млрд рублей. Реальный эффект работы – запущено 269 производств в 12-ти отраслях промышленности в 71 регионе, из них 177 проектов организаций-членов ТПП РФ. Торгово-промышленные палаты участвуют в рассмотрении заявок компаний на финансирование.

Он рассказал о совместной инициативе ТПП РФ и палат стран ЕАЭС по поддержке кооперации в Евразийском экономическом союзе через внедрение востребованных предприятиями механизмов поддержки кооперационных проектов. В настоящее время ведутся переговоры с Евразийским банком развития по открытию программы льготной поддержки кооперационных проектов, отбирается пул «пилотных» проектов для финансирования. Вице-президент ТПП РФ пригласил торгово-промышленные палаты принять участие в этой работе.

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО  
"НАЦИОНАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО  
РАЗВИТИЯ СУБКОНТРАКТАЦИИ"



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА  
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

25  
марта

2021

# Биржа субконтрактов

онлайн на платформе Zoom

**Заказчиками** выступают крупные машиностроительные предприятия из Ярославской, Владимирской, Тамбовской, Ульяновской, Ростовской, Челябинской, Томской областей, Башкортостана, Чувашии.

**Приглашаем к участию исполнителей заказов.**

Ознакомиться с заказами можно на сайте [subcontractrf.ru](http://subcontractrf.ru) в разделе «Биржа субконтрактов».

Подробности по телефону: **+7 (4852) 45-80-57**



## В РЫБИНСКЕ ЗАПУСЯТ СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ТУРБИН БОЛЬШОЙ МОЩНОСТИ



ПАО «ОДК-Сатурн» Госкорпорации Ростех получило заем от Фонда развития промышленности (ФРП) в размере 2 млрд рублей под 1% годовых на запуск первого в России отечественного серийного производства газотурбинных двигателей ГТД-110М мощностью 90 – 130 МВт.

Новый проект, нацеленный на запуск серийного производства турбин большой мощности, играет важную роль в обеспечении энергетической безопасности. На сегодняшний день ГТД-110М – это единственная отечественная разработка мощностью 90 – 130 МВт, а газовые турбины являются ключевым элементом парогазовых установок для выработки электричества.

Первая очередь реализации проекта предполагает техническое перевооружение действующих механообработывающих корпусов. Предприятие будет работать по принципу полного цикла и самостоятельно изготавливать такие наукоемкие и технологически сложные элементы турбины, как сопловые аппараты, рабочие лопатки горячей части и камеры сгорания, при пол-

ном соответствии критериям ПП РФ № 719. Модернизация даст возможность выпускать с 2023 года по две единицы ГТД-110М в год.

В рамках второй очереди запланировано капитальное строительство нового механо-сборочного корпуса. Таким образом, к началу 2025 года предприятие сможет изготавливать по четыре единицы ГТД-110М в год. Потребность российского рынка до 2030 года компания оценивает в 30 единиц на сумму, превышающую 50 млрд рублей.

Заем ФРП в размере 2 млрд рублей под 1% годовых выдан по программе «Приоритетные проекты» сроком на 7 лет.

«Партнерство с ФРП позволит запустить первое в стране производство отечественных турбин большой мощности и обеспечить потребности как в рамках строительства новых ТЭЦ, так и программы обновления уже действующих. ГТД-110М представляет собой полностью отечественную разработку, по своим характеристикам не уступающую импортным аналогам. При этом стоимость ГТД-110М будет заметно ниже зарубежных образцов», – сказал первый заместитель

генерального директора Ростеха **Владимир Артяков**.

В настоящее время в России реализуется масштабная программа модернизации тепловых электростанций. До 2031 года планируется обновить более 40 ГВт энерго-мощностей – это примерно четверть всей тепловой генерации в Единой энергетической системе России. При этом программа изначально предполагает использование преимущественно российского оборудования.

«Реализация Проекта обеспечит отечественный топливно-энергетический комплекс необходимым российским газотурбинным оборудованием в данном сегменте и поможет реализовать стратегический переход с паросилового цикла на парогазовый, в том числе при реализации программы Правительства Российской Федерации по модернизации генерирующих объектов тепловых электростанций», – прокомментировал сделку заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации **Михаил Иванов**.

Пресс-служба ПАО «ОДК-Сатурн»



## ИННОВАЦИОННЫЕ КАТЕРА БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬ В ТУТАЕВЕ

«Компания Дизель» разработала модель катера из полиэтилена низкого давления. При её создании конструкторы опирались на передовые мировые разработки и руководствовались мнением специалистов Государственной инспекции по маломерным судам нескольких регионов.

Катер получился функциональный: он не боится коррозии и повреждений при швартовке к необорудованным причалам, не требует покраски, устойчив к волнам. Предприятие готово изготавливать технику разных модификаций длиной от 5 до 12 метров. Судно может быть оснащено навесным или стационарным мотором различной мощности.

«Мы планируем выстроить передовое производство катеров с учетом конструкторских разработок и современных направлений в дизайне», – рассказал генеральный директор компании **Андрей Шепеляев**.

Портал органов власти Ярославской области

## АО «ЯРОСЛАВСКАЯ БУМАГА» ЗАВЕРШИЛО МАСШТАБНУЮ МОДЕРНИЗАЦИЮ



После масштабной модернизации на АО «Ярославская бумага» было запущено производство флютинга и тестлайнера из 100% вторичного материала (макулатуры).

Для этой цели Фонд развития промышленности в начале 2020 года предоставил льготный займ по программе «Проекты развития» на сумму 499 млн рублей. Общий бюджет проекта модернизации производства превысил 1 млрд рублей. Привлеченные средства были направлены на закупку современного оборудования, отвечающего принципам наилучших доступных технологий (НДТ) ведущих европейских производителей (ToscoTec S.p.A., Voith Group, Honeywell и др.).

Реконструкция предприятия затронула почти все части производственного процесса: узлы подготовки, очистки и разработки массы, а также подачи ее на бумагоделательную машину; полностью заменены формующая и сушильные части БДМ; вакуумная система; установлен новый регулируемый электропривод машины; полностью заменена пароконденсатная система, система приточно-вытяжной вентиляции, внедрена автоматизированная система управления производством.

Производственные мощности после проведения модернизации увеличились на 40%. Выпуск продукции составит более 70 000 тонн/год.

Новые возможности производства позволили выпускать высококачественные бумагу и картон плотностью 90–175 г/м<sup>2</sup>, с увеличением формата выпускаемой продукции до 2500 мм.

Основными потребителями АО «Ярославская бумага» являются ведущие производители гофроупаковки РФ: АО «ГОТЭК», АО «АРХБУМ», ООО «Стора Энсо Пакаджинг ББ», «Монди Групп», ООО «Ярославский картон» и др. Также планируется поставка продукции на экспорт в страны ЕС и Ближнего Востока.

**Портал органов власти  
Ярославской области**

## УФНС РОССИИ ПО ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ ИНФОРМИРУЕТ

**С налогового периода 2020 года действует заявительный порядок предоставления льгот в отношении транспортного и земельного налогов организаций**, установленный федеральными законами от 15.04.2019 № 63-ФЗ и 325-ФЗ от 25.09.2019.

В соответствии с новым порядком для применения установленных законодательством льгот за 2020 год организации, имеющие право на льготы, вправе направить в налоговый орган заявление о предоставлении налоговой льготы по транспортному налогу и (или) земельному

налогу (КНД 1150064), а также подтверждающие документы.

Срок для представления в налоговый орган заявления о льготе Налоговым кодексом РФ не установлен. Однако заявление за 2020 год целесообразно подать в налоговый орган в течение I квартала 2021 года.

По результатам рассмотрения такого заявления налоговый орган направляет уведомление о предоставлении налоговой льготы, либо сообщение об отказе от предоставления налоговой льготы.

С 2021 года отменена обязанность организаций по представлению в налоговые органы деклараций по транспортному и земельному налогам за 2020 год и последующие периоды. Одновременно вводится порядок направления организациям и их обособленным подразделениям сообщений об исчисленных суммах указанных налогов.

Сообщение об исчисленных суммах транспортного и земельного налогов составляется на основе информации, имеющейся у налогового органа, в том числе результатов рассмотрения заявления о льготе. Если налоговый орган на дату составления сообщения не обладает информацией о предоставленной налоговой льготе, в сообщение будут включены суммы исчисленных налогов без учета налоговых льгот. В дальнейшем налогоплательщик вправе представить в налоговый орган пояснения и (или) документы, подтверждающие обоснованность применения налоговых льгот, а также заявление о льготе за 2020 год.

С подробной информацией о нововведениях можно ознакомиться на специальной странице сайта ФНС России «Новый порядок налогообложения имущества организаций».





## ЦЕНТР ДЕЛОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ ЯРТПП ПРИГЛАШАЕТ НА КУРСЫ

Дата начала обучения	Краткая программа курса	Стоимость обучения
16 марта	<b>Кадровое делопроизводство + 1С: Зарплата и кадры</b> (с учетом новых требований в законодательстве, компенсация доп. отпуска, изменение в полномочиях, новые порядки и санкции, 1С: Зарплата и управление персоналом). 2-3 раза в неделю, 1,5 мес.	9700=
16 марта	<b>Менеджер по персоналу</b> (кадровое делопроизводство, 1С зарплата и кадры, управление персоналом, основы трудового и пенсионного законодательства). 102 ак. часа, 2-3 раза в неделю, 2,5 мес.	11800=
25 марта	<b>Дизайн интерьера</b> (принципы восприятия пространства человеком, основы планирования и обустройства жилища, составляющие интерьера, отделочные материалы, создание проекта интерьера индивидуально выбранного помещения). 112 ак. часа, 2-3 раза в неделю, 2 мес. + Архикад (10 занятий).	15500=
1 апреля	<b>Бухгалтер со знанием компьютерных программ СБИС++, 1С</b> (регистрация фирмы, бух. учет с нуля: дебет, кредит, проводки, счета, баланс, налогообложение, отчетность). 165 ак. часов, 2-3 раза в неделю, 2,5 мес.	14300=
5 апреля	<b>Сметное дело</b> (теоретические основы сметного дела, сметно-нормативные базы, методы расчета локальных смет, особенности составления смет, практика на программе Гранд). 72 ак. часа, 2-3 раза в неделю, 2 мес.	11100=
19 апреля	<b>Управление государственными и муниципальными закупками</b> (общие положения о контрактной системе, планирование закупок, конкурс, электронный аукцион, запрос котировок, осуществление закупки у единственного поставщика, обжалование действий (бездействий) в сфере закупок, особенности осуществления отдельных видов закупок), а также ФЗ от 18.07.2011 г. №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». 72 ак. часа, 2 раза в неделю, 1 мес.	11800=
21 апреля	<b>Менеджер по таможене и ВЭД</b> (контракт ВЭД, документы на груз, таможенные платежи и режимы, инструкция по заполнению гос. таможенной декларации). 72 ак. часа, 2 раза в неделю, 1,5 мес.	11000=
27 апреля	<b>Специалист по страховым рискам на предприятии и в организации</b> (основные понятия в страховании, страховые риски предприятия, актуальные страховые продукты для юридических лиц, последние изменения страхового законодательства, рейтинг надежности страховых компаний: плюсы и минусы). 72 ак. часа, 2-3 раза в неделю, 1,5 мес.	14500=
11 мая	<b>Ландшафтный дизайн</b> (изучение участка: масштабный план, зонирование, основы композиции и стили сада, этапы работы над ландшафтным дизайн-проектом). 72 ак. часа, 2-3 раза в неделю, 1,5 мес.	11800=

По окончании курса выдается Удостоверение о повышении квалификации.  
Узнать подробнее и записаться на курсы можно по телефону: (4852) 28-02-45 или e-mail: cdo@yartpp.ru.  
Подробная информация на сайте: yarcdо.ru

## ИНЖЕНЕРНЫЕ ПРОФЕССИИ – В ПРИОРИТЕТЕ

ПАО «ОДК-Сатурн» заключило трехстороннее соглашение с РГТУ имени П.А. Соловьева и департаментом образования города Рыбинска в рамках профориентационной работы, направленной на популяризацию инженерных профессий и приток молодых кадров на предприятие.

Соглашение предусматривает профориентационную работу в рамках проекта «ПроДВИЖЕНИЕ» с целью повышения качества образования в школах Рыбинска при поддержке ПАО «ОДК-Сатурн»: открытые уроки и тематические классные часы со специалистами предприятия, научно-практические конференции, чемпионаты по физике «Построй карьеру в ОДК», посещение рыбинского Кванториума и музея Эйнштейна в Ярославле, целевые экскурсии на предприятие, презентации перспективных профессий и специальностей РГТУ на родительских собраниях.

Согласно трехстороннему соглашению работа будет проводиться по нескольким направлениям:

1. Дополнительное техническое оснащение лабораторий школ для организаций практических углубленных занятий по физике.

2. Профессиональный рост учителей и преподавателей физики: выплата грантов ПАО «ОДК-Сатурн» для стимулирования учителей и преподавателей РГТУ имени П.А. Соловьева к повышению уровня владения профессиональными компетенциями в педагогической деятельности.

3. Поддержка родителей – работников ПАО «ОДК-Сатурн», чьи дети – учащиеся 8-11 класса – стали победителями очных мероприятий федерального и международного уровня, сдали ЕГЭ по физике на балл не ниже 60 и после окончания школы поступили в РГТУ на приоритетные направления подготовки, а также заключили договор на обучение по образовательной программе с ПАО «ОДК-Сатурн».



4. Поддержка студентов РГТУ имени П. А. Соловьева: студенты-целевики и студенты пилотных групп обучения получают дополнительно к стипендии университета стипендию от ПАО «ОДК-Сатурн». Также предполагаются выплаты за успешную защиту дипломного проекта при завершении обучения в вузе и трудоустройстве на предприятие.

Трехсторонняя профориентационная работа направлена на популяризацию инженерных специальностей. Она будет способствовать осознанной стратегии выбора будущей профессии инженерно-технического направления и учебного заведения, позволит поступить в вуз на бюджетной основе и обрести уверенность в будущей профессиональной востребованности.

Пресс-служба ПАО «ОДК-Сатурн»

## ЯГТУ НАЧИНАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО С ШИННЫМ ИСПЫТАТЕЛЬНЫМ ЦЕНТРОМ

ЯГТУ начал сотрудничество с Шинным испытательным центром «Вершина» – крупнейшим независимым испытательным центром шинного профиля в России. Соглашение об этом подписали 27 января ректор политеха Елена Степанова и генеральный директор центра Юрий Кремнев.

Партнерство будет развиваться в направлениях научно-инновационных разработок ЯГТУ и подготовки кадров, а также участия студентов в решении прикладных задач партнера, обучения сотрудников «Вершины» современным методам сертификации и стандартизации.

Отдельное внимание будет уделено дорожным испытаниям на полигоне центра родстера третьего поколения «Крым» и спортивного автомобиля формулы «Студент», которые разрабатываются в ЯГТУ.



## ПЕРЕСЛАВСКИЕ УЧЕНЫЕ СОЗДАЛИ СВЕРХПРОЧНЫЙ КОМПОЗИТ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Ученые из Переславского НИИ космических и авиационных материалов создали композиционный материал нового поколения, способный выдерживать огромные нагрузки. Полоска шириной 5 миллиметров при собственной массе 2 грамма удерживает груз массой более 500 килограммов. Ни сталь, ни авиационный алюминий с таким не справятся. К тому же, в отличие от классических эпоксидных полимеров, активно используемых в гражданской авиации, новый материал – огнеупорный, влагостойкий и не подвержен деформации при использовании.

Материал получил название «аристар» от греческого «наилучший». По словам разработчиков, он рассчитан на использование в технологиях будущего, требующих высокой прочности в сочетании с малым весом, огнеупорными свойствами, а также устойчивостью к радиационному воздействию. Изобретение имеет российские и международные патенты и прошло испытания.

В 2020 году переславскими учеными также был создан матери-



ал аристар, пригодный для использования в авиационной, космической и других сферах. Он в 10 раз легче авиационного алюминия и способен выдерживать температуры до 1300 градусов, оставаясь устойчивым к возгоранию. Кроме того, он может выдержать выстрел из пистолета и постепенно регенерироваться.

По мнению ученых, аристар – достойная замена авиационному алюминию и эпоксидным полимерам. По способности сохранять тепло 3 миллиметра этого материала могут равняться метру кирпичной кладки, поэтому сфера применения его достаточно широка. В настоящее время материал уже применяется при производстве радиотехнических изделий и в качестве теплоизоляции спутниковых систем.

Портал органов власти Ярославской области



## ЯРОСЛАВСКИЕ МАСТЕРА ОСВАИВАЮТ ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

Ярославские мастера народных художественных промыслов радуют своим творчеством иностранных потребителей. Компания «АртЕль» – член ЯрТПП – существует на рынке несколько лет и объединяет около 30 мастеров. Прежде приходилось точно отправлять свои изделия за границу. С этого года эта работа станет системной благодаря поддержке Центра экспорта Ярославской области.

«Выход на зарубежные рынки, в том числе и через онлайн-торговлю, – серьезные возможности для роста, – рассказывает руководитель компании Людмила Ворожцова. – С августа по ноябрь прошлого года мы активно работали с региональным Центром экспорта в плане формирования и продвижения экспортного предложения. На обучающих семинарах узнали о нюансах рабо-

ты на электронных площадках, нам помогли с переводом и созданием сайта для торговой площадки Etsy. На сегодня в онлайн-формате мы выставляем авторские украшения ручной работы, текстиль и изразцы. Собираемся предложить потребителям изделия ручного ткачества, керамику, валяные вещи».

По словам Людмилы Ворожцовой, это только начало. В планах – освоение других маркетплейсов.

Кроме зарубежных рынков мастера «АртЕль» активно осваивают и отечественные. Постоянно участвуют в выставках. Ближайшие, на которых покупатели увидят работы ярославских мастеров – ярмарка в Перми с 18 по 23 февраля и XXIX выставка-ярмарка народных художественных промыслов России «Ладья. Сезон 2020-2021», которая пройдет 3-7 марта текущего года в ЦВК «Экспоцентр».



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА  
ЯРОСЛАВСКОЙ  
ОБЛАСТИ

Chamber of Commerce and Industry  
of Yaroslavl Region

Для бизнеса,  
для региона!

ЯрТПП – одно  
из крупнейших бизнес-объединений  
в регионе

### ЯрТПП сегодня

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

### Преимущества членства в ЯрТПП

- ▶ Статус, репутация и повышение имиджа компании
- ▶ Представление и защита интересов бизнеса
- ▶ Отработанные механизмы развития и продвижения бизнеса
- ▶ Активное участие в жизни бизнес-сообщества
- ▶ Скидки от 5 до 20% на коммерческие услуги ЯрТПП

ПРИГЛАШАЕМ  
СТАТЬ  
ЧЛЕНОМ  
ЯРТПП

#### Шаг 1

Заполнить заявление  
на сайте [yartpp.ru](http://yartpp.ru)

#### Шаг 2

Направить в Палату  
необходимый пакет документов  
согласно перечню на сайте

#### Шаг 3

Оплатить вступительный взнос\*

#### Шаг 4

Представить свою компанию  
на заседании Совета ЯрТПП

\*Размер вступительного взноса равен ежегодному и определяется в соответствии с Положением о членстве в Торгово-промышленной палате Ярославской области

Отдел по работе с членами ЯрТПП:

тел.:(4852) 21-98-61, 71-50-14,  
[energo@yartpp.ru](mailto:energo@yartpp.ru), [gubina@yartpp.ru](mailto:gubina@yartpp.ru)  
[yartpp.ru](http://yartpp.ru)



ТОРГОВО-  
ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА  
ЯРОСЛАВСКОЙ  
ОБЛАСТИ

Chamber of Commerce and Industry  
of Yaroslavl Region

Для бизнеса,  
для региона!

# ЗАЧЕМ ВСТУПАТЬ В ЯРТПП

## Статус, репутация и повышение имиджа компании:

- ▶ возможность участия в проектах ЯРТПП и ТПП РФ, в том числе ежегодном конкурсе ТПП РФ на соискание национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий»;
- ▶ получение рекомендательных писем для деловых партнеров в России и за рубежом, для делегирования в состав общественных формирований при органах власти.

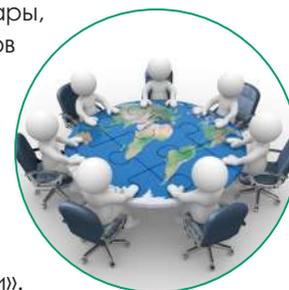


## Представление и защита интересов бизнеса:

- ▶ участие в работе деловых советов и комитетов ЯРТПП и ТПП РФ с целью обсуждения и выработки эффективных решений по актуальным проблемам бизнеса, подготовка предложений по совершенствованию действующего законодательства Ярославской области и РФ;
- ▶ внесудебное разрешение споров и конфликтов через Коллегию медиаторов при ЯРТПП.

## Отработанные механизмы развития и продвижения бизнеса:

- ▶ участие в мероприятиях, организованных ЯРТПП (круглые столы, семинары, презентации, бизнес-миссии, переговоры с представителями деловых кругов России и зарубежных стран);
- ▶ участие в программе «Партнерство 2.0», дающей членам ЯРТПП возможность предоставления и получения товаров и услуг со специальными скидками;
- ▶ доступ к производственным заказам в информационной системе субконтрактации;
- ▶ публикация в периодическом печатном издании ЯРТПП «Деловые вести Ярославии».



## Активное участие в жизни бизнес-сообщества:

- ▶ участие в профильных совещаниях, дискуссионных панелях, фокус-группах и индивидуальных консультациях с руководством и топ-менеджментом предприятий.



## Скидки на услуги:

- ▶ Скидки от 5 до 20% на коммерческие услуги ЯРТПП.

Сотрудники ЯРТПП всегда готовы помочь в решении любых вопросов. Будем рады принять ваши предложения по развитию новых направлений и услуг, которые необходимы бизнесу.

Отдел по работе с членами ЯРТПП:

тел.:(4852) 21-98-61, 71-50-14,  
energo@yartpp.ru  
yartpp.ru



## РЦ «Автодизель»: уверенно смотрим в будущее

*Одним из основных качеств, которым обязана обладать современная конкурентоспособная компания, стала скорость предоставления услуг. Оперативная поставка необходимых узлов и запчастей гарантирует бесперебойную работу в любой отрасли промышленности, где используется грузовая и специализированная техника.*

Компания РЦ «Автодизель» много лет является официальным дилером и несменным партнером ведущих российских заводов-производителей: ЯМЗ, КАМАЗ, МАЗ, ЯЗДА, ТМЗ, УРАЛ и других.

### Направления деятельности

РЦ «Автодизель» – группа компаний, деятельность которых обеспечивает бесперебойную работу грузового отечественного транспорта.

За счёт организации доставки на высоком уровне, складирования, а также наличия собственных помещений, оснащённых автоматизированными системами складского учёта, в компании достигается качественная оптимизация всех процессов поставки товара. Благодаря чему клиенты получают свои заказы без задержек и по оптимальной стоимости.

Компания обеспечивает доступность сервисного обслуживания техники на собственных аттестованных СТО для отечественного и европейского грузового транспорта. На станциях используется инновационное оборудование, а также работают квалифицированные специалисты, которые осуществляют ремонт грузовой техники любой сложности.

### Big1 – Ваш помощник по подбору легковых и грузовых автозапчастей для иномарок.

Для удобства поиска и обработки запросов потенциальных заказчиков был создан онлайн-сервис Big1.ru. С его помощью покупатель может легко управлять собственными покупками, не выходя из дома или офиса. В каталоге

представлено свыше 3 миллионов товаров от более чем 30 производителей.

Сегодня направление Big1 имеет восемь филиалов в разных регионах России. Клиентская база компании насчитывает более 15 тысяч частных и 2,5 тысяч корпоративных клиентов.

В автокаталоге предоставлены запчасти и комплектующие как для «большой европейской семёрки», так и на любые другие легковые автомобили.

Доставка товара осуществляется по всей стране с помощью авто- и авиаперевозок.

### Перспективы роста BIG1

2020 год был непростым для бизнес-сообщества, но он позволил сайту Big1.ru занять свою нишу на рынке. При этом оборот компании вырос в 4 раза по сравнению с 2019 годом. В планах руководства в 2021 году увеличить темпы роста еще, как минимум, в 2,5 раза. Успех стал возможным благодаря развитию логистики, открытию новых пунктов выдачи в Ярославле, а также расширению географии продаж. Имея огромный опыт в сфере торговли, компания заключила договоры о сотрудничестве с крупнейшими производителями, такими как Metaco, Wolf и многими другими. Также Big1 является партнёром крупнейшего производителя автокомпонентов Marshall, что позволяет постоянно увеличивать ассортимент востребованной продукции.

### Кадровая политика

Несмотря на сложности, которые сегодня присутствуют на рынке труда, штат Big1.ru в 2020 году был увеличен на 30%, благода-

ря чему увеличилась скорость обработки заказов.

С целью повышения квалификации и развития профессиональных навыков сотрудники компании принимали участие в профильных мероприятиях, таких как: конференция в Сочи «Бизнес на выживание», «МИМС Автомеханика», конференция «Грузовой автотранспорт: проблемы и перспективы развития» и других.

Сотрудники BIG1 ведут активный образ жизни, занимаются спортом, принимают участие в соревнованиях, а также поддерживают спортивные команды. Одно из ведущих спортивных направлений – любительский хоккей. Команда Big1 является победителем различных турниров, в том числе за рубежом.



слева направо:  
Максим Орлов - ХК «Big1»,  
Илья Горохов - депутат муниципалитета, пятикратный чемпион России по хоккею,  
Вадим Кузовкин - председатель совета директоров ООО «РЦ Автодизель» на чемпионате «Кубок Добрых Дел», 2020 год



# Что изменится на финансовом рынке в 2021 году?



*В этом году вступили в силу новые законы, которые так или иначе могут повлиять на потребителей финансовых услуг, точнее – на их кошельки. Об этом рассказал заместитель управляющего Ярославским филиалом Банка России Евгений Ефремов.*

## **Какая общая цель новых законов?**

Если обобщить все нововведения, то могу сказать, что все они направлены на защиту прав потребителей финансовых услуг. Финансовый рынок должен стать более открытым, понятным, доступным, а отношения его участников предсказуемы и защищены законом. Многие новшества инициированы Банком России, поскольку, занимаясь регулированием рынка, мы видим те несовершенства, которые могут и должны решаться на законодательном уровне. И уже в наступившем году часть вопросов будут сняты.

## **Год наступил. Процесс пошел?**

Да, это так. В первый рабочий день нового года вступили в силу законодательные изменения, которые касаются деятельности ломбардов и направлены, прежде всего, на пресечение недобросовестных практик на рынке потребительского кредитования. Новый закон изменил процедуру допуска ломбардов на финансовый рынок. Теперь легально работать сможет только организация, внесенная Банком России в государственный реестр ломбардов. Для этого ломбарды должны направить в Банк России заявление и необходимые документы. Если финансовая организация не пройдет соответствующую проверку, то она утратит статус ломбарда. Насколько актуальна такая защита для ярослав-

цев? Судите сами. Всего у нас работают 102 офиса, представляющие 27 ломбардов. Они предлагают жителям региона займы на срок не более 1 года под залог движимого имущества. За 9 месяцев этого года жители региона взяли в ломбардах займов на сумму свыше 400 млн рублей. Услуги ломбардов пользуются у ярославцев спросом. И если кредитор работает нелегально, то его клиенты подвержены серьезным рискам: мошенники завышают процент по займу, не исполняют своих обязательств, могут организовать подлог документов, лишив должника имущества, а также в случае просрочки могут применять агрессивные противозаконные методы взысканий. Теперь потребитель сможет легко отличить ломбард, надзор за которым осуществляет Банк России, от мошенника. Для этого необходимо проверить наличие организации в реестре на сайте регулято-

ра. Правило проверки, конечно, касается не только ломбардов. По любой финансовой организации, надзор за которой ведет Банк России, можно проконсультироваться в «ЦБ-онлайн». Это бесплатное приложение, своего рода мобильный финансовый советчик, оно доступно для iOS и Android.

**За короткими займами люди все же чаще идут в «Быстрые деньги», где несколько тысяч рублей дают только по паспорту. И такая доступность заемных денег не всем полезна.**

Вы правы. Осенью серьезные изменения произойдут и на рынке микрофинансирования. С 1 октября МФО будут обязаны требовать у заемщиков документы, подтверждающие их доход. Раньше это не касалось займов на сумму меньше 50 000 рублей или выдачи денег на покупку автомобиля под залог. Достаточно было информации о доходе, которую заемщик сам указывал в анкете. Теперь же потребуются документальное подтверждение. И эта мера поможет предупредить закредитованность отдельных граждан. У нас в регионе работают 119 офисов микрофинансовых организаций. И ярославцы активно пользуются их услугами. Достаточно сказать, что за 9 месяцев прошлого года было заключено 5855 договоров займа на общую сумму почти 255 млн рублей.

27 ломбардов  
имеют в регионе  
102 офиса.

**От займов перейдем к вложениям. Раньше преобладающее большинство людей пользовались банковскими вкладами. Сейчас все больше ярославцев интересуются инвестициями. Как будут защищены их интересы, точнее их деньги?**

Вы абсолютно верно заметили, что спрос на инвестиционные продукты растет. На начало года жители региона открыли практически 33 тысячи индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Только за последние полгода их число выросло на восемь с лишним тысяч. Процент вовлечения ярославцев – один из самых высоких в России – 2,6%. К слову, по данным Мосбиржи, в Москве и в Санкт-Петербурге этот показатель – около 3%. Всего же по всей стране открыто уже порядка 3,5 млн таких счетов с активами на 286 млрд рублей – это и акции, и паи, и облигации.

Стоит сказать, что инвестиционных инструментов существует много и не всегда, используя их, розничные инвесторы хорошо знакомы с фондовым рынком и действуют осознанно. Уже вступил в силу закон, который поможет начинающему инвестору точнее оценивать свои возможные доходы от вложений в ценные бумаги или производные финансовые инструменты. С начала 2021 года брокер обязан предоставить неквалифицированному инвестору детальную информацию об условиях сделки. В частности, сообщить о текущих ценах на покупку и продажу выбранных финансовых инструментов, дополнительных расходах – например, налогах при вложении в иностранные ценные бумаги, вознаграждении брокера. Если брокер не проинформирует клиента, а финансовая операция принесет убытки, инвестор сможет потребовать возмещения потерь, в том числе, через суд.

В этом году вступит в силу указание, по которому граждане, не обладающие статусом квалифицированных инвесторов, не смогут купить абсолютное большинство сложных облигаций, а также будут ограничены в возможности приобрести производные финансовые инструменты у банков.

Жители региона  
открыли

**33000**

ИНДИВИДУАЛЬНЫХ  
ИНВЕСТИЦИОННЫХ  
счета.

Банк России выпустил информационное письмо, в котором рекомендовал страховым компаниям и их посредникам отказаться от продажи продуктов с инвестиционной составляющей физлицам, не обладающим специальными финансовыми знаниями и опытом работы на рынке инвестиций. В первую очередь речь идет об инвестиционном страховании жизни (ИСЖ) и отдельных видах договоров накопительного страхования жизни (НСЖ). В отличие от банковских вкладов при досрочном прекращении договоров такие полисы несут риски частичной потери средств, а в некоторых случаях и полной потери денег, например, при пропуске одного из регулярных платежей по НСЖ. Кроме того, страховые компании не являются участниками системы страхования вкладов, поэтому ИСЖ и НСЖ не подпадают под действие этой системы.

**Вложения денег в пенсионные фонды – это ведь тоже инвестиции в ценные бумаги? Как можно проконтролировать эти вложения?**

С июля 2021 года все негосударственные пенсионные фонды должны будут отчитываться, в какие именно ценные бумаги и проекты они вкладывают деньги. Таким образом, все желающие смогут узнать, во что инвестировал НПФ. Эти данные будут публиковаться на официальных сайтах НПФ. Раньше фонды сами решали, раскрывать эту информацию или нет.

Я напомним, курс на открытость НПФ взяли еще в 2020 году, когда стали показывать на своих сайтах структуру инвестиционного портфеля: какую долю в нем составляют акции, облигации и другие инвестиционные инструменты. А также рассказывать, сколько процентов они начислили своим клиентам по итогам года и на сколько в среднем проиндексировали выплаты тем, кто уже получает пенсии. Информацию о доходности фонды публикуют раз в год до 31 марта, об индексации – до 1 августа. Ссылки на материалы о доходности и структуре инвестпортфеля будут размещаться на главных страницах сайтов.

**Финансовая жизнь в этом году можно сказать «ушла в онлайн». Практически все операции мы делаем дистанционно. О наличных деньгах почти забыли, рассчитываемся карточкой. Новые законы эти обстоятельства учитывают?**

Да, с начала весны 2021 года расплатиться банковской картой национальной платежной системы «Мир» можно будет даже в небольших магазинах. Сейчас безналичные платежи должны принимать торго-

## Интернет-приемная Банка России на сайте [cbr.ru](https://cbr.ru)

вые точки и интернет-магазины с годовым оборотом от 40 млн рублей. С 1 марта 2021 года порог понижен до 30 млн рублей, а с 1 июля – до 20 млн. Помимо этого, с 1 ноября 2021 года оплату картой «Мир» должны будут ввести все онлайн-агрегаторы – магазины, которые объединяют на своем сайте предложения разных продавцов. В нашем регионе создана инфраструктура активного использования банковской карты в качестве средства платежа: число терминалов для оплаты по карте товаров и услуг уже приближается к 30 тысячам, за год установлено 294 банкомата, и всего у нас их насчитывается почти 5 тысяч.

**Если говорить о решении возникших споров между финансовыми организациями и клиентами, какие здесь нас ждут подвижки?**

Банк России принимает и рассматривает жалобы граждан, действуя в рамках своих полномочий. Число обращений ярославцев в этом году приближается к двум тысячам. И ни одно заявление не остается без внимания. Но есть и другие государственные институты, призванные защищать права потребителей финансовых услуг. Так, с 1 января 2021 года клиенты банков, негосударственных пенсионных фондов, ломбардов и кредитных потребительских кооперативов смогут решать денежные споры через финансового омбудсмена. Финансовый уполномоченный уже помогает людям улаживать денежные разногласия со страховщиками и микрофинансовыми организациями. Его решение имеет такую же силу, как и постановление суда. Обычно он рассматривает обращения не дольше 15 дней. Это бесплатно. И не ищите представителя института финомбудсмена в регионе, его аппарат работает только на федеральном уровне, принимая обращения россиян, независимо от места их проживания. Узнать порядок обращения и подать заявление можно на сайте финомбудсмена.

А в Банк России проще и удобнее всего обращаться через интернет-приемную на сайте [cbr.ru](https://cbr.ru). К своему заявлению обязательно прикладывайте сканы всех документов, имеющих отношение к проблеме. Кроме того, работает телефон горячей линии **8-800-300-30-00**.

# Вступай в Реестр надежных партнеров

В соответствии с законом Российской Федерации № 5340-1 от 7 июля 1993 года «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» ТПП РФ и территориальные торгово-промышленные палаты осуществляют ведение негосударственного Реестра российских предприятий и предпринимателей, финансовое и экономическое положение которых свидетельствует об их надежности как партнеров для предпринимательской деятельности в Российской Федерации и за рубежом.

**Реестр надежных партнеров** представляет собой единый общероссийский автоматизированный банк данных учета юридических лиц, ведение которого обеспечивает ТПП РФ и территориальные торгово-промышленные палаты в электронном виде на официальном сайте [reestr.tpprf.ru](http://reestr.tpprf.ru)

Задачей проекта является выявление и поддержка тех предприятий и организаций, которые добровольно заявляют о своей готовности работать на рынке в цивилизованных условиях и предоставляют достоверную информацию о своей деятельности; поддержка отечественных производителей, укрепление их позиций на внутреннем и внешнем рынках.

## Реестр надежных партнеров в системе ТПП РФ



### Цели ведения Реестра надежных партнеров

1. Создание базы данных юридических лиц, участвующих в экономическом обороте товаров, работ, услуг и результатов интеллектуальной деятельности и заявивших о себе как о надежных партнерах для предпринимательской деятельности.
2. Содействие предпринимательской деятельности, в том числе внешнеэкономическому сотрудничеству, путем предоставления российским и иностранным организациям необходимой информации для выбора партнеров из числа российских юридических лиц.
3. Содействие повышению конкурентоспособности производимых отечественных товаров, услуг и результатов интеллектуальной деятельности.
4. Повышение доверия к российским юридическим лицам на внутреннем рынке и за рубежом.

В Реестр надежных партнеров вносятся юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в соответствии с российским законодательством, работающие на рынке не менее трёх лет и готовые предоставить открытую информацию о своей финансово-хозяйственной деятельности.

Информация о юридических лицах, включенных в Реестр надежных партнеров, подлежит размещению на официальном сайте [reestr.tpprf.ru](http://reestr.tpprf.ru).

### Порядок вступления в Реестр надежных партнеров

Юридические лица, заинтересованные во внесении в Реестр надежных партнеров, подают в ЯрТПП заявление установленной формы с предоставлением необходимых документов и материалов.

ЯрТПП рассматривает заявление и надлежащим образом оформленные документы, в срок не более 30 рабочих дней от даты фактического их поступления проводит финансово-экономическую оценку деятельности заявителя на предмет внесения в Реестр надежных партнеров по разработанной ТПП РФ методике.

При положительном заключении заявитель включается в Реестр надежных партнеров и получает Свидетельство установленного образца (при необходимости, Свидетельство может быть изготовлено на английском языке).

Свидетельство действительно в течение года с момента внесения заявителя в Реестр надежных партнеров.

Тариф за внесение в Реестр надежных партнеров и Ежегодный взнос за ведение Реестра надежных партнеров зависят от годового объема выручки от реализации товаров (работ, услуг) заявителя.

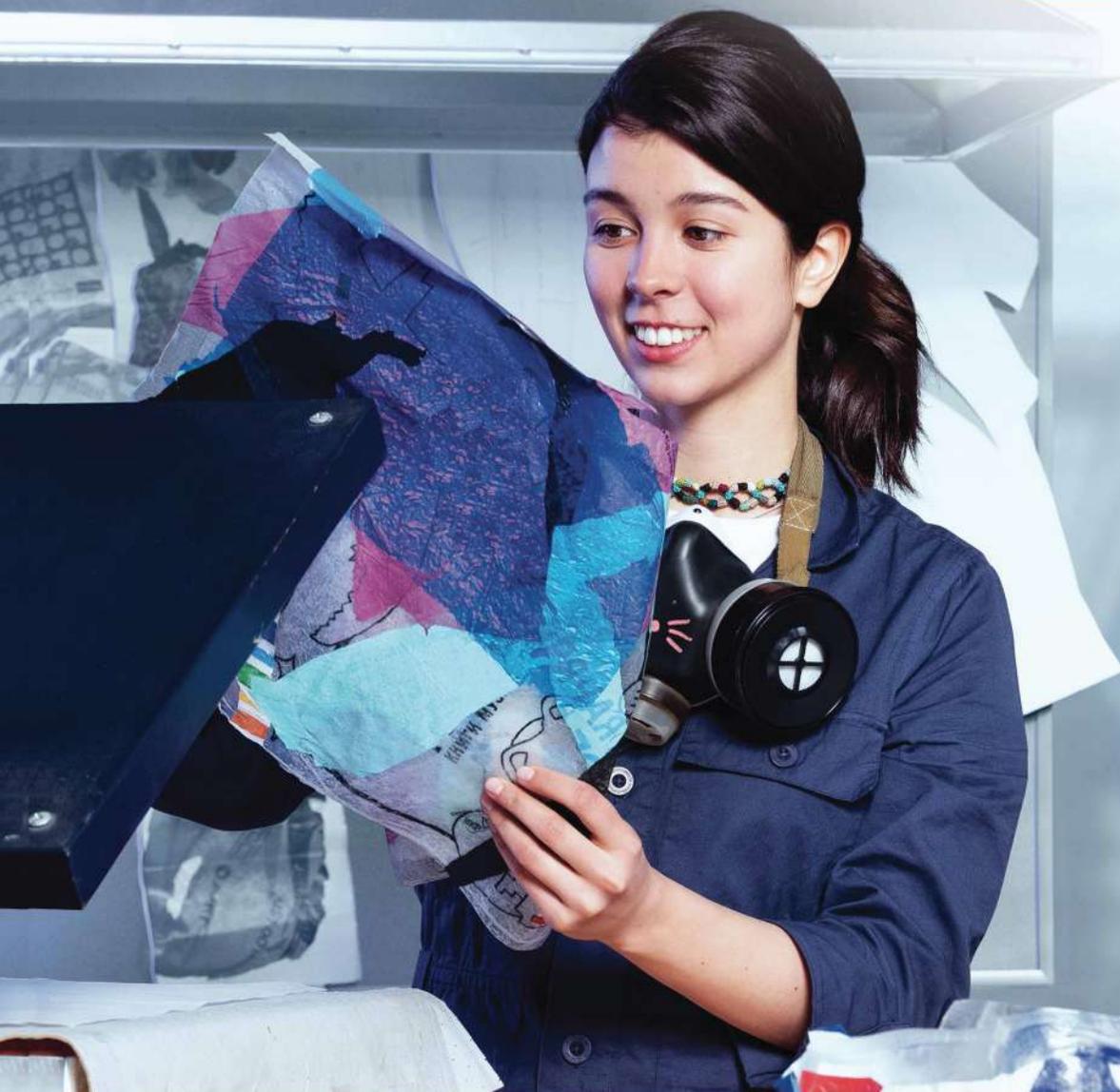
Первыми участниками Реестра надежных партнеров от Ярославской области стали ООО «Лакокраска-Я» и ООО «Научно-производственный центр новых технологий «АЗИМУТ».

**Прием заявлений** осуществляет Отдел по работе с членами ЯрТПП.

Ответственный сотрудник – Мокрецов Антон Сергеевич

Контактный телефон: +7 (4852) 21-62-61

e-mail: [org@yartpp.ru](mailto:org@yartpp.ru)



Расчётно-кассовое обслуживание

# ВЫГОДНЫЕ ПАКЕТЫ УСЛУГ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

**0**₽ Открытие счета

**0**₽ 1 год обслуживания

8 800 200 77 99 / VTB.RU

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВУЕТ ДЛЯ КЛИЕНТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ) ПРИ ОТКРЫТИИ ПЕРВОГО РАСЧЕТНО-ГО СЧЕТА В ВАЛЮТЕ РФ В БАНКЕ ВТБ (ПАО) И ОДНОВРЕМЕННОМ ПОДКЛЮЧЕНИИ ПАКЕТА УСЛУГ «НА СТАРТЕ». РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ И 1 ГОД ОБСЛУЖИВАНИЯ БЕСПЛАТНО ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ ПАКЕТА УСЛУГ «НА СТАРТЕ». ОБСЛУЖИВАНИЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА УСЛОВИЯХ ПАКЕТА УСЛУГ «НА СТАРТЕ», ПЕРИОД ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОТОРОГО НЕ МОЖЕТ ПРЕВЫШАТЬ 12 (ДВЕНАДЦАТИ) КАЛЕНДАРНЫХ МЕСЯЦЕВ С ДАТЫ ОТКРЫТИЯ СЧЕТА. ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ПЛАТА НЕ ВЗИМАЕТСЯ ПРИ УСЛОВИИ ПОДКЛЮЧЕНИЯ К СИСТЕМЕ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (ДБО) НЕ ПОЗДНЕЕ ВТОРОГО МЕСЯЦА ОБСЛУЖИВАНИЯ. УКАЗАННЫЕ УСЛОВИЯ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОФЕРТОЙ ИЛИ ПРИГЛАШЕНИЕМ ДЕЛАТЬ ОФЕРТЫ. СРОКИ ДЕЙСТВИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ПЕРЕЧЕНЬ ОТДЕЛЕНИЙ БАНКА, ПРЕДЛАГАЮЩИХ ПАКЕТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА СПЕЦИАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ УТОЧНЯЙТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ 8800 200 77 99, А ТАКЖЕ В ОФИСАХ БАНКА ВТБ ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ (КРОМЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ). ПОДРОБНЫЕ ТАРИФЫ С ПОЛНЫМ ПЕРЕЧНЕМ УСЛУГ УКАЗАНЫ НА WWW.VTB.RU В WWW.DELO.VTB.RU (0+) БАНК ВТБ (ПАО). ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №1000. РЕКЛАМА.

# 10 ФАКТОВ О ТОВАРНЫХ ЗНАКАХ



1. **Товарный знак** – это средство индивидуализации товаров и услуг в глазах потребителя. Он призван отличать товары и услуги одних производителей от однородных товаров и услуг других производителей. Видов товарных знаков много: словесные, изобразительные, комбинированные и др.
2. **Товарный знак** может быть коллективным и принадлежать группе предприятий. Но на практике это встречается редко.
3. На **товарный знак** выдается свидетельство, подтверждающее исключительное право на использование, которое возникает только с момента регистрации товарного знака в Федеральной службе по интеллектуальной собственности (Роспатент).
4. Регистрация **товарного знака** – дело не быстрое. Средний срок рассмотрения заявки составляет 6-8 месяцев.
5. Срок действия исключительного права на **товарный знак** – 10 лет с возможностью продления еще на 10 лет неограниченное число раз.
6. Правообладателем **товарного знака** может быть только юридическое лицо, либо индивидуальный предприниматель.
7. Существует внушительный перечень обозначений, которые не могут быть зарегистрированы в качестве **товарного знака**, например: государственные флаги, гербы, общепотребимые названия, общепринятые символы и термины, содержащие заведомо ложные элементы и т.д.
8. Использование чужого **товарного знака** может привести к юридическим последствиям – внушительному штрафу, судебному разбирательству, даже изъятию продукции.
9. Подать заявку на регистрацию **товарного знака** может либо сам заявитель (юрлицо или ИП), либо его представитель – патентный поверенный, либо другое лицо, действующее по нотариальной доверенности.
10. За регистрацию **товарного знака** взимается государственная пошлина, размер которой зависит от заявляемого перечня классов товаров и услуг.



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА  
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ



# ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕ ТОВАРНЫЙ ЗНАК В ЯрТПП

В январе - феврале 2021 года получены следующие  
СВИДЕТЕЛЬСТВА

<p>Свидетельство на товарный знак № 791161</p>  <p>ДИВНАСЛАД</p> <p>Правообладатель: Кравцов Д.В.</p>	<p>Свидетельство на товарный знак № 791573</p> <p>Norte. Warm technologies.</p> <p>Правообладатель: ООО «Бодитекс»</p>	<p>Свидетельство на товарный знак № 790024</p>  <p>Яркрафт</p> <p>Правообладатель: АНО «Центр развития туризма «Ярославия»</p>	<p>Свидетельство на товарный знак № 788554</p>  <p>LAŖOKS</p> <p>Правообладатель: ООО «Полиграф Принт»</p>
<p>Свидетельство на товарный знак № № 792099</p> <p>ДУГАЛАК</p> <p>Правообладатель: ООО «Дугалак»</p>	<p>Свидетельство на товарный знак № 792100</p>  <p>ДУГАЛАК</p> <p>Правообладатель: ООО «Дугалак»</p>	<p>Свидетельство на товарный знак № 792101</p> <p>DUGALAK</p> <p>Правообладатель: ООО «Дугалак»</p>	<p>Свидетельство на товарный знак № 792102</p>  <p>ДУГАЛАК</p> <p>Правообладатель: ООО «Дугалак»</p>
<p>Свидетельство на товарный знак № 788555</p>  <p>СИЛУЭТ</p> <p>Правообладатель: ООО «Производственно- коммерческая фирма «Силуэт»</p>	<p>Отдел патентных услуг и товарных знаков ЯрТПП тел.: (4852) 45-87-10 <a href="mailto:patent@yartpp.ru">patent@yartpp.ru</a></p> <p>При электронной подаче заявок на регистрацию товарного знака, изобретения, полезной модели через патентного поверенного Козину Татьяну Александровну (рег. №2189) заявитель имеет возможность уплаты всех пошлин <b>со скидкой 30%.</b> От заявителя, при этом, достаточно предоставления простой (не нотариальной) доверенности.</p>		<p>Свидетельство на товарный знак № 788630</p>  <p>БИОМАГ</p> <p>Правообладатель: ООО «Биомаг»</p>



## ОЛЬГА ПЕРМИНОВА:

# «ЧЕМ СЛОЖНЕЕ ЗАДАЧА, ТЕМ ИНТЕРЕСНЕЕ»

*На ярославском рынке много компаний, оказывающих услуги в сфере рекламы. Но если нужно решить задачу «под ключ», вам – в компанию «Вершина». О том, как хрупкой женщине удалось создать крепкую компанию, которая стала лидером в реализации выставочных проектов в регионе – в нашем материале.*

*Человек феноменальной работоспособности, она умеет решать нестандартные задачи, находясь в постоянной «боевой» готовности. Она лично вникает в детали проекта на всех стадиях его реализации. Женщина, которая верит, что даже один человек может изменить мир к лучшему. Надежный друг и партнер Торгово-промышленной палаты Ярославской области. Знакомьтесь: генеральный директор рекламно-производственной компании «Вершина» **Ольга Георгиевна Перминова.***

Текст: **Екатерина Пащенко**

### **Ольга, расскажите немного о себе.**

Родилась и выросла в Ярославле. Я старший ребенок в семье, и во мне с детства родители воспитывали чувство ответственности. Это качество мне очень помогает и в работе, и в жизни.

После школы мечтала поступить в театральную школу, видела себя звездой сцены. Но мама, беспокоясь за мое и без того некрепкое здоровье, сказала: «Какой театральный, Оля? Поступай лучше в педагогический».

Маме перечить в семье было не принято. С легкостью поступила в Ярославский педагогический институт на специальность «дошкольная педагогика и психология». Закончила вуз с красным дипломом и устроилась на работу в детский сад № 157. К тому времени уже вышла замуж, родился сын. Работала сначала няней, потом воспитателем, а когда заведующая добилась выделения ставки психолога – педагогом-психологом.

Но наступил момент, когда надо было сделать выбор. Остро стоял квартирный вопрос, чтобы его решить пришлось искать новую работу.

Устроилась в первую в городе Федерацию шейпинга. Появились новые знакомства и однажды мне предложили

возглавить Ярославский филиал Школы бизнеса С.Л. Аксенова. С этого и начался мой путь в предпринимательство.

### **Как пришли к мысли о создании своего дела? Что послужило толчком к действиям?**

Головной филиал школы бизнеса С.Л. Аксенова находился в Череповце. В Ярославле нужно было набирать группы и организовывать учебный процесс по обучению азам предпринимательства. В учебной программе – бухгалтерский учет, юридическое право, основы менеджмента и другие дисциплины. Решала не только организационные вопросы, вникала и в учебный процесс.

Это был мой первый опыт работы руководителем, который позволил получить коммуникативные навыки и начальные знания организации бизнеса, которые послужили хорошим фундаментом.

Филиал пришлось закрыть, когда на пороге появились люди в малиновых пиджаках. Завершив дела, устроилась работать менеджером в газету «Рико-пресс». Знания и приобретенный опыт остались со мной, что позволило проявить себя на новом месте.

При газете было небольшое рекламное агентство, кроме



альных знаний и навыков. Приходилось быть бухгалтером, юристом, водителем, резчиком, клейщиком, курьером, монтажником и т.д.

Постепенно спектр услуг расширялся и позиции компании на рынке укреплялись. Вырос штат сотрудников. И настал момент, когда я поняла, что у компании есть потенциал, но подрядчики, от которых мы зависели, не были готовы задерживаться на работе и радеть за наших заказчиков. Стало очевидно, что пора приобретать собственное оборудование и становиться производителями.

**Вы целеустремленно и уверенно делаете свое дело, причем так, что буквально поднялись на вершину выставочного бизнеса в Ярославле. Как все начиналось и в чем секрет успеха?**

Первые выставочные проекты мы делали вместе с Торгово-промышленной палатой Ярославской области: Всероссийский форум «Здоровье нации – основа процветания России» в Москве, «Дни малого и среднего бизнеса России» и другие. Руководство ЯрТПП и сотрудники выставочного отдела нас обучали, подсказывали, буквально вели за руку. Мы делали и переделывали, доводя застройку до нужного результата. Это была хорошая школа и ценный опыт, который дал уверенность в своих силах, что позволило нам развиваться в этом направлении дальше.

Сотрудничество с ЯрТПП продолжается и сегодня. Считаю очень удачным проект «Ярмарка контактов», прошедший в Тутаеве в 2019 году, традиционно реализуем «День промышленности Ярославской области» и много других мероприятий. Для меня Палата – друг и надежный партнер, благодарю руководство за многолетнее крепкое сотрудничество.

Сегодня в нашей копилке более 1000 выставочных проектов в Москве, Ярославле, соседних регионах. Сотруд-

подачи рекламных объявлений клиенты заказывали визитки, буклеты, листовки. Это и был первый опыт дела, ставшего главным в жизни.

**Что представляла компания «Вершина» в самом начале пути?**

Компания «Вершина» появилась на ярославском рынке в 2005 году. Сначала была одна комната и один компьютер на двоих, работали по очереди с коллегой, моей подругой Анной Хомутовой. До сих пор вспоминаем первый заказ. Заволжский мясной цех предложил оформить корпоративный автомобиль в фирменном стиле. Хорошо помню, как посреди троллейбусного парка мы старательно прикатывали пленку, чтобы она не отстала. Машину, на которой красовался повар с колбасой, привлекая внимание яркой рекламой, мы еще долгое время встречали на улицах города.

Смело брались за заказы. Печатали в основном полиграфическую продукцию. Ростовский оптико-механический завод – один из первых крупных заказчиков – заказывал большие объемы паспортов заводских изделий. Потом стали заниматься наружной рекламой, изготавливали вывески, штендеры, брендировали автомобили.

Поначалу самостоятельно выполняли практически всю работу, кроме дизайнерской, которая требовала специ-



Стенд Ярославской области на выставке «Здоровье нации – основа процветания России». Москва. 2008 год



«День промышленности Ярославской области». 2016 год

ничаем с Правительством Ярославской области, мэрией города, компанией «Волга-Тур», частными заказчиками. Смело можем сказать, что нам по силам сложные проекты любого масштаба, в том числе такие как Всероссийский форум «Проектория» в Арене-2000, региональный чемпионат «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia) и другие. Запомнился уникальный проект «Одна страна – одна Победа!», посвященный подвигу блокадного Ленинграда. В КЗЦ «Миллениум» была представлена самая большая в мире частная коллекция автомобилей, военной техники и материального наследия Великой Отечественной войны. Реалистичные декорации, созданные нашей компанией в партнерстве с сотрудниками патриотического объединения «Ленрезерв», позволили передать пронзительную атмосферу военного времени. Очень трудный эмоционально, сложнейший по многозадачности и интереснейший по постановке цели проект. За четыре дня, которые работала выставка, ее посетили более 30 тысяч человек.

Секрет успеха прост: компания ни от кого не зависит, все работы мы выполняем своими силами, работаем оперативно, если нужно, и днем, и ночью, чтобы уложиться в сроки. У нас работают профессионалы с большим опытом, которым можно доверять.

**Расскажите о возможностях компании. Что собой представляет «Вершина» сегодня?**

«Вершина» – рекламно-производственная компания с собственным парком оборудования.

Ведущее направление – проектирование, дизайн, производство выставочных стендов, застройка и оформление мероприятий «под ключ». А также широкоформатная, интерьерная, УФ-печать, наружная реклама, полиграфия, брендинг автомобилей, аренда выставочного и офисного оборудования, шатров и павильонов и многое другое. Занимаемся оформлением городской среды к значимым мероприятиям. В сотрудничестве с театром имени Ф.Волкова научились делать театральные декорации и с радостью исполняем такие заказы.

В компании работают 60 человек. Мы предъявляем высокие требования к соискателям, оцениваем их опыт и знания. Коллектив, преимущественно мужской, средний возраст 35-40 лет. В штате 6 дизайнеров. Самый большой отдел – наружной рекламы, в нем 14 человек: высотники, альпинисты, монтажники, электрики, сварщики и т.д. В штате также менеджеры, бухгалтеры, юристы, снабженцы, сотрудники склада.

У нас огромный склад выставочного оборудования, которое можно взять в аренду для организации мероприятий и застройки.

Работать в компании непросто, ритм напряженный. При этом коллектив слаженный, текучки практически нет. В компании все четко. У каждого отдела есть ежедневный план. Между собой планы сопрягаются, чтобы не прерывать рабочего про-



На уникальной выставке «Одна страна – одна Победа!», посвященной подвигу блокадного Ленинграда. Организована совместно с «Патриотическим объединением «Ленрезерв» по инициативе губернатора Ярославской области Д.Ю. Миронова. КЗЦ «Миллениум», 2017 год



цесса и исключить простои и ожидания сопутствующих работ.

Пунктуальность и обязательность – простые правила, соблюдения которых требует компания. Это приводит к слаженной работе, нацеленной на результат. И важно, чтобы этим результатом заказчики оставались довольны.

**Коллеги говорят, Вы феноменально работоспособный человек, вникаете во все детали проекта, работаете с максимальной самоотдачей. Где черпаете вдохновение и силы?**

Мой рабочий день начинается рано и заканчивается, когда сделаны все важные дела.

Помогает и вдохновляет вера в Бога и ангел-хранитель.

Очень поддерживает семья. Муж, брат, сестра, сын, невестка, все работают в компании и вовлечены в общее дело.

Восстановиться помогают занятия для души. В детстве я всегда хотела научиться играть на фортепиано, недавно решила воплотить детскую мечту и пошла учиться. Беру уроки балета.



## БЛИЦ ОПРОС

### Любимый фильм

Люблю старые отечественные фильмы: «Девчата», «Служебный роман» и другие. Из современных могу пересматривать «Властелин колец» и «Красотку», хотя телевизор смотрю редко.

### Книги, которые вас вдохновляют

Уильям Пол Янг «Хижина. Разговор с Богом».

### Чем любите заниматься в свободное время?

Учусь играть на фортепиано.

Беру уроки балета.

### 5 главных качеств руководителя

1. Ответственность
2. Пунктуальность
3. Справедливость
4. Доброта
5. Милосердие

### Что дается легко и что сложно?

Работа с коллективом и работа над проектами может быть и легкой, и сложной. Все зависит от того, как к этому подходить. Я стараюсь с легкостью включаться в новые проекты, не боясь трудностей, наоборот, с интересом и азартом воплощать их в жизнь.

Мы любим решать нестандартные задачи. На ярославском рекламном рынке об этом знают и рекомендуют обращаться в «Вершину». Чем сложнее задача, тем интереснее.

### Как сложился прошлый год? Над какими интересными проектами работали?

2020-й год выдался трудным, крупных выставочных мероприятий практически не было. Но мы выстояли, не уволив ни одного человека. В первую очередь благодаря многопрофильности и разным направлениям нашей деятельности.

В самые трудные месяцы, марте-апреле, продавали маски, перчатки, антисептики, собирали стойки для их установки; печатали социальную разметку.

В прошлом году вместе с ПАО «ТГК-2» в зале им. Н.Нужина создали уникальную экспозицию «Ляпинская ГРЭС – первенец ярославской энергетики», посвященную 100-летию ГОЭЛРО (Государственного плана электрификации России), открывшуюся в октябре. Почти 7 месяцев мы работали над проектом, получился отличный, по отзывам посетителей, результат. Благодаря инициативе коллег проект продолжается. Руководство ПАО «ТГК-2» приняло решение создать в Ярославле первый музей энергетики. На Нижнем поселке сохранилось деревянное здание школы № 47, его и решили сделать музеем. Сейчас ведутся ремонтные работы, обсуждается оформительское решение, идет сбор и подготовка материалов. Работа кипит. С большой заинтересованностью подключились к созданию музея ветераны. Трепетно разбирают документы, схемы и планы, фотографии, вещи, которыми поделились сотрудники Ляпинской электростанции. Эта работа отличается от ежедневной тем, что позволяет нам создать мост между поколениями. Надеюсь, результат, созданный командой, по достоинству оценит подрастающее поколение.

В целом год компания завершила без убытков и потерь, полностью сохранив коллектив. Надеемся в текущем году деловой активности прибавится. Все очень соскучились по живому общению и профессиональным событиям.

### За что вы любите свою работу?

Работа – это дело моей жизни. Мне нравится общаться и работать с заказчиками, партнерами и коллегами. Главное в своем деле – увлечение, огонь в сердце, созидательная энергия. Всего лишь одна свеча, зажженная в темноте, делает ее не абсолютной. Я искренне верю в то, что даже один человек может изменить мир к лучшему, если по-настоящему этого захочет.



# Женщины и бизнес – великолепны вместе

Текст: **Наталья Виноградова**

*Женщина во всем стремится к совершенству и потому все чаще выбирает собственный бизнес, в котором максимально проявляются ее сильные стороны и таланты.*

*Вместе с тем свое дело – это не только ответственность за себя и других, но и ненормированный рабочий день, форс-мажоры, которые требуют скорейшего разрешения, бесконечное взаимодействие с партнерами, личностное и профессиональное развитие и прочее. А еще хочется не забыть о себе любимой, и дома ждут муж и дети, которым нужны любовь и внимание. Как совместить все это, где найти время, когда в сутках лишь 24 часа, как правильно расставить приоритеты? Об этом накануне прекрасного праздника 8 Марта нам рассказали ярославские бизнес-леди.*



## Как все начиналось

Я всегда понимала, что буду «хозяйкой медной горы» - когда заканчивала школу, училась экономике, управлению, работала на руководящих должностях крупных производственных предприятий. Всегда знала, что у меня все получится и моя мечта стать во главе бизнеса рано или поздно осуществится.

Судьба подарила мне замечательных учителей. Они верили в меня и научили быть профессионалом во всем. Я получила гигантский бесценный опыт и понимание, в каком направлении хочу развиваться и двигаться. Именно поэтому и родился мой бизнес – компания «Созвездие ТрансЛогистик». Первые два офиса открыли в Ярославле, позже – филиалы в Орле, Волгограде, представительства в Санкт-Петербурге, Архангельске и Симферополе. Это было мое детище, созданное «с нуля» и вместе с командой коллег мы смогли «поднять эту большую транспортную машину».

Да, было страшно, страх присутствовал всегда, но я научилась смотреть ему прямо в глаза и идти вперед.

Нам пришлось пройти долгий путь, полный взлетов и падений, разочарований, и успеха. Мы всегда были в движении и это помогло не потерять себя в этом котле, как бы сложно ни было.

# МОЯ ЖИЗНЬ, В КОТОРУЮ МОЖНО ВЛЮБИТЬСЯ НЕСКОЛЬКО РАЗ

*Как женщина ощущает себя в бизнесе, что ее там держит, и что позволяет в трудные времена возрождаться как птице феникс? Какое место в ее жизни занимает семья? Об этом мы беседуем с **Верой Ульченко** – удивительной женщиной, которая с нуля создала крупный логистический бизнес, занимается развитием нескольких бизнес-направлений и остается любящей женой и заботливой матерью.*

## Сложности

Самое сложное – это начать и удержать, брать ответственность за команду, инвестиции, принимать решение о закрытии провальных проектов, работать в режиме многозадачности.

Бизнес – это не просто работа. Это жизнь, в которой не всегда знаешь, что ждет тебя за поворотом. Очень многое стоит на кону и очень многое влияет на успех или провал. И когда оказываешься перед испытанием, главное не потерять достоинство и с честью выйти из проблем. С этим мы столкнулись в прошлом году. В условиях пандемии на фоне снижения грузопотока в мировом и локальных масштабах мы потерпели серьезные финансовые трудности и были вынуждены полностью переформатировать бизнес, решать вопросы возврата задолженности перед поставщиками услуг, по кредитам и лизингам. Мы сосредоточили внимание на своем регионе, проработали рынок, поняли, что востребованы и начали оказывать услуги по предоставлению специальной техники с большой и малой грузоподъемностью, специальной строительной техники, а также специальной техники иных видов, получили высокую оценку нашей работы от партнеров и останавливаться на этом не собираемся. Как говорил мой дед – донской казак: «Внучка, подтяни подпруги и вперед!»

## Развитие

Продолжаем работать со спецтехникой. Не отпускаем направление грузоперевозок. Здесь мой родной брат стал управляющим партнером. Сейчас отслеживаем, в какую сторону двинется отрасль. Мы никогда не бросаем то, что начали.

Окунулись в совершенно новую для себя сферу деятельности, объединив грамотных специалистов конструкторов с огромным опытом работы, и планируем выпускать аппараты для оздоровления и омоложения тела. Они предназначены для использования в медицинских учреждениях, в санаториях, в салонах красоты и в домашних условиях. Позволяют без чрезмерных усилий скорректировать возрастные изменения, сбросить вес, облегчить самочувствие и восстановить силы.

Кроме этого, активно занимаемся формированием коворкинга красоты и здоровья на площадях, которые у нас в долгосрочной аренде.

Женщина всегда создает вокруг себя красоту и в жизни, и в бизнесе. Хочу попробовать себя в новом и верю, что у нас все получится!

## Главное в бизнесе

Бизнес и женщина – это про развитие и успех. Если женщина входит в бизнес, она не стоит на месте, находит новые варианты, творит.

Если женщине удалось хоть раз окунуться в бизнес и получить хоть кроху удовольствия и успеха, он ее уже никогда не отпустит и будет в ее жизни навсегда.

Там, где только кнут, не бывает радости и удовлетворения. Женщина вносит в бизнес благодать, красоту, внимание, чуткость, теплоту, которые держат ее бизнес-мир.

Понимаю, возможно что-то не успела и недоделала, недопоняла и недолюбила, потому что часть себя отдавала бизнесу. Но нисколько не жалею, что пошла этим путем.

Я всегда хотела написать о себе, о близких, о наших историях. Обязательно сделаю это, и назову – «Моя жизнь, в которую можно влюбиться несколько раз!»

## Семья

Бизнес и семья для меня всегда рядом. Главное, это понимание, что все действия и вся работа – на благо семьи, детей и близких. Наша семья – про уважение и поддержку.

Чем бы женщина не занималась, она всегда должна знать, что у нее есть тыл. Для меня это – мой муж, мама, сыновья и близкие. Прожить много лет вместе, пройти сквозь невзгоды, радости и проблемы – непросто, но дорогого стоит. В самые трудные минуты они поддерживают меня настолько сильно, что я всегда знаю – я не одна.

В браке я уже 28 лет. Мой муж – это мой Спутник с большой буквы, он помогает мне во всем и относится с теплотой и любовью. Моя мама всегда близко со мной, поддерживает и оберегает, хлопчет по дому и с детьми, при этом она еще работает, чтобы не отставать от жизни. Старшему сыну 22 года, он получает высшее образование, занимается бизнесом с 18 лет, профессионально занимается спортом, помогает семье. Младшему 12 лет, он удивительно чуткий, умный и увлеченный ребенок, учится в школе, занимается спортом. Мои сыновья взрослеют, мужают, идут своим самостоятельным путем. Они видят мою жизнь, понимают, как преодолевать себя и знают, что нужно идти только вперед. Я помогаю им во всех начинаниях, направляю, жду и мои дети знают, что я всегда рядом, я их очень люблю и всегда буду для них – мама!

Для женщины семья всегда будет на первом месте. Если рухнет бизнес, горит завод, при этом кто-то из близких нуждается в помощи, женщина в этот момент будет рядом. И я это неоднократно в своей жизни прошла.





## Как все начиналось

В детстве я всегда любила мастерить. В третьем классе на 8 марта сделала бабушке подарок – украсила всю комнату яркими бумажными цветами, стены, ковер, пол. Ее эмоции помню до сих пор. Возможно оттуда проросло мое желание дарить людям радость. Я сама из Рыбинска, в 17 лет приехала в Ярославль учиться в МЭСИ по уникальной в то время специализации – прикладной маркетинг продукта. Неугомонная – это, наверное, про меня. Активно участвовала в студенческой жизни, организовывала турслеты. Работала по найму в крупной компании. В итоге, сидя в декрете со вторым ребенком, вспомнила, насколько люблю творчество и выбрала себе хобби – декорирование. И так банально с цветов, изготовленных на домашней кухне начался мой бизнес. Откровенно, по началу к своему занятию относилась несерьезно. А спрос все возрастал, и когда уже весь дом был заставлен цветами, а пятимесячная дочь пыталась пробовать материалы на вкус, поняла, что пора расширяться. Три года назад в день рождения зарегистрировала свою компанию, сняла первый офис и продолжала творить, придумывала новые варианты цветов и декора, параллельно организовывала бизнес, искала сотрудников.

# СТАТЬ ЛУЧШЕЙ ВЕРСИЕЙ СЕБЯ...

*Как сделать мир вокруг себя красивей и ярче? Однажды об этом серьезно задумалась **Алена Реймкулова** – владелица мастерской декораций «МАК» и начала с малого – стала создавать необычные настенные панно, потом – объемные ростовые цветы. Дальше – больше, открыла собственную мастерскую и теперь ее творчеством наслаждаются заказчики по всей России.*

## Сложности

Я выбрала для себя вариант продвижения товара через развитие личного бренда в социальных сетях. Это оказалось непросто, поскольку требует открытости и доверия. Благодаря этому, стала более уверенной, настоящей, перестала переживать, нравится ли моя работа и как ее оценят.

Заниматься творчеством, креативить, создавать продукт, который вызывает восхищение – только одна сторона медали. Но есть еще рутина, от которой никуда не деться. Нужно разбираться в юридических вопросах, маркетинге, новых инструментах продвижения в соцсетях. Взаимодействовать с сотрудниками, нанимать и увольнять. Все это непросто, особенно когда с таким прежде не сталкивался.

Изначально у меня не было стартового капитала и на развитие идут заработанные деньги. Бизнес растет не так быстро, как хочется. Но это вопрос времени. Ни разу не пожалела, что начала серьезное дело. Это фантастические возможности для собственного роста.

Не на все хватает времени, иногда приходится жертвовать посиделками с подругами, кино и прочими мелкими радостями. Правда, недавно занялась фитнесом, пусть небольшая, но отдушина.



## Работа по найму

Я три года работала по найму в большой развивающейся компании, с увлеченностью и полной самоотдачей, как следствие – эмоциональное выгорание. Впрочем, мотивация уволиться была глубже. По сути, мой бизнес вырос из осознанного материнства. Однажды меня не отпустили с работы на утренник к дочери в детский сад. Она сильно плакала из-за этого, ей было важно, чтобы я пришла. Тогда мне было 22 года, и я поняла, что хочу сама распоряжаться своим временем и решать идти ли мне на утренник, брать выходной или работать целый день, не поднимая головы.

Сейчас я занята в два раза больше, чем работая по найму. Но самой устраивать личное и рабочее пространство, наслаждаться творчеством, общаться, налаживать контакты, принимать решения – все это в комплексе дает такой заряд энергии, который ни с чем не сравнить. В начале бизнеса я очень много работала, часто по ночам, а еще нужно было заниматься детьми, домом, уделять время мужу. И все успевала, все было в кайф. Да и сейчас многие дела по бизнесу переносятся на вечера, плавно переходящие в ночь.

Конечно рабочий день с 8 до 17 – это стабильность, мне это нужно. Поэтому, моя задача – развить бизнес настолько, чтобы мне стало это доступно.



## Семья

Старший ребёнок помог мне понять, что мой путь – это собственный бизнес, со средним я начала осознавать свои истинные таланты, а с младшим четко пришло представление о том, чем именно хочу заниматься.

В нашей семье так устроено, что никто не утомляет советами, не дает оценочных суждений, все существует, уважая границы другого. И не важно, это взрослые или дети. Мои родные – мама и бабушка, рады за меня, гордятся успехами, готовы при необходимости помочь и поддержать.

Старшей дочери – 12, с ней мне повезло. В учебе она с первого класса самостоятельна. Среднему – 5, маленькой – 3.5. Младшие стараются подражать, помогают в том, что им по силам. Я не напрягаю старшую с малышами, поэтому для нее понячниться – в удовольствие. А когда мы переезжали из одного офиса в другой, она приготовила нам с мужем ужин. Это случается не каждый день, по вдохновению, и от того особенно классно.

Я никогда не заставляю детей, если хотят или я попрошу – помогают. Не знаю, насколько этот метод воспитания правильный, но мне он подходит. Успокаивает однажды услышанная фраза: «Нашим детям в любом случае будет что обсудить со своим психотерапевтом».

В целом, я вполне довольна тем, как выстроены отношения в нашей семье. Бизнес – это только моя история. Муж спокойно воспринимает мою занятость, сам работает в другой сфере, помогает чем может. Он не критикует и не рекомендует, но я всегда чувствую его поддержку. У нас нет проблем, мы дополняем друг друга: я очень эмоциональная, он – уравновешенный.

## Развитие

Если бы мой бизнес не приносил удовольствия, его бы не было. Он дает возможность стать лучшей версией себя, помогает избавиться от внутренних комплексов. У меня появилась уверенность в себе, способность довериться миру. Поскольку я изначально больше про творчество, мне приходится как руководителю все время учиться, развиваться. Ставлю себе новые задачи. Сейчас прохожу дистанционное обучение у крутого декоратора, которая живет в Лос-Анджелесе. И она утверждает, что креативность можно в себе «взрастить» и «натренировать». А значит еще столько вершин меня ожидают впереди.

Хочу, чтобы бренд, который с такой тщательностью разрабатывался, был на слуху. Мы на самом деле уникальны, но еще не очень известны, а значит есть куда расти. Очень мотивирует широкая география моей компании – продукция представлена в 70 городах России, от Архангельска до Магадана, во Франции, Германии, Чехии. Но это не предел. Наша цель – 140 городов и расширение экспортных связей.

Оборот пока не слишком большой, но на ближайшее будущее планирую увеличить его как минимум втрое. И знаю, что получится. Все, что можешь предсказать – возможно. Главное – грамотно выстроить бизнес-процессы, продумать больше стратегических вещей. У меня всегда высокая планка.

## Главное в бизнесе

Мой бизнес – это ООО «Мастерская декораций «МАК». Выбирая название, продумывала каждое слово. Мастерская – значит здесь создают уникальные вещи персонально для каждого. Декорации – это не только производство цветов, но и более широкий спектр предложений, начиная от деталей интерьера и заканчивая декорированием пространства «под ключ».

А МАК на языке цветов – символ молодости, любви и страсти, и, с точки зрения маркетинга, лаконично и запоминается. К тому же эти цветы для меня имеют особое значение, а я люблю все заключать в символы, перевожу их так, как нужно мне.

Мы занимаемся изготовлением разного декора для дома и офиса: настенные композиции, ростовые цветы, торшеры, бра, объемные фигуры из пенопласта, дизайнерские вещи. Оформляем детские комнаты, фотозоны, витрины магазинов, кафе, ресторанов. На самом же деле все гораздо глубже. Мы дарим людям эмоции и впечатления. С нашей помощью они получают возможность дарить себе и близким подарки, которые удивляют и делают мир ярче, а компании могут по-новому представить себя клиентам и запомниться им.



# РАЙ ДЛЯ ПЕРФЕКЦИОНИСТА

*Чуть больше двух лет назад в Ярославле появилась студия с необычным названием «CABINET.CLUB». Это не ателье, но здесь шьют классическую мужскую одежду такого уровня, который доступен разве что в столице. Наш разговор с хозяйкой бизнеса **Оксаной Галкиной** о том, как родилась идея предложить ярославскому потребителю мужскую одежду европейских стандартов и что из этого получилось.*

## Как все начиналось

Я всегда хотела попробовать что-то новое. Даже когда есть стабильность, хорошая семья, любящий муж, дети, в душе остается какая-то неуспокоенность, потребность что-то изменить, перекроить свою жизнь. Увлечение швейным делом у меня с самого детства. Начиналось как хобби, в итоге превратившееся во внутреннюю потребность создавать свой неповторимый стиль. На первом месте для меня всегда было творчество, стараюсь выбирать нестандартные цветовые решения, образы, уходить от однообразия, которое зачастую предлагает рынок модной одежды. Я не люблю ширпотреб. Отшиваю себе сама, стремлюсь, чтобы всегда присутствовала какая-то изюминка. Мне нравилось в выходные шить себе или детям новую стильную вещь.

Позже появилась мечта реализовать на этом поприще. Благо муж активно поддерживал. Из-за нестандартной фигуры и высокого роста найти ему готовую одежду без «подгонки» всегда было серьезной проблемой. С подобными трудностями сталкиваются многие представители сильного пола. Нужно признать, мужчины не меньше женщин хотят быть элегантными. Моя задача помочь им в этом.

Мы решили – пора действовать и предложить на рынке совершенно новую услугу – пошив эксклюзивных костюмов европейского уровня. С самого начала ставили себе высокую планку. Очень благодарна за поддержку супругу, с его легкой руки начался мой бизнес, без которого сегодня не могу представить свою жизнь.

Начинали шить знакомым, потом знакомым знакомых, сработало «сарафанное радио». Чтобы понять, насколько классно то, что предлагают, нужно попробовать. Возникает доверие, а клиентов становится больше.

На старте у нас появился партнер, и сегодня общие решения по бизнесу мы принимаем втроем, а все, что касается студии: общение с клиентами, выбор материалов, снятие мерок, пошив и прочее – это все на мне.

## Сложности

Поначалу непросто было войти на рынок и найти своего клиента, в Ярославле не все понимали сервис, который мы предлагаем. Случались, конечно, и ошибки, но без них никуда, это опыт, который позволяет развиваться. Бизнес невозможен без ошибок. Я не боялась начинать свое дело, был страх неизвестности, сложно оказалось меняться, побороть стеснение, свою неуверенность, взять на себя ответственность. Но когда понимаешь, что результат зависит только от тебя, по-другому начинаешь думать. Это нужно принять и нести как знамя по жизни и карьере.

## Работа по найму

Не скажу, что мне плохо работалось «по найму». И там, и в собственном бизнесе есть плюсы и минусы. Я была занята в банковском секторе. Коллектив хороший, как будто все устраивало. Но возможность заниматься своим бизнесом, реализовать в том, что я умею делать – это нечто фантастическое.

В работе по найму не получаешь такого удовлетворения от деятельности. Там все равно существуют ограничения. А если есть свобода, можешь себя проявить. Я воплощаю себя в работе, иду сюда с желанием, имею возможность раскрыться в том, что люблю.



## Семья

У меня замечательная дружная семья и мы всегда находим возможность провести время вместе за семейным ужином или поездкой на отдых. Муж меня поддерживает, мотивирует расти и двигаться дальше к своей цели. Дети уже довольно самостоятельные – сыну 21, дочери 11. Но главное – нам удается сохранить нить доверия. Они с пониманием относятся к моей занятости, мы делимся впечатлениями, обсуждаем события их жизни. Я сама контролирую свое рабочее время, и это большой плюс. Могу работать в выходные, отдыхать в будни, выстроить сама свой жизненный график.



## Развитие

Мы изначально были настроены, что все получится. Когда думаешь о хорошем, так и случается чаще всего. Если есть сомнения или неуверенность, результат достигается большими усилиями.

Сейчас система отработана, появилось больше понимания, куда двигаться. Есть идеи масштабировать наш бизнес, развивать клиентскую базу, искать новых партнеров. Сейчас я работаю только с европейскими брендами: ткани, фурнитура, все оттуда. Там же, в Европе шьются изделия, их технологии на порядок выше отечественных. Конечно хочется, чтобы и у нас появлялось подобное.

Задумываемся и об организации обучения, чтобы передавать основные ключевые моменты, которые могут привести к успеху. Это важно. Компетентность в снятии замеров, умение дорабатывать костюмы, чтобы все село идеально – это нужно не только уметь, но и чувствовать.

## Главное в бизнесе

Любой бизнес предполагает получение прибыли. Но для меня это не только зарабатывание денег, но возможность реализовать самой и привнести в мир красоту как бы ни пафосно это звучало.

Два года назад, когда мы стартовали, в Ярославле практически не было «вкусных» и интересных предложений по пошиву одежды. В итоге появился бренд «CABINET.CLUB», который мы запатентовали. Все сделали по брендбуку, поскольку каждая мелочь важна, особенно, если имеешь дело с истинными ценителями.

«CABINET.CLUB» – это студия индивидуального подхода, где внимание уделяется каждой мелочи. Моя преподаватель по шитью в свое время говорила: «Важна не только посадка, с изнанки должно быть лучше, чем с лицевой стороны, все швы идеально обработаны».

Воспитанное тогда особое внимание к деталям остается со мной и сейчас. Мне нравится доводить до совершенства каждый шов, весь образ.

Мы шьем с маниакальной скрупулезностью, снимаем по 36 мерок. Своего рода – рай для перфекциониста.

У нас заказчики могут получить «именно тот» костюм в соответствии со всеми их требованиями, с идеальной посадкой, не требующей корректировки. Индивидуальное изготовление костюмов в нашей студии основано на технологии МТМ (made-to-measure), когда берем костюм стандартного размера и вносим изменения по фигуре или предпочтениям заказчика.

Мне важно понять, что действительно хочет получить клиент, какой именно дизайн, ткань, фурнитуру, они, в том, числе формируют идеальный образ. Вместе с заказчиком выбираем оптимальные цветовое и дизайнерское решение.

Время для наших клиентов – драгоценный ресурс, а у нас они могут полностью создать свой образ и заказать все, начиная от рубашки и костюма, заканчивая пальто и обувью.

Особенно приятно, когда заказчики удовлетворены результатом моей работы и приходят к нам снова.



# МЫ ПРОДАЕМ ЭМОЦИИ

*Туристическая сфера – особая, здесь все по-честному. Любая ложь или недоработка грозит потерей туриста, на котором держится индустрия гостеприимства. Работать здесь непросто, но интересно. А вести свой собственный бизнес – совершенно отдельная история, о которой нам рассказала руководитель туристической компании «Столица Золотого кольца» и президент «Некоммерческого партнерства «Межрегиональное Объединение Туриндустрии «Золотое Кольцо» **Марина Филимонова.***

## Как все начиналось

Я всегда мечтала стать врачом, но после школы не прошла в мединститут. В итоге, поступила в торгово-экономический колледж, а позже получила высшее образование по управлению в сфере торговли и общественного питания. В колледже узнала, что такое клиентоориентированность, что главное условие работы в сфере обслуживания – любить людей. Что здесь могут работать далеко не все, для этого нужен особый склад характера, стрессоустойчивость. И еще поняла, что случайный выбор оказался для меня «тем самым».

Мне нравится контактировать с людьми. Был период, когда с успехом продавала «сувенирку» туристам с теплоходов на Речном вокзале. Я не стеснялась, был задор, выучила несколько фраз на разных языках и с удовольствием общалась с иностранными покупателями.

После диплома посчастливилось несколько лет работать в компании, которая занималась организацией туристических поездок. Благодарна своим коллегам, там получила большой практический опыт. Но душа требовала свободы и самостоятельности.

В 23 года открыла свою туристическую фирму. Первый опыт оказался не без ложки дегтя. Вложились в ремонт и оборудование офиса, но оказалась, что арендодатель – «липовый». В итоге потеряла деньги, получила хороший урок, но не отступила, сняла новое помещение и дело пошло. Моя туристическая фирма «ЛЕО-тур» была на слуху. Клиентов много, работало сарафанное радио. Мы продавали эмоции. Путевка – это дорогой продукт, его следует качественно продавать, чтобы остались хорошие воспоминания.

Со временем пришло понимание, что нужно двигаться дальше. Подобный бизнес сегодня сходит на нет. Туристам выгодней самим бронировать туры и гостиницы, поэтому спрос на услуги туристических фирм становится все меньше.

Вместе с партнером по бизнесу решили создать туроператора, с тем, чтобы не только продавать туры, но и формировать туристический продукт.

## Главное в бизнесе

На сегодняшний день в нескольких городах маршрута «Золотое кольцо России» у нас созданы предприятия, которые предлагают туристам комплекс услуг – отдых, питание, развлечение, информационную составляющую. Наша туркомпания «Столица Золотого кольца» расположена в Ярославле. Это – центральный офис, где аккумулируется вся информация и формируются программы. В Ростове – ресторан «Народная академия ухи», «Луковая слобода», в Семибратово – «Музей баклуши» и «Библиотека варенья», в Переславле-Залесском – «Fisch Herberg - Сельдь Царский Посол», в Костроме – «Вокзаль» Кострома Сырная».

Мне очень нравится работать в этой сфере, это точно мое. Шагая по разным городам, я многое узнала. Повезло с партнером, который поддерживает на всех этапах.

Также мы создали некоммерческое партнерство «Золотое кольцо», которое объединяет профессиональных игроков турбизнеса из сферы гостеприимства: отельеров, рестораторов, туроператоров, музеев. Мы соединяем людей и их бизнесы. Для меня имеет большое значение быть на посту Президента НП «Золотое Кольцо», горжусь этим и благодарна коллегам за доверие.

## Развитие

Наша туроператорская компания носит название «Столица Золотого кольца». Поначалу коллегам из других городов маршрута название казалось не совсем скромным, но время доказало, что мы были правы и сегодня Ярославль именуют столицей Золотого кольца.

Весь наш бизнес – это про развитие, без этого невозможно выжить. Туристу сегодня есть из чего выбирать, и наша задача – предложить нечто уникальное, такое, что он не сможет встретить нигде. Мы создали творческую группу, которая серьезно подходит к разработке бренда на основе исторической составляющей. Начали креативить: если Ярославль – столица Золотого кольца, то Ростов Великий – духовная столица, Сергиев-посад – православная столица, Кострома – сырная столица. Последнее очень прижилось. Современный турист выбирает не только посмотреть, но и потрогать, попробовать, предпочитает задействовать все рецепторы. Потому так развит сегодня гастрономический туризм.

На этом строим наш бизнес. В Ростове открыли «Луковую слободу» – небольшой отель, ресторан и музей. В полной мере используем исторический факт: Ростов – родина уникального семейного лука. В нашем ресторане варим луковый суп, варенье, мармелад, похлебку и рассказываем о семейном луке и огородничестве, которым в свое время славился Ростов.

Это было самое первое предприятие в нашем конгломерате. С каждым новым комплексом уровень становится все выше. К примеру, «Вокзал» Кострома Сырная планировали уже совсем по другому. Моя задача как руководителя бизнеса – постоянно развиваться.

Без этого никак. Я езжу к друзьям рестораторам в Москву, вижу их уровень и понимаю, нам есть куда двигаться. Там другие технологии, совершенно по-иному все устроено. Хочется, чтобы это было и у нас тоже. Новые идеи рождаются постоянно. Мечтаю в Переславле открыть пекарню, чтобы как в Европе, можно было в любой час, даже самый ранний, прийти туда, выпить кофе и съесть ароматный свежеиспеченный круассан.

Есть мысли о развитии экотуризма.

Мы ежегодно проводим тематические фестивали в разных городах. Пока это только имиджевые проекты. Но очень надеюсь, что в перспективе мы начнем на них зарабатывать.



## Семья

Всегда хотела иметь семью и много детей. Мне повезло, мой муж – абсолютный единомышленник. Он тоже работает в структуре гостеприимства.

Моей дочери сейчас 11 месяцев. Как ни странно, но в личной жизни мне пандемия помогла. Я родила ребенка в марте, когда все закрылось, и у меня было время адаптироваться к роли матери. Мою малышку коллеги и сотрудники хорошо знают, я брала ее в переноске в офис, где она с удовольствием проводила время. Но сейчас ситуация изменилась, она становится все более энергичной, и совмещать заботу о ней и работу все сложнее. К счастью, у меня замечательная мама, готовая всегда помочь, и муж любит заниматься с дочерью.

## Сложности

Сложно оказалось осознать, что не все бывает прозрачно, когда встретила мошенников-арендодателей.

Но самое большое испытание выпало на 2020 год, когда мы столкнулись с пандемией и туристический бизнес оказался в перечне наиболее пострадавших отраслей. Да, мы получили помощь от государства, это нас поддержало, но урон, который был нанесен бизнесу, ещё придется восполнять. Пришлось решать многие вопросы, о которых раньше даже не задумывались: как сохранить коллектив, да и весь бизнес, который без туристов и гостей на тот момент практически рухнул. Пандемия внесла существенные коррективы в бизнес-планы. Но надеюсь, это тот опыт, который нас не убивает, но делает сильнее. Я проходила со своими бизнесами не один кризис, думаю, все в итоге сложится хорошо.



# ДЕЛОВЫЕ ПОДАРКИ РУЧНОЙ РАБОТЫ

С XVIII века в Ростове Великом существует промысел по созданию и росписи эмалевых миниатюр, известный как ростовская финифть. Сегодня ростовская финифть входит в десятку лучших народных промыслов России. Художники и ювелиры вручную создают оригинальные изделия, которые приятно дарить и получать в подарок. Ювелирные украшения, посуда из серебра, иконы, корпоративные подарки – выбор широкий на самый взыскательный вкус. О том, как развивается промысел и что сегодня предлагает фабрика «Ростовская финифть» мы побеседовали с коммерческим директором **Алексеем Доровским**.

Текст: **Екатерина Пащенко**

## **Алексей Михайлович, как сегодня фабрика завоевывает своего покупателя?**

Мы стараемся быть ближе к нашему покупателю. В 2020 году полностью обновили сайт, запустили интернет-магазин. Он быстро стал рентабельным, продажи постоянно растут. Онлайн-продажи позволяют нам проводить аналитику – какую продукцию чаще покупают, отслеживать географию продаж.

Ювелирные изделия фабрики представлены и на международной интернет-площадке Wildberries. В прошлом году перезапустили ассортимент и презентуем новинки. Рассматриваем возможность выхода и на другие популярные маркетплейсы.

Приобрести наши изделия можно также в фирменных магазинах в Ростове Великом, Ярославле, Москве, Санкт-Петербурге, Твери, Нижнем Новгороде.

## **Все изделия фабрики – ручная работа. С одной стороны, это преимущество, с другой – отражается на стоимости продукции.**

Наши изделия нельзя назвать массовыми. Сама технология не позволяет. Мы используем дорогие материалы. Заготовки для финифти делаем из медных листов, хотя возможно нанесение на серебро или золото. Краски из разноцветного, истертого в порошок стекла, приобретаем в России и Европе. Роспись пластин идет минимум в три этапа. После каждого изделие обжигается в муфельной печи при температуре 800 градусов. Именно благодаря многократной прописке краски приобретают особую лучезарность, что и характерно для финифти.

С 60-х годов прошлого века финифтяные миниатюры стали изготавливаться в сочетании со сканью – кружевом из проволоки, собранным руками мастеров-ювелиров. Каждый элемент рисунка скручивается вручную и приклеивается на бумагу, затем собранный узор посыпается серебряным порошком – припоем и спаивается газовой горелкой.

Сохранение самобытности промысла и традиционной технологии – наша миссия. Мы принципиально не идем по пути упрощения и штамповки, это знак качества и уважения к промыслу.

## **Какие направления самые популярные?**

Около 60% от общего объема изделий занимает ювелирное направление. Мы активно сотрудничаем с известными дизайнерами, разрабатываем новые линейки продукции. 25 января состоялся показ коллекции весна-лето

2021 от Модного дома Ulyana Sergeenko. Художниками и дизайнерами фабрики специально были созданы броши и пуговицы с уникальным рисунком, они украшают шелковые платья, шерстяные пальто, костюмы, кожаные ремни и сумки из новой коллекции. Благодаря таким проектам старинный промысел получает современное прочтение.

## **Какие изделия пользуются спросом у корпоративных заказчиков?**

Если мы говорим о vip-сегменте, то это посуда из серебра, украшенная горячими перегородчатыми эмалями и миниатюрной живописью: подстаканники, чайные наборы, бокалы, фужеры, икорницы, кубки, которые выпускаются штучно или малой серией.

В среднем ценовом сегменте спросом пользуются декоративные интерьерные панно с индивидуально подобранными изображениями. Также у корпоративных заказчиков популярны настольные принадлежности, ежедневники, визитницы, флеш-карты, брендированные елочные игрушки и новогодние сувениры.

Корпоративный покупатель для нас своего рода индикатор рыночных предпочтений. Мы стараемся улавливать эти предпочтения и соответствовать требованиям и духу времени.

Совместно с заказчиком и нашим дизайн-бюро разрабатываем либо принципиально новые изделия, либо ориентируемся на имеющийся ассортимент, но в каждом конкретном случае в зависимости от изображений на финифтяных пластинах, будь то отображение продукции предприятия или архитектурные образы, изделия выглядят по-новому, обладают ярко выраженной индивидуальностью.

Среди новинок фабрики – каминные часы для ценителей времени. Идею предложил собственник предприятия. Два экземпляра, выполненные исключительно вручную, уже представлены на рынке. На изготовление каждого ушло около двух месяцев кропотливой работы опытных ювелиров. Все металлические детали выполнены из серебра, в основании – камень обсидиан ручной огранки в оправе из серебра, по бокам – вставки финифти. В зависимости от требований заказчика часы могут быть исполнены в нескольких ценовых категориях в зависимости от вида металла и изображения на финифтяной пластине.

Нашими постоянными клиентами являются администрации субъектов РФ, промышленные предприятия. Планируем расширять свое присутствие в регионах, в том числе при поддержке торгово-промышленных палат.



Ф А Б Р И К А  
«Ростовская  
Финифть»  
ОСНОВАНА В  
**1918**

+7 (48536) 7-59-10  
+7 (48536) 7-73-73

www.finift-nhp.ru  
e-mail: td@podarok-finift.ru



Адреса фирменных магазинов:

г. Ростов, Борисоглебское шоссе, д. 3  
г. Ярославль, ул. Кирова, д. 11  
г. Тверь, ул. Советская, д. 18

г. Санкт-Петербург, пр-т Невский, д. 94  
(ул. Маяковского, д. 2)  
г. Нижний Новгород, ул. Большая Покровская, д. 9Б



## НАЗАД В СССР

В Рыбинске в микрорайоне ГЭС-14 в экспозиционном комплексе «Советская эпоха» 4 февраля прошел круглый стол по итогам Всероссийского конкурса «Мастера Гостеприимства» – проекта президентской платформы «Россия – страна возможностей». Финалистом конкурса стала директор ДК «Волжский» Любовь Глухова с проектом «Поселок в советском стиле». На конкурс было заявлено более 20 тысяч проектов из 85 регионов России.



Основная идея проекта – сохранение истории СССР через создание тематического комплекса и единой городской среды в стиле 30-50 годов XX века в микрорайоне ГЭС-14. «Поселок в советском стиле» будет базироваться на существующей инфраструктуре поселка, где сохранилась уникальная архитектура сталинских времен. Центральным элементом является Дом культуры, в котором расположен экспозиционный комплекс «Советская эпоха». Сегодня в его состав входит парк советской культуры и 10 экспозиционных залов («Советский кинозал», «Коммунальная квартира», «Советская столовая» и др.).



«Год от года количество посетителей музея растет. И сейчас мы идем дальше, чтобы не только музей при Доме культуры был местом притяжения, а проект охватил целый поселок ГЭС и дал ему новое развитие», – подчеркнула Марина Воронина, начальник управления культуры администрации Рыбинска.

За время существования комплекса (с 2012 по 2020 год) количество посетителей выросло более, чем в 14 раз. Интерес к нему появился и у иностранных туристов из Англии, Германии, Украины, Швеции, Франции и т.д.



В ходе круглого стола представители власти, бизнеса, индустрии гостеприимства обсудили дорожную карту продвижения территории.

По идее разработчиков проекта, в поселке нужно отремонтировать дома и дороги,

отрестаурировать сохранившиеся скульптуры. В рамках проекта планируется создание туристического кластера, включающего: магазин советских брендов, музыкальный магазин, гостиницу, пионерский лагерь, несколько видов общепита, автоматы с «газировкой», летний кинотеатр, советскую библиотеку, танцплощадку, ларьки по продаже печатных советских изданий и др. По территории посёлка будет курсировать автобус 60-х годов, речной трамвайчик и такси «Победа». Для полного погружения во времена СССР, оплата услуг будет производиться советскими денежными средствами. Обменять современные купюры на советские можно будет в пункте обмена при въезде в посёлок. Дорожная карта по созданию посёлка расписана до 2023 года. Примерная стоимость реализации проекта – 50 млн рублей.

«Есть конкретные люди, которые видят будущее не просто за собиранием материалов и предметов советского наследия в музее, а развиваются дальше. При правильном подходе можно создать целую территорию в едином стиле, которая будет интересна для посещения, – отметил и.о. директора департамента туризма Ярославской области Владимир Лысенко.

По окончании мероприятия состоялась экскурсия по экспозиционному комплексу. Участники круглого стола решили создать рабочие группы по дальнейшей разработке проекта.



## ПУТЕШЕСТВИЯ ПО РОССИИ С КЭШБЭКОМ

*В прошлом году была запущена программа Поддержки внутреннего туризма. Но за все время возвратом за туры воспользовались около 5% россиян, путешествовавших по России. Для успеха программы в 2021 году необходимо активнее информировать не только потенциальных туристов, но и участников турбизнеса, а значит классифицированные объекты размещения, что позволит значительно расширить предложение.*

Премьер-министр Михаил Мишустин подписал постановление о продлении программы, и теперь путешественники, отдыхающие в России, смогут получить компенсацию до 20 000 рублей. А в программе будут участвовать не только отели и туроператоры, но и туристические агрегаторы.

Обязательное условие программы – оплата картой «Мир» – осталась прежним. Кэшбэк на неё будет начисляться автоматически в течение пяти дней с момента оплаты поездки.

### С каких путешествий можно получить кэшбэк 20%?

Получить кэшбэк можно только за путевку по России. В программе участвуют 85 регионов РФ.

На сайте [мирпутешествий.рф](http://мирпутешествий.рф) находятся все предложения для туристов. Сам сайт не продает туры, нужно выбрать подходящую путевку, перейти на сайт партнера – туроператора, отеля, агрегатора – и уже на их сайте оплатить билеты.

Обязательно оплачивать путевки картой «МИР», иначе кэшбэк не начислят.

Минимальная стоимость тура не ограничена.

Продолжительность поездки – не менее 2 ночей.

Дата окончания тура – 20 июня 2021 года включительно.

### Размер компенсации за отдых не зависит от стоимости тура:

Размер кэшбэка зависит только от общей суммы единовременной оплаты и не зависит от количества туристов. Число транзакций по одной карте «МИР» не ограничено.

Кэшбэк начислится на карту «МИР» в течении 5 дней. Эта сумма не облагается налогом, так как она является частью государственной программы лояльности. Если поездка отменится, кэшбэк спишется с карты.



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА  
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Услуги

## Классификация гостиниц

Согласно Постановлению Правительства РФ от 18 ноября 2020 года N 1860 «Об утверждении Положения о классификации гостиниц» в России действует новый порядок классификации гостиниц.

За два года работы ЯрТПП\* накоплен солидный опыт классификации средств размещения различных категорий. Классифицировано более **60 объектов** в Ярославской, Костромской, Московской, Тверской областях, Карачаево-Черкесской республике и других регионах страны.

Специалисты ЯрТПП проведут экспертную оценку соответствия гостиницы требованиям настоящего Положения, примут решение о присвоении гостинице соответствующей категории и выдадут **СВИДЕТЕЛЬСТВО**.

Наши специалисты помогут в оформлении документов для классификации и проведут квалифицированный аудит **БЕСПЛАТНО**.

Разработка стандарта гостиничной службы – **в ПОДАРОК!**

Работаем по всей России. Качественно и оперативно!

Стоимость работ – от 16 000 рублей. Для членов ЯрТПП – от 12 000 рублей.



Центр классификации  
средств размещения.

Клюшкина Марина Никоновна  
Тел.: (4852) 21-91-93,  
+7 (910) 977-40-80  
[rettech@yartpp.ru](mailto:rettech@yartpp.ru)

\* Союз «Торгово-промышленная палата Ярославской области» аккредитован Департаментом туризма Ярославской области, аттестат аккредитации № 1 от 29 декабря 2018 года.

# ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ И ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

С каждым годом внимание к своему здоровью все более становится частью общей культуры в нашей стране. Обращение к врачу с целью профилактики и предотвращения заболеваний теперь воспринимается не как слабость, а как бережное отношение к себе любимому. Особенно этому способствовала пандемия, под знаком которой прошел весь 2020 год.

Именно здоровье и жизнь человека остаются предметом большинства страховых предложений, а клиенты страховых компаний выбирают самые разные страховые продукты.

Медицинское страхование становится все более востребованной формой защиты населения в плане охраны здоровья. На сегодня существуют две его разновидности: обязательное и добровольное.



Первое является составным элементом системы государственного социального страхования и позволяет всем нашим соотечественникам получать бесплатно практически все виды медицинской помощи. Полис ОМС выдается всем гражданам Российской Федерации, независимо от их финансового и социального положения и места жительства. Медицинская помощь в системе **обязательного медицинского страхования** финансируется за счет отчислений работодателей, регионального и федерального бюджетов.

В рамках системы обязательного медицинского страхования также проводится ежегодная диспансеризация населения. Для граждан в возрасте от 18 до 39 лет включительно - один раз в три года, и ежегодно в возрасте 40 лет и старше. В соответствии с законодательством работодатель обязан, по письменному заявлению работника, предоставить ему для этих целей оплачиваемые выходные дни или день, в зависимости от его возраста.

**125,5** тысяч договоров ДМС  
заключили жители

Ярославской области за девять месяцев  
2020 года, заплатив страховым  
компаниям в общей сложности

более **300** млн рублей  
страховых премий.

**154** млн рублей

получили жители области с января  
по сентябрь по договорам  
добровольного медицинского  
страхования

*По данным Ярославского отделения Банка России*

**Добровольное медицинское страхование** – услуга платная, оно оплачивается из средств застрахованных либо работодателей. Основное преимущество ДМС – упрощение отношений между врачом и пациентом. С полисом ДМС можно лечиться в выбранных клиниках на максимально комфортных условиях.

При оформлении корпоративного полиса ДМС работодатель сам выбирает программу страхования. Они бывают самые разные: можно застраховать только руководителей, менеджеров среднего звена, всех сотрудников или еще и их близких родственников. Наполнение программы также зависит от щедрости работодателя. Но, казалось бы, зачем это работодателю? Получение полисов добровольного медицинского страхования положительно сказывается не только на имидже компании, но и на финансовой составляющей. Корпоративный ДМС позволяет снизить налогооблагаемую базу, а для работников стоимость полисов оказывается на порядок дешевле, чем если бы они покупали их самостоятельно.

Страховая компания может заключить договор добровольного медицинского страхования не только с работодателем, но и с самим застрахованным, который сам определяет список услуг, входящих в его полис ДМС. Стоимость полиса зависит от выбранной программы, состояния здоровья и возраста человека.

Одновременное использование как обязательного, так и добровольного медицинского страхования порой оказывается очень удобным. Это позволяет компенсировать расходы на лечение, если необходимые процедуры не укладываются в стандарты ОМС.

При этом программы ДМС – это дополнительные возможности для пациентов. Благодаря этому виду страхования они могут получить более высокий сервис услуг, значительно расширить его спектр за счет присоединения узкоспециализированной врачебной помощи, к примеру, пластическая хирургия, зубопротезирование и другие дополнительные манипуляции.





## ЦЕНТР НЕОТЛОЖНОЙ МЕДИЦИНЫ: РАБОТАЕМ С БИЗНЕСОМ

Сегодня обеспечение медицинской помощью сотрудников – неотъемлемая часть корпоративной культуры компаний, чей высокий уровень позволяет сделать этот осознанный и необходимый шаг навстречу не только работникам, но и собственному достоинству.

Выбор вариантов широк: добровольное медицинское страхование, корпоративное страхование, прямые договоры с медицинскими учреждениями.

Выбирая тот или иной вариант сотрудничества с медицинским учреждением руководитель имеет двойную выгоду: его сотрудники будут здоровы, а компания получит налоговые льготы, предоставляемые государством.

«Качественное медицинское обслуживание снижает уровень заболеваемости среди сотрудников, создает благоприятный социально-психологический климат в коллективе и повышает работоспособность и отдачу, лояльность работника, – рассказывает директор Центра неотложной медицины «Медикор» **Сергей Коротаев**. – Благодаря большому опыту и профессионализму в нашем Центре можно получить квалифицированную помощь, качественное обследование на хорошем оборудовании, ну и, конечно, поддержку и заботу».

«Медикор» предлагает бизнесу разные варианты сотрудничества: прямой договор между работодателем и медицинским центром, договор ДМС через страховую компанию. Клиника работает практически со всеми страховыми компаниями, представленными в Ярославской области. Для получения медицинских услуг необходимо обратиться к страховому агенту или к руководству центра.

В случае заключения прямого договора с медицинским центром «Медикор» руководство предприятия может выбрать одну из предлагаемых программ, направленных на минимизацию потерь рабочего времени.

### Преимущества сотрудничества с клиникой «Медикор»

- Работаем со всеми организациями и предприятиями, независимо от их правовых форм собственности.
- Проводим гибкую договорную и ценовую политику, готовы учитывать все особенности работы; разумные, в рамках законов РФ, пожелания и предложения заказчика.

**Обследование и лечение сотрудников в рамках договора** в медцентре «Медикор», ведение по острому заболеванию с оформлением листов нетрудоспособности, выезд на дом или в офис (при необходимости) врачей различных специальностей, УЗИ, ЭКГ, забор анализов, проведение вакцинации.

**Здравпункт** – организация здравпункта на предприятии – это возможность обратиться за квалифицированной медицинской помощью фельдшера в рабочее время, оказание неотложной помощи, составление графика медосмотров и вакцинации.

**Врач офиса** – получение квалифицированной медицинской помощи у доктора непосредственно в офисе компании. Сотрудники могут обратиться за консультацией врача, получить перечень необходимых обследований. В случае необходимости больничный лист может быть оформлен прямо на предприятии. В офисе возможно проведение консультаций врачей различных специальностей, УЗИ, ЭКГ, забор анализов, проведение вакцинации – по согласованному графику.

Вы можете выбрать удобный график посещения врачом-терапевтом офиса компании: от нескольких часов в месяц до ежедневного присутствия.

**Предрейсовый медицинский осмотр водителей** – это необходимая профилактическая мера предотвращения ДТП. Центр неотложной медицины «Медикор» имеет лицензию, персонал регулярно проходит соответствующую дополнительную подготовку. Медосмотры водителей проводятся в оборудованных медицинских кабинетах, как на территории заказчика, так и на своей территории. 24/7.

**Дежурства бригады скорой и неотложной медицинской помощи** ООО «Медикор» на корпоративных мероприятиях и спортивных соревнованиях.

### ПОЛИКЛИНИКА

Терапевт  
Хирург  
ЛОР  
Невролог  
Мануальный терапевт  
Кардиолог  
Эндокринолог  
Детский ортопед  
Кабинет здоровой стопы  
Вызов врача на дом

ЭКГ                      Рентген  
УЗИ                      Анализы  
Массаж

### Тесты на коронавирус

ДМС  
Прямые договора  
с организациями

**ВЫЗОВ  
СКОРОЙ ПОМОЩИ,  
ТРАНСПОРТИРОВКА ПАЦИЕНТОВ**

**тел.: (4852) 99-99-03**



**ТРАВМПУНКТ  
для детей и взрослых**

Ярославль, ул. Республиканская, 16А, тел.: (4852) 20-85-03

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



# ДМС НА СТРАЖЕ ЗДОРОВЬЯ

*Что такое добровольное медицинское страхование, почему ориентированные на развитие компании предлагают своим сотрудникам участие в программах ДМС, в каком направлении будет развиваться этот рынок? Об этом и многом другом мы беседуем с директором филиала «Росгосстрах» в Ярославской области Натальей Богатыренко.*

Текст: **Наталья Виноградова**

**Наталья Сергеевна, что такое добровольное медицинское страхование, и кто в нем заинтересован?**

Добровольное медицинское страхование позволяет получить дополнительные медицинские услуги, выходящие за рамки обязательного медицинского страхования или обслуживание в коммерческих медицинских центрах, где сервисная составляющая существенно выше. Эту услугу могут позволить

себе как крупные промышленные гиганты, финансовые организации, институты, так и малые и средние предприятия, которые в последнее время все с большим интересом смотрят в сторону ДМС. Коллективный договор ДМС заключается с любой компанией вне зависимости от профиля деятельности и количества сотрудников (от нескольких человек до десятков тысяч работников в огромных холдинговых структурах).

К добровольному медицинскому страхованию могут присоединиться и физические лица, в таком случае они выбирают интересную им программу с необходимыми услугами и оплачивают ее самостоятельно.

**Зачем бизнесу участвовать в программах добровольного медицинского страхования?**

Причин много. Участвуя в добровольном медицинском страховании, компании экономят свои деньги. Согласно действующему законодательству, предприятие может уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и выделить на оплату договоров добровольного медицинского страхования до 6 процентов от фонда оплаты труда.

Кроме того, добровольное страхование – это социальная ответственность работодателя перед своими сотрудниками. Программы ДМС обеспечивают комплексную защиту здоровья застрахованных, гарантируют высокое качество медицинской помощи и уровня сервиса. Благодаря этому люди могут лечиться в клиниках, оборудованных современной техникой, избегая очередей, получить помощь высококлассных врачей. Наличие программ ДМС для компании является имиджевой составляющей, свидетельствует о внимательном отношении руководства к персоналу, что в свою очередь стимулирует сотрудников более качественно выполнять работу и привлекает в команду грамотных специалистов.

**Как работодателю определиться с выбором услуг по добровольному медицинскому страхованию и рассчитать свои затраты и выгоду?**

В стандартный полис ДМС входит амбулаторно-поликлиническое обслуживание (включая вызов врача на дом), услуги скорой и неотложной помощи, экстренное и плановое стационарное обслуживание, стоматологическая помощь. По желанию компании перечень медицинских услуг может быть расширен и дополнен специализированными видами обследования и лечения, консультациями специалистов медицинских научных центров, санаторным и реабилитационно-восстановительным лечением на российских и зарубежных курортах.

Стоимость ДМС зависит от выбранных программ, лечебных учреждений и числа застрахованных. Вариантов оптимизации программ ДМС много: исключение из перечня лечебных учреждений «дорогих» клиник, сокращение объема услуг, применение франшизы, особенно в дорогостоящих лечебных учреждениях — когда часть стоимости лечения сверх отведенного лимита застрахованный оплачивает самостоятельно. Со своей стороны специалисты «Росгосстраха» используют индивидуальный подход к каждому корпоративному клиенту и рекомендуют оптимальные решения, если вопрос оптимизации бюджета является ключевым.

### Какие продукты в рамках добровольного медицинского страхования «Росгосстрах» готов предложить своим клиентам?

Самым актуальным в 2021 году остается все, что связано с COVID-19 и дистанционным оказанием услуг.

В «Росгосстрахе» максимально расширили телемедицинские сервисы, дополнительно добавив возможность дистанционного обращения за помощью к психологу и диетологу. Самой востребованной программой стала реабилитация после перенесенного COVID-19, поскольку восстановление здоровья после таких осложнений, как пневмония, порой занимает длительное время и требует существенных материальных затрат.

После старта в России массовой вакцинации от COVID-19 врачи нашего медицинского контактного центра подробно консультируют застрахованных по предлагаемым вакцинам, возможным осложнениям, противопоказаниям к ним, а также об общих принципах оказания первой медицинской помощи при постинъекционных осложнениях. Кроме того, к началу масштабной вакцинации по всей стране мы запустили новый продукт «Иммунитет без риска», который дает финансовую поддержку и медицинскую помощь в случае осложнений после вакцинации.



Сегодня люди обеспокоены ростом онкологических заболеваний и затратами на их лечение. Но диагноз «рак» — не приговор, если следить за своим здоровьем и прислушиваться к рекомендациям специалистов. В «Росгосстрахе» есть программа «Здоровье дороже», лимит страхового покрытия по которой 8 млн рублей. В компании наработана многолетняя статистика, и специалисты «Росгосстраха» знают, в какой клинике успешно лечится тот или иной вид онкологии. Направив человека на лечение, мы контролируем, насколько успешно оно идет. А когда лечение заканчивается, продолжается динамический мониторинг, чтобы не упустить повторения болезни. Клиента будут поддерживать, напоминать о необходимости пройти очередное обследование, что очень важно в период ремиссии.

Кроме того, программа «Здоровье дороже» — это еще и финансовая защита людей на случай тяжелой болезни: по факту диагностирования онкологии предусмотрена страховая выплата — 250 тыс. рублей. И компания не спрашивает, на что человек их потратит, понимая, что это компенсация потери дохода в связи с долгосрочным лечением.

Мы готовы точно подобрать программу корпоративного ДМС, исходя из потребностей нашего клиента. У «Росгосстраха» большой опыт работы на страховом рынке, в этом году нам исполняется 100 лет, и компании есть что предложить своим партнерам. Наши программы традиционно включают обслуживание по всей территории России, поэтому по экстренным показаниям мы в круглосуточном режиме организуем необходимую помощь застрахованным с учетом медицинской инфраструктуры региона в месте их проживания.

### Как, по-Вашему, будет развиваться рынок ДМС в будущем?

ДМС станет более технологичным. Развитие IT-сервисов повысит качество обслуживания застрахованных и оптимизирует бизнес-процессы страховщиков. Более актуальными окажутся программы с соучастием застрахованных в оплате медицинских услуг. Получат развитие комплексные подходы, в которых есть забота не только о физическом здоровье коллектива. Такие сферы, как духовное, профессиональное и социальное благополучие станут важным фокусом внимания со стороны работодателей.



8 (800) 200-09-00  
rgs71@yaroslavl.rgs.ru



ПАО СК «Росгосстрах», Лицензия СП № 0001

# ЭКСПОНАТЫ МУЗЕЯ РАССКАЗЫВАЮТ НОВАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ МУЗЕЯ БОЕВОЙ СЛАВЫ



Текст: **Михаил Кербиков**, историк, заведующий Музеем Боевой Славы

## Язык музея

Музей говорит особым языком – языком музейных предметов. Если на уроке в школе или на лекции документ, артефакт прошлого, произведение искусства служат скорее иллюстрацией рассказа, то в музее все наоборот. Весь рассказ строится вокруг предмета, его владельца, истории бытования. Но, конечно же, музей как институт памяти, рассказывает и личные истории. Набор этих историй не бесконечен. Он ограничивается не только хронологией, географическими рамками, но и возможностью показать личность через ряд предметов. Иногда так случается, что весь комплекс составляет портрет человека и один-два предмета, дошедшие до наших дней. Но эти предметы при их интерпретации и правильной художественной подаче способны поведать нам свои истории. Ведь судьба конкретного человека всегда вписана в большой контекст исторических событий, часто очень трудных и драматических, таких как война.

## Новая экспозиция

Новая экспозиция музея, располагающая скромной площадью всего в один зал, в очень сжатом, концентрированном виде

повествует о жизни города Ярославля и ярославцев в годы Второй мировой войны 1939-1945 гг. Она основывается на коллекции предметов, происходящих из фондов Ярославского музея-заповедника. Серьезной базой источников о прошлом являются документы, предоставленные в рамках партнерских проектов Государственным архивом Ярославской области, Центром документации новейшей истории, Красногорским архивом кинофотодокументов. Объем данной статьи позволяет упомянуть лишь самые характерные или наоборот редкие материалы новой экспозиции «Нельзя забыть: Ярославль и ярославцы в годы Второй мировой войны».

## От 1930-х годов к началу Великой Отечественной войны

1930-е годы в истории страны и нашего края характеризовались масштабными строительными проектами. Свидетелем этого является представленный на экспозиции образец первого в мире синтетического каучука, полученный на заводе СК-1 в 1932 году. Это событие стало важным шагом на пути модернизации экономики, преодоления сырьевой и технологической зависи-

мости. Развитие нефтехимической отрасли изменило экономический облик города «текстильщиков и маслобоев», а создание других новейших производств и энергетической базы привело к тому, что область в 1938-1939 годах получила от правительства страны ряд спецзаказов. Как показано в рассекреченных документах, эти заказы предполагали выпуск большого числа осколочно-фугасных снарядов, мин, авиабомб, противогазных коробок и др. Без этих работ вряд ли удалось бы быстро перестроиться на производство военной продукции летом-зимой 1941 года. О том, что 1930-е годы отнюдь не мирное время, говорят страницы газеты «Северный рабочий», на которых публикуют сводки с гражданской войны в Испании, из Китая, подвергшегося японской агрессии, из Мюнхена, где решилась судьба Чехословакии.

В 1939 году началась и советско-финская война, участником которой был Виктор Сергеевич Латышев. Его китель и часы представлены на экспозиции. Впоследствии заслуженный учитель РСФСР Латышев



▲ Латышев В.С., участник советско-финской войны

вспоминал, что эта война оказалась забытой и непопулярной. Хотя Красная Армия выполнила задачи, поставленные правительством, потери, в том числе санитарные, негативно повлияли на ее авторитет в мире. В это же время, в 1939-1940-м году, Гитлер ускорил подготовку к нападению на Страну Советов. О захвате Европы Гитлером, его далеко идущих планах говорит довольно редкий экспонат – немецкая карта на металлическом листе, изготовленная фирмой Villeroy & Boch в Дрездене. Она представляет собой карту Европы с присоединенной в результате аншлюса Австрией, оккупированными нацистской Германией Чехословакией и Польшей. Она была изготовлена по заказу люфтваффе в качестве рождественского подарка.

О начале Великой Отечественной войны ярославцы узнали 22 июня 1941 года из сообщения В.М. Молотова по радио. События развивались стремительно. В связи с тяжелым положением на фронте 13 октября Ярославский обком партии обратился в Государственный комитет обороны с просьбой о формировании двух-трех добровольческих дивизий. Уже 14 октября был сдан город Калинин (Тверь), войска немцев оказались недалеко от юго-западных границ Ярославской области.



▲ Красный обоз с хлебом колхоза «Вперед» Борисоглебского района, Ярославской области. 1944 год



Об установлении нового «европейского» порядка, за малейшее нарушение которого следовал расстрел, говорит большое объявление-листовка на двух языках – русском и немецком.

15 октября 1941 года Ярославский обком партии получил телеграмму за подписью И.В. Сталина о разрешении сформировать одну добровольческую дивизию, обмундировать ее и обеспечить продовольствием. Так была сформирована в селе Песочное 234-я Ярославская коммунистическая дивизия. Флаг дивизии, телеграмма, а также точная статистика призванных в нее жителей Ярославля, Рыбинска и Костромы размещены в одной из первых витрин.

Здесь же можно будет узнать о трагедии плена на примере ученого-химика Александра Жесткова, строительстве оборонительных сооружений, познакомиться с настоящими образцами немецкого и советского оружия, применявшегося в ходе войны.

Важной темой новой экспозиции стало военное детство. Рисунки периода войны,

детские вещи, в том числе игрушки и документы, показывающие труд детей, заняли достойное место в новой экспозиции. Один из таких предметов – маленькая швейная машинка, произведенная в 1940-е годы в Подольске. Она была подарена Римме Ананчук отцом – Иосифом Борисовичем перед уходом на фронт. Он воевал в составе 234-й Ярославской стрелковой дивизии на Калининском фронте, затем Воронежском, был дважды ранен. Вот строки одного из его писем родным: «Я воюю за Родину, за вас, мои дорогие, воюю, чтобы быстрее разбить фашистов, вернуться к вам и начать восстанавливать разрушенное...». Иосиф Ананчук погиб в феврале 1943 года под Белгородом.

Наверное, будет справедливо сказать, что без труда жителей сел и деревень, засевавших «гектары обороны» для фронта, помимо основных обязанностей в колхозах и совхозах, трудно представить себе Победу. Именно им приходилось кормить индустриальные города и многомиллионную Красную Армию. Кроме того, из села произошел огромный отток квалифициро-



▲ Немецкая карта Центральной Европы с территориями Польши, Чехословакии на металлическом листе. 1939 год



▲ Немецкая листовка-объявление из Калинина. 1941 год



▲ Групповой снимок раненых фронтовиков в переплетной мастерской госпиталя № 1147. 1941-1945 гг

ванных рабочих рук. Этот факт показан на судьбе Адама Шевелева, чьи документы и награды, а также самодельный баул с инструментами, находятся на выставке.

Адам Петрович Шевелев окончил Суздальскую областную школу тракторных механиков и бригадиров в 1935 году. Перед войной он работал и механиком, и трактористом на Нерехтской моторно-тракторной станции. Великую Отечественную войну красноармеец Шевелев прошел в составе 234-й Ярославской стрелковой дивизии, был водителем на 1-м Белорусском фронте. Кроме наград «За Отвагу»

и «Боевые Заслуги», Адам Шевалев получил медали «За освобождение Варшавы», «За взятие Берлина» и «За победу над Германией».

Другая история – Серафимы Терентьевой, доярки молочно-товарной фермы колхоза «Горшиха». Она была передовиком сельского хозяйства, участником областных и Всесоюзных сельскохозяйственных выставок. За труд во время войны Терентьева была награждена орденами «Ленина» и «Трудового Красного Знамени», знаком «Отличник социалистического сельского хозяйства». В 1946 году Серафиму Терентьеву избрали депутатом Верховного Совета СССР. Кроме личных историй будущих посетителей ждут искусно созданные в 1950-е годы макеты ярославских пород животных, образцы овощей, выращивавшихся в те годы в Ярославской области, подробная статистика по животноводству.



▲ На экспозиции

### Город трудовой доблести, город-госпиталь, центр культуры

Ярославль 1 марта 2020 года заслуженно получил звание «Город трудовой доблести» за трудовой подвиг, совершенный нашими предками. Для перечисления номенклатуры производства и его количества в одном только областном центре нам понадобился бы целый лист. В музее же можно будет увидеть образцы продукции Ярославского шинного и моторного заводов, корпуса снарядов и других боеприпасов, отлитых на заводах области, а также документы, раскрывающие весь объем и разнообразие военного производства.

Именно потому, что Ярославль являлся в годы войны железнодорожным, промышленным и энергетическим узлом центра страны, городом-госпиталем, он стал целью немецкой бомбардировочной авиации. Специально для музея была увеличена немецкая фотокарта города, с нанесенными на нее объектами. Подписи на карте переведены на русский язык. Из документов можно будет узнать о количестве фугасных и зажигательных авиабомб, сброшенных на город за три года войны, количестве пожаров, материальном ущербе, исчисленном в миллионах рублей. Вместе с тем, в то непростое время продолжали работать учреждения культуры – театры и музеи. Так, из Волковского на фронт ушли актриса



▲ С.П. Аверичева, разведчица 1342 стр. полка 234 Ярославской коммунистической дивизии. 1942 год

Софья Аверичева и Константин Лисицын, ставший единственным актером – Героем Советского Союза. Их личные вещи и документы также представлены в музее.

### От переломного 1943 года к Победе

Мы знаем, что в 1943 году произошел коренной перелом в войне. В результате Сталинградской и Курской битв враг потерял стратегическую инициативу. Эти сражения характеризовались большим числом задействованных человеческих сил и количеством военной техники. Поэтому в одной из витрин размещена модель знаменитого танка Т-34, корпуса противотанковых мин, прибор для пристрелки. Возможно, привлекут внимание посетителя и такие любопытные артефакты как часы и смотровой люк с немецкого танка, часть крыла вражеского самолета, немецкий авиационный

контейнер, использовавшийся для доставки топлива и продовольствия в окруженный Сталинград. Участниками этих событий стали многие ярославцы, некоторым из них за боевые подвиги было присвоено звание Героев Советского Союза.

Из письма дважды Героя, нашего земляка Павла Ивановича Батова, командовавшего 65-й армией, можно будет узнать, какие чувства испытывали воины Красной Армии, разгромившие элиту фашистских войск – 6-ю немецкую армию.



▲ Ф.И. Толбухин, маршал СССР

Освободительную миссию в Европе выполнял 3-й Украинский фронт под командованием Федора Ивановича Толбухина. Летний китель, фуражка, перчатки и депутатский значок маршала заняли достойное место в музее. Кроме маршала Толбухина в освобождении участвовали и простые солдаты, и офицеры, о которых мы расскажем в музейной экспозиции. Например, из семьи Пуговкиных на фронте служило 6 человек – Александр Иванович, проживающий в Ярославле, его отец и четверо братьев. Один из них, Николай Иванович, установил Красное Знамя над Каунасом. Марии Ивановне Пуговкиной, воспитавшей сыновей-защитников, было присвоено высшее звание для многодетных матерей – «Матери-героиня». В музее можно будет увидеть не только фотографии ярославцев в Берлине, но и артефакты, связанные с концом Великой Отечественной войны. Например, такой необычный экспонат как телефонный аппарат фирмы «Siemens», поступивший в Ярославский краеведческий музей от полковника Войска польского Витольда Клочко или Знамя, переданное воинами Карельско-



▲ На экспозиции

го фронта ярославским пионерам, саблю и документы военного коменданта города Лейпцига генерала Труфанова.

### Мультимедиа

Большая работа идет над мультимедийной составляющей, без которой трудно представить современный музей. Это отдельная, важная часть экспозиции позволяет на ограниченном пространстве показать большой объем документов, фотографий и графиков, которые по естественным причинам не смогли поместиться в витрины. С помощью телевизоров, проекторов и цифровых экранов будет показано строительство Рыбинской и Угличской ГЭС, оборонительных сооружений, боевой путь ярославских дивизий, социальная сфера военных лет – цены и тарифы, налоги, распоряжения Комитета обороны. Посетитель впервые увидит кадры кинохроники со встречи маршала Ф.И. Толбухина и союзников в Австрии, митинг по случаю передачи на флот подводной лодки «Ярославский комсомолец», полный цикл производства снарядов и другие кинодокументы.



▲ Телефон из Берлина, переданный в музей Витольдом Клочко

### Новый музей

Научно-исследовательская работа, поиск и систематизация знаний о Второй мировой войне и Ярославском крае, оцифровка документов, негативов, рисунков и графиков военных лет будет продолжена и в дальнейшем. В результате мы хотим, чтобы Ярославский Музей Боевой Славы стал не только местом памяти, военно-патриотического воспитания, но и компетентным источником знаний о вкладе ярославцев в развитие обороноспособности страны, приближение Победы на фронте и в тылу. Это очень большая задача и ответственный труд, поэтому приветствуется любая поддержка музея и помощь в его продвижении.

**Открытие Музея Боевой Славы после длительного ремонта и работы над новой экспозицией состоялось 9 декабря, в День Героев Отечества.**

**График работы музея:**  
 ср-вс: 10:30–17:45  
 пн-вт: выходные  
**Телефон для справок:**  
 +7 (4852) 30-38-69



## март



1 марта

*Доскин Алексей  
Викторович*

Директор ООО «Альпари»

2 марта

*Халатов Артур  
Отарович*

Генеральный директор  
ЗАО «Центрстройсвет»

5 марта

*Кошубара Татьяна  
Михайловна*

Генеральный директор  
ООО «Яр-Оценка»

12 марта

*Гуляев Дмитрий  
Владимирович*

Директор ИП «Гуляева Елена  
Валентиновна»

13 марта

*Скворцов Михаил  
Владимирович*

Директор  
ООО «ЯррегионАВИА»

*Кузнецов Игорь  
Валерьевич*

Директор ООО «Центр ВЭД»

13 марта

*Сушков Сергей  
Михайлович*

Генеральный директор  
ООО «Кофе-цикорный комбинат  
«Аронап»

17 марта

*Балеевских Дмитрий  
Владимирович*

Генеральный директор  
ООО «Группа «Ярстройзаказчик»

18 марта

*Степанов Андрей  
Владимирович*

Директор ООО «Производственная  
компания «Галакси»

*Штейман Андрей  
Владимирович*

Генеральный директор  
ООО «Радиал»  
(ИП Штейман А.В.)

19 марта

*Широков Лев  
Андреевич*

Управляющий  
ООО «Романовские краски»

*Русских Роман  
Леонидович*

Представитель ООО «РТК-Центр  
Региональных Инициатив»

20 марта

*Барабанов Валерий  
Викторович*

Индивидуальный  
предприниматель  
(Парк-отель  
«Диево-Городище»)

21 марта

*Семенов Андрей  
Александрович*

Генеральный директор  
ООО «Торговый Дом «Дунай»

24 марта

*Васильева Светлана  
Юрьевна*

Директор  
ООО «Экоресурс»

*Григорьева Надежда  
Ростиславовна*

Директор  
ООО «Симтэк»

25 марта

*Абрамов Сергей  
Михайлович*

врио директора  
ФГБУ науки  
«Институт программных систем  
им. А.К. Айламазяна РАН»

25 марта

*Крюкова Татьяна  
Вадимовна*

Генеральный директор  
ООО «Медицинский центр  
диагностики и профилактики»

28 марта

*Смирнов Александр  
Иванович*

Директор  
ООО «Форма»,  
ООО «Форма-Плюс»

28 марта

*Чачин Александр  
Вячеславович*

Генеральный директор  
ООО «Сельхозпредприятие  
«Юрьевское»

29 марта

*Вахромеева Надежда  
Александровна*

Индивидуальный  
предприниматель

30 марта

*Елфимов Игорь  
Станиславович*

Генеральный директор  
ООО ПСЦ «Электроника»

МАРТ						
пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

АПРЕЛЬ						
пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		



Торгово-промышленная палата  
Ярославской области  
поздравляет вас

### с Днем рождения!

Желаем крепкого здоровья,  
семейного благополучия  
и успехов в бизнесе!



## апрель



2 апреля

*Грибанов Виталий  
Михайлович*

Генеральный директор  
ПАО «Тутаевский моторный завод»

5 апреля

*Реймкулова Алена  
Васильевна*

Директор ООО «Мастерская  
декораций «Мак»

7 апреля

*Голубев Евгений  
Владимирович*

Директор Ярославского филиала  
ООО «Реестр-РН»

9 апреля

*Гаврилов Гавриил  
Борисович*

Директор «ГБУ ЯО «Ярославский  
государственный институт качества  
сырья и пищевых продуктов»

11 апреля

*Высочанский Виктор  
Васильевич*

Генеральный директор ООО «Охранное  
предприятие «Ринг-Безопасность»

14 апреля

*Петров Борис  
Николаевич*

Генеральный директор ООО «Группа  
Компаний «РусТехника»

15 апреля

*Панин Сергей  
Витальевич*

Индивидуальный  
предприниматель

*Мухина Любовь  
Евгеньевна*

Генеральный директор  
ЗАО «Пансионат отдыха  
«Ярославль»,  
ОАО «Санаторий «Красный Холм»

16 апреля

*Шапошникова Наталья  
Витальевна*

Директор ООО «Центр отдыха  
и здоровья Кстово»

17 апреля

*Глазунов Олег  
Николаевич*

Генеральный директор  
ООО «Паллант инжиниринг»

21 апреля

*Буров Александр  
Александрович*

Директор ООО «Пром Маш»

22 апреля

*Смирнов Дмитрий  
Александрович*

Региональный представитель  
АО «ШЕНКЕР»

23 апреля

*Новикова Ирина  
Алексеевна*

Генеральный директор  
ООО «ИН-ТИ-СИ Сервис»

*Юрасова Алла  
Агольфовна*

Генеральный директор  
АО «Производственно-сервисная  
фирма «Автодизель-сервис»

24 апреля

*Сухарева Наталья  
Алексеевна*

Директор Ярославского представи-  
тельства Университета «Синергия»

25 апреля

*Шехонов Михаил  
Борисович*

Директор ООО «Ярдизель Сервис»

*Дыкан Ален  
Олегович*

Директор ООО Коллегия арбитраж-  
ной практики «Дыкан и партнёры»

26 апреля

*Королев Сергей  
Александрович*

И.о. исполнительного директора  
АО «Ярполимермаш-Татнефть»

*Поляков Виктор  
Анатольевич*

Управляющий директор  
ПАО «ОДК-Сатурн»

26 апреля

*Комаров Михаил  
Маратович*

Индивидуальный  
предприниматель

*Ратников Александр  
Николаевич*

Индивидуальный  
предприниматель

27 апреля

*Борозняк Алексей  
Альбертович*

Генеральный директор  
ООО «Группа компаний  
«Ярослав Мудрый»

28 апреля

*Прусов Андрей  
Юрьевич*

Директор ООО «Подъемно-  
транспортные машины»

29 апреля

*Лукашев Андрей  
Владиславович*

Президент «НО «Фонд «Инсти-  
тут проблем устойчивого раз-  
вития городов и территорий»

*Потапов Петр  
Петрович*

Генеральный директор  
АО «Ярославский завод  
промышленной оснастки»

## МАЛАЯ СЦЕНА

12+	«Железяка, или «Училка» из недалекого будущего»	Фантастическая история по пьесе В.Ольшанского «Железяка, или «Училка» 21-го века» 1 час 20 мин.
12+	<b>ПРЕМЬЕРА</b> «Я-ворона»	В. Карпински История из жизни людей и птиц 1 час 15 мин.
6+	«Все дело в шляпе»	В. Карпински Почти волшебная сказка 50 мин.



# ЯРОСЛАВСКИЙ ТЮЗ МАРТ 2021

## БОЛЬШАЯ СЦЕНА

16+	<b>ПРЕМЬЕРА</b> «№13»	Рэй Куни Комедия в 2-х действиях в постановке И. Ларина
6+	«Хрустальное сердце»	Л. Устинов Сказка в 2-х действиях, по мотивам одноименной пьесы 1 час 30 мин.
16+	<b>ПРЕМЬЕРА</b> «Римская комедия»	Л. Зорин Древняя история в 2-х частях 3 часа
6+	«Пеппи Длинныйчулок»	А. Линдгрэн Музыкальная почти правдивая история о невероятной девочке для детей и их родителей. Инсценировка по одноименной повести 2 часа
6+	«Бременские музыканты»	Г. Гладков Музыкально-цирковое представление 1 час 40 мин.
16+	<b>ПРЕМЬЕРА</b> «Супница, или Кипящие страсти»	Комедия по пьесе Робера Ламурё 2 час 30 мин.
6+	«Дикие лебеди»	С. Прокофьева, И. Токмачева Сказка в 2-х действиях, по мотивам сказки Г.-Х. Андерсена 1 час 40 мин.
6+	«Буратино»	Музыкальное представление в 2-х действиях по мотивам сказки А. Толстого «Золотой ключик или приключения Буратино» 2 часа
6+	«Сказки Пушкина. Золотой петушок»	Музыкальная сказка в постановке И. Ларина, музыка Н. Римского-Корсакова 1 час 30 мин.
16+	<b>ПРЕМЬЕРА</b> «20 минут с ангелом»	Александр Вампилов Провинциальный анекдот 1 час 20 мин.
6+	«Дюймовочка»	Г.-Х. Андерсен Музыкальная сказка в одном действии 1 час
6+	«Волшебник изумрудного города»	Александр Волков, Музыкальный спектакль в 2-х действиях. Инсценировка И. Ларина 2 часа

премьера **№13** 05 06

пт 18:30 сб 18:00

10 ср 18:30

13 сб 18:00

14 вс 12:00

19 пт 12:00

20 сб 18:00

21 вс 12:00

24 ср 11:00

25 чт 18:30

26 пт 18:30

28 вс 12:00

31 ср 11:00

Телефоны для справок: 8 (4852) 30-86-83, 32-94-98  
Заказ билетов на сайте [www.yartuz.ru](http://www.yartuz.ru)





## Приглашаем к сотрудничеству юридических лиц



Надежный  
партнер



Широкий  
ассортимент



Низкие  
цены



Магазин рядом  
с Вами



Сотрудничаем с организациями  
любой формы собственности

### Техника для вашего бизнеса



Ноутбуки, планшеты,  
смартфоны



Компьютеры,  
комплектующие,  
периферия



Серверы и системы  
хранения



Офисная техника,  
расходные материалы



Мебель  
и канцтовары



Фото, видео, системы  
безопасности

г. Ярославль, ул. Полушкина Роща, д. 9, стр. 13, ТК «Тандем»  
тел.: +7 (4852) 67-40-37; +7 (4852) 67-33-67  
[zapros\\_yarb2b@citilink.ru](mailto:zapros_yarb2b@citilink.ru)

