

*Асоціація «Укрлегпром» сердечно вітає Компанію «Ярослав»  
з 25-річним Ювілеєм*

Компанія пройшла складний і тернистий шлях становлення та розквітла в руках її талановитого засновника і керівника, без сумніву «стратег і будівничого», патріота України – Олександра Миколайовича Барсука.

Сьогодні Концерн «Ярослав» – національний лідер текстильної галузі України. І ми цінуємо та хочемо особливо відзначити, що підприємство «Ярослав» активний учасник Асоціації «Укрлегпром» з 2001 року, що постійно підтримує мету її існування, заходи та дії.

Олександр Барсук – віце-президент Асоціації «Укрлегпром» на відповідальному напрямку «Текстильне виробництво», ідейний сподвижник багатьох галузевих лобістських ідей для сприяння ефективного розвитку національної легкої промисловості. Так, саме він у Чернігові у червні 2017 р. під час бізнес-форуму «Укрлегпром: Промисловий діалог з Урядом» озвучив надважливе для галузі питання розстрочення сплати ПДВ на виробниче обладнання. І Прем'єр-міністр В.Гройсман тут же пообіцяв бізнесу, що це буде зроблено – і не лише для легкої, але й для всіх галузей промисловості.



І дійсно, у 2018-2019 рр. була запроваджена 24-місячна розстрочка зі сплати ПДВ на імпорт обладнання згідно із Законом України від 7.12.2017 р. №2245 (п.65). Це дала позитивний поштовх для часткового оновлення виробничої матеріально-технічної бази. Так, текстильні підприємства першими випробували механізм даної норми, і було успішно освоєно

понад 60 млн.грн. інвестицій. Наприклад, створено 200 додаткових робочих місць у килимовому виробництві та 50 робочих місць у виробництві трикотажних полотен.

2 лютого 2018 р. В.Гройсман відвідав Богуславську суконну фабрику, а під час робочої наради Прем'єр-міністра з виробниками легкої промисловості О.Барсук порушив питання про дерегуляцію дозвільних процедур на галузеве виробниче обладнання і це непросте «корумповане» питання - Постанова КМУ №1107 - спільними зусиллями Асоціації та виробників також було вирішено. Галузеве обладнання було виключено з переліку небезпечного, непотрібно отримувати вартісні дозвільні документи на кожну швейну машинку, що забезпечує від штрафних санкцій та заощаджує обігові кошти усіх галузевих підприємств.

Компанія «Ярослав» має багаторічну історію та власні корпоративні традиції. Підприємство було засноване в 1995 році. За цей час були створені і запущені цехи з виробництва різних видів текстилю, відкрита власна дизайн-студія,

впроваджено виробництво фірмової упаковки та ін. На сьогоднішній день концерн об'єднує в собі 5 виробничих підприємств у різних областях України, які спеціалізуються на виробництві: постільної білизни, пледів, ковдр, матраців, товарів для дітей, кухонного та інших видах текстилю, виробництві одягу.

«Ми постійно стежимо за тенденціями ринку текстильних виробів і здатні швидко реагувати на мінливу середовище, розширюючи асортимент пропонованих товарів. Колектив спеціалістів ПП «Ярослав» - це досвідчені та кваліфіковані майстри, які володіють інноваційними методиками виробництва. У їхньому розпорядженні найновіше ткацьке обладнання, модернізовані прядильні машини, а також цілі швацькі комплекси. Вся продукція під маркою «Ярослав» сертифікована відповідно до міжнародних стандартів» - розповідає сайт Компанії.

Однією з конкурентних переваг Компанії є розгалужена торговельна мережа: 18 - фірмових магазинів «Ярослав», власний інтернет-магазині [www.yaroslav.ua](http://www.yaroslav.ua); понад 1000 магазинів - у дилерській мережі та в супермаркетах у всіх регіонах України; більше 25 магазинів - по системі «франчайзинг» у торгових точках.

Компанія невпинно прагне до вдосконалення, що безсумнівно впливає на якість продукції та зростаючу кількість задоволених результатом партнерів і клієнтів. Сьогодні широкий асортимент продукції «Ярослав» можна знайти у всіх найбільших торговельних мережах України: «Ашан», «Сільпо», «ЕпіЦентр», «METRO», Нова Лінія», «МегаМаркет», «АТБ», «Fozzy Group», «ЕКОмаркет», «VARUS».

Якість товарів ТМ «Ярослав» давно оцінили і зарубіжні партнери. Компанія розширює географію міжнародного співробітництва. Налагоджена плідна співпраця щодо імпорту високоякісної сировини та експорту продукції ТМ «Ярослав» в наступні країни: Бельгія, Італія, Німеччина, Литва, Білорусь, Ізраїль, РФ, Китай, Туреччина, Грузія, Катар, Туркменістан.

Асоціація «Укрлегпром» вдячна, що «Ярослав», незважаючи на «змінні» у владі і житті країни, **продовжує «постійно» відстоювати національні галузеві інтереси** щодо рівних умов конкуренції на внутрішньому ринку, прогнозованих у довгостроковій перспективі й оптимально ефективних податкових норм, чесну конкуренцію, прозору митницю, впровадження інновацій. Дякуємо і маємо подальшу надію на активну підтримку останніх ініціатив Асоціації, зокрема розвитку вівчарства та лобіювання прийняття зареєстрованих 28.11.2019 законопроектів №2508 та №2509. Разом – ми сильна команда, здатна об'єднати малий бізнес у потужний національний голос легкої промисловості!

***Сердечно вітаємо Концерн «Ярослав» з 25-річним Ювілеєм!  
Бажаємо Компанії нових вершин і горизонтів, процвітання на многая літа!  
Хай Новий рік принесе щастя, здоров'я, любов, добробут та сімейний затишок  
у кожному оселю великої РОДИНИ «ЯРОСЛАВ»!***

*А далі цікава ФБ історія Компанії «Ярослав» (зі збереженням ел.лінків) з перших вуст.... Також використано інформаційні та фотоматеріали з сайту «Ярослав» та власного архіву «Укрлегпром»*



*Ми – поліщуки, віками вчилися виживати.  
Все буде добре, і на місці наших сіл –  
будуть цвісти нові фермерські сади ....  
І так хочеться встигнути це побачити  
самому...*

**Александр Барсук**

## **25-річна історія становлення Компанії «Ярослав» - лідера текстильного ринку України - устами її засновника і керівника Олександра Миколайовича Барсука**

***Як це було?***

**Александр Барсук** 25 грудня 2019 р.

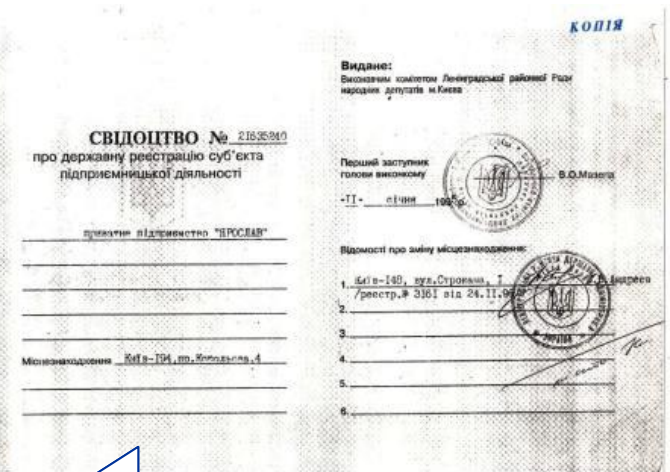
11 січня 2020 року ПП «Ярослав» виповнюється 25 років. Це багато чи мало? Не знаю ... Я прожив ці роки із задоволенням від того, що роблю.

Чого добились? Не знаю ... але все що робили, то робили чесно і нам за це не соромно.

Нас часто критикують, що то дизайни постільної білизни не модні, то кухонний рушник - без петельки. Виправимось.

Але ніхто не скаже, що ми обманюємо і в мериносовий або верблюжий плед всунули щось відновлене з секонд-хенду, що сатиновий чи бязевий комплект постільної білизни пошили з сумнівного полікотону, а замість назви вмісту - написали просто, що він з бязі чи сатину.

У кількох постах спробую написати як це було. Зараз свідоцтва - у кольорі, і виглядають досить привабливо. Але в далекому 1995 році все було набагато простіше і .... робилося на друкарській машинці.



**Головний офіс Компанії  
«Ярослав», м.Київ**

## ***Перед початком (ч.1)***

**Александр Барсук** 26 грудня 2019 р. о 19:24

Молода сім'я з піврічною дитиною на руках переїхала у рідний Київ з досить благополучної Естонії. За плечима у відставного старшого лейтенанта була служба в армії і старенький «москвич». Його ми купили, залізши в борги, бо планували почати бізнес. Ми не знали який бізнес, але Естонія проснулась набагато раніше іншої частини Радянського Союзу. Та і сьогодні ця країна попереду інших пострадянських республік. Практично з 1986-1987 років там уже досить активно починали працювати кооперативи і розвивався приватний бізнес.

Лейтенантської зарплати не вистачало і ми всіляко пробували вже тоді робити свій бізнес. Це було дуже легко робити, і свої вироби ми здавали в кооперативи на реалізацію. Правда, це були в основному лікарські трави, або навіть крутили хрін з червоним буряком, що не вміли робити місцеві, - і дуже успішно реалізовували.

***Прийшлося шукати роботу і працювати токарем, електриком, таксистом. Таксисти багато бачать і чують. І знову почав думати про свій бізнес.***

Та в Києві нас ждало розчарування. Україна відставала і дуже сильно по розвитку приватного бізнесу. Мені здається, що винні в цьому люди, які не були ще готові.

Прийшлося шукати роботу і працювати токарем, електриком, таксистом. Таксисти багато бачать і чують. І знову почав думати про свій бізнес.

Не було б щастя .... та нещастя допомогло. Коли зламалась машина (все той же старий «москвич»), то жінка запропонувала їхати і торгувати в Румунії.

На той час у нас вже було двоє дітей. Торгувати на базарі колишній військовий дуже не хотів, але аргумент про дітей - був безвідмовний.

Набрали якогось старого барахла ..., та і його в нас було мало. Вирішили - щось пошити на дорогу. Фартушки і трохи шапок. Торгував по-різному і з різним результатом. Але коли поїхав третій раз, уже в основному з пошитим самими крамом ..., то одного разу, сидячи в поганенькому румунському готелі, подумав: «А що я тут роблю? В Україні в магазинах теж пусто». Більше я вже нікуди не їздив.

Зареєстрували приватного підприємця (ніколи не працював неофіційно) і почали працювати.

О 9 годині вечора вкладали дітей спати, і шили з жінкою

***...одного разу, сидячи в поганенькому румунському готелі, подумав: «А що я тут роблю? В Україні в магазинах теж пусто». Більше я вже нікуди не їздив.***

фартухи з клейонки до часу ночі. А вранці розносив їх по магазинах і забирав кошти за продані. З обіду їхав на базар закуповувати сировину або прочісував галантерейні магазини і там находив чи остатки ниток чи ще щось на сировину.

Продавалось все дуже добре і навіть почали брати надомниць в допомогу. Потихеньку вчилися на своїх помилках. Потроху додавали асортименту і вчилися виживати. Йшов кінець 1994 року.

*Далі буде ...*



*Фото з фірмових магазинів з продукцією «Ярослав» сьогодні...*

**Початок (ч.2)**

**Александр Барсуک** 27 грудня 2019 р. о 18:40

У 1994 році почала трохи зменшуватись інфляція. З'явилась можливість хоч якось планувати свою роботу. На відміну від попередніх років, коли іноді за ті гроші, що продавали готову продукцію, назавтра неможливо було навіть купити сировину. Але саме головне було те, що ми вчилися і отримували такий цінний досвід.

Є така приказка - голота на вигадку хитра. Що ми тільки не придумували робити. Асортимент потрібно було збільшувати, а сировини не було.

***Є така приказка - голота на вигадку хитра. Що ми тільки не придумували робити. Асортимент потрібно було збільшувати, а сировини не було.***

шити жіночі труси. На сьогодні це еластичного мережива, з грубою

Ні тканини, ні ниток. Від слова «зовсім». Та й грошей на гуртові партії не було. Що було на базарі, те й купували. На базар тоді люди несли все, що роками повиносили з фабрик і ще продовжували виносити. Для розвитку асортименту ми придумали якась неможлива річ з абсолютно не резинкою «продьожкою» на поясі і

ластовинкою, що зроблена з білого простирадла. Їх нам поставляла теща з роботи, де в них час від часу списували білизну в гуртожитку. Простирадла відбілювали, виварювали і робили гарніше нових. Полиці в магазинах були пустими, і ці та інші наші вироби розмітали краще за «гарячі пиріжки».

Все було ніби й нормально, але чогось не вистачало. Не вистачало розвитку. Хотілось чогось більшого і правильнішого.

*Все було ніби й нормально, але чогось не вистачало. Не вистачало розвитку. Хотілось чогось більшого і правильнішого.*

Спробували працювати з іншими компаніями і прийшов до висновку що треба відкривати підприємство. Не приватного підприємця, а реальне підприємство з бухгалтерією і всіма структурами. Так я тоді думав. Хоча до всіх структур було ще «як до неба рачки».

*Я ж настояв на тому, щоб слова «мале» не було відразу, бо хотілось чогось справжнього і чомусь необов'язково малого.*

Я сам пішов до районної адміністрації і спитав як це робити. В моді тоді було робити «малі» підприємства. Вони так і називались «мале приватне підприємство». Мені різало слух слово

«мале». Але всі робили тільки малі. Я ж настояв на тому, щоб слова «мале» не було відразу, бо хотілось чогось справжнього і чомусь необов'язково малого.

Тоді при адміністраціях сиділи такі спритні ділки, які за 100 доларів (величезні на той час гроші) роздруковували стандартний статут підприємства.

І ось 11 січня 1995 року з мене отримали 100 доларів і побажали удачі в бізнесі. Реально, зразу майже нічого не змінилось, крім того, що треба було вести бухгалтерію і здавати більше звітів у податкову



Але тоді я про це не думав і навіть не знав, що мене . Фото 2018 рік жде попереду. Починалось нове життя. Воно здавалось веселим та безбідним.

*Далі буде ...*

### **Перші кроки (ч.3)**

Александр Барсуک 28 грудня 2019 р. о 16:44

Йшла зима 1995 року. Тільки-тільки закінчив біганину по податковій, по відкриттю рахунка та ще якихось справах, які виникли одразу після реєстрації ПП «Ярослав». Робили те що і раніше ..., але складнощів постійно добавлялось. Без бухгалтера працювати було неможливо, і грошей на нього не було. Взяли пенсіонерку ..., а потім - платили штрафи. Податкова ще була дуже лояльною до людей і штрафні санкції були незначними.

**... не знав, що мене жде попереду. Починалось нове життя. Воно здавалось веселим та безбідним.**

ПП «Ярослав». Робили те що і раніше ..., але складнощів постійно добавлялось. Без бухгалтера працювати було неможливо, і грошей на нього не було. Взяли пенсіонерку ..., а потім - платили штрафи. Податкова ще була дуже лояльною до людей і штрафні

Видавки зростали і треба було заробляти більше. Весь час думав: «Що ж робити?» Прийняв рішення - відкрити магазин.

Це тоді було дуже просто. Прийшов до директора Подільського універмагу і взяв в оренду невеличкий відділ у галантереї. Хотів все робити офіційно і правильно . Уряд тільки-но прийняв рішення про роботу з касовими апаратами. Їх тоді робив завод «Електронмаш». Касовий апарат був єдиним в універмазі і один з небагатьох у Києві. Майстер з ремонту з того часу досі співпрацює з нами. А до нас ходили як на екскурсію - дивитись на касу.

**Видавки зростали і треба було заробляти більше. Весь час думав: «Що ж робити?» Прийняв рішення - відкрити магазин.**

Почали потроху торгувати галантерейними товарами і готовими виробами однієї з швейних фабрик. З грошами стало трохи легше. Продовжували працювати кілька надомниць . Наша невеличка двокімнатна квартира потроху перетворювалась на склад. Балкон був завалений рулонами тканини. Ми навчилися шити трикотажні тканини. Шили їх надомниці на домашніх машинах «Чайка». Я тепер не знаю як ... але в нас виходило ставити подвійні голки і шити як на розпошивальних машинах.

Одного разу до нас завітали сусіди, з якими ми товаришували. Ми добре «посиділи» пару разів з товаришем. Розповідали один одному чим займаємось і Володя сказав, що я займаюсь дурницями. В інституті, у якому він працював (на керівній посаді) було приміщення, де раніше знаходились швейні майстерні. Приміщення близько 100 кв. метрів і, навіть з парою «розкурочених» швейних машин. Оренда була зовсім смішна і не дорожче 1 гривні за метр. Це в теперішніх грошах, а тоді ще було інші гроші ... та інфляція вже не допікала і все потроху стабілізувалось. Магазин на Подолі давав невеличкий і стабільний дохід, що дозволяло помаленьку збільшувати виробництво.

**Подивившись на приміщення майстерень, було прийнято рішення - вийти з «надомного» стану і перейти на «фабричне» життя.**

Приміщення близько 100 кв. метрів і, навіть з парою «розкурочених» швейних машин. Оренда була зовсім смішна і не дорожче 1 гривні за метр. Це в теперішніх грошах, а тоді ще було інші гроші ... та інфляція вже не допікала і все потроху стабілізувалось. Магазин на

Подивившись на приміщення майстерень, було прийнято рішення - вийти з «надомного» стану і перейти на «фабричне» життя. Тоді всі договори робили

швидко і з мінімальними формальностями. Через кілька днів вже змогли перевезти пару своїх домашніх «Чайок» і ще дві фабричні (одну з них ми таки відремонтували). Ще одну «з під поли» недорого продав завгосп. Це і був весь наш парк швейних машин.

*... головне те, що в нас був ентузіазм та віра в світле майбутнє, яке було попереду.*

Та головне те, що в нас був ентузіазм та віра в світле майбутнє, яке було попереду. Йшов вересень 1995 року.

*Далі буде...*

#### **«Фабрика» (ч.4)**

**Александр Барсук** 29 грудня 2019 р. о 20:34

Приміщення для роботи було готове і треба було ще набирати швачок. Я тоді був ну дуже «крутим» спецом і все знав. І «порішав», що для найкращої роботи треба взяти вчорашніх ПТУшниць, бо досвідчені швачки розбалувані й не хочуть працювати. Добре, що тоді в ПТУ, на відміну від сьогодні, хоч якось шити вчили.

Осінь і початок зими видались досить морозними, а до туалету треба було ходити через двір. Дівчата були молоді, але добре пристрастились до куріння. І ось, коли їм треба було в туалет, то вже заодно вони і курили. Після сигарети молодий організм потребував води і випивали її здоровий кухоль. Через півгодини вода просилась до туалету і все починалось спочатку. Цей круговорот призводив до того, що продуктивність праці була ніякою. Особливо ще треба було враховувати, що після куріння на морозі пальці втрачали чутливість.

*... для найкращої роботи треба взяти вчорашніх ПТУшниць, бо досвідчені швачки розбалувані й не хочуть працювати.*

ось, коли їм треба було в туалет, то вже заодно вони і курили. Після сигарети молодий організм потребував води і випивали її здоровий кухоль. Через півгодини вода просилась до туалету і все починалось спочатку. Цей круговорот призводив до того, що продуктивність праці

була ніякою. Особливо ще треба було враховувати, що після куріння на морозі пальці втрачали чутливість.

Довгий час ще не брав зовсім на роботу швачок, що курять, і обіцяв звільняти за куріння у робочий час (правда так нікого і не звільняв).

Робота потроху йшла і ми набирали обороти. Кожний місяць старались купувати хоч одну швейну машину. Це були старенькі машини, але їх ремонтували і використовували на повну. Постійно добавляли асортимент. Почали шити чоловічі труси з узбецького ситцю. Якось до 8 березня нам замовили пошити партію постільної білизни. Ми її пошили, а клієнт відмовився. Подарували своїм на 8 березня і тоді виявилось, що пошили неправильно. Пощастило, що клієнт відмовився., а для своїх - виправили. Після цього вирішили шити постільну білизну постійно.

*Робота потроху йшла і ми набирали обороти. Кожний місяць старались купувати хоч одну швейну машину. Це були старенькі машини, але їх ремонтували і використовували на повну. Постійно добавляли асортимент.*



У 1996 році нам стало вже тісно у швейних майстернях. В інституті нам люб'язно дали в оренду інші приміщення. Постійно закуповували швейні машинки і потроху збільшували орендні площі. Так пройшов 1997 рік. Ми навчилися непогано шити халати і стали працювати на замовлення.

У 1998 році ПП «Ярослав» стає одним із найбільших виробників постільної білизни. Йшов постійний розвиток підприємства. На початок 1999 року площа підприємства збільшилась до 1000 кв. метрів.

Все було добре, але постійно була тривога: «Що буде завтра? Чи не піднімуть оренду? Чи не відмовлять в оренді?» А в інституті справи йшли все гірше і гірше. Зарплати людям не платили вже два роки. І податкова якимсь чином домовилась, що треба продати частину приміщень, і видати зарплату. Ми були дуже зацікавлені у купівлі цих приміщень. Це були приміщення поліклініки та їдальні. Вони практично не використовувались. І ось якимось чином ми перемогли в конкурсі.

*ПП «Ярослав» стає одним із найбільших виробників постільної білизни. Йшов постійний розвиток підприємства. На початок 1999 року площа підприємства збільшилась до 1000 кв. метрів.*



Йшов травень 1999 року і компанія Ярослав стала власником приміщення. Переді мною ж стояла проблема - де за місяць взяти 100 тисяч доларів? Треба ж було заплатити за перемогу. Але на дворі стояв травень місяць і майбутнє було у «розових» кольорах. А проблеми ... почнуться скоро.

*Далі буде ...*

## ***Перелом (ч.5)***

**Александр Барсук** 1 січня о 12:24

До травня 1999 року ПП «Ярослав» практично ніколи не брали кредитів на довгий час. Ми купили приміщення і треба було за нього заплатити величезні на той час 100 тисяч доларів. Банк, що обіцяв це зробити, різко передумав, бо

***Переді мною ж стояла проблема - де за місяць взяти 100 тисяч доларів? Треба ж було заплатити за перемогу.***

пройшло мало часу від покупки. Із моїх знайомих тільки одна компанія мала хоч якісь можливості. Це була компанія «Текстиль-Контакт» і Олександр Соколовський взяв кредит у банку під свою заставу. «Ярослав» було врятовано... А ми з того часу так і не змогли відмовитись від кредитів.

Більшого ентузіазму, ніж у той час, я не пам'ятаю на підприємстві. Треба було переїжджати в нове приміщення, і щоб не зупиняти виробництво, переїхали у вихідні дні. Працювали всі не так за гроші, а для досягнення мети...чи що. Головне було - зробити справу, і для цього швачки переносили на руках усю готову продукцію, а механіки самі ламали стіни і тягли проводку. Грошей не було і все робили своїми руками, а приміщення були в дуже поганому стані. Дахи протікали, частина вікон були побиті і в підвалах стояло по коліна води.

***Більшого ентузіазму, ніж у той час, я не пам'ятаю на підприємстві. У нове приміщення, щоб не зупиняти виробництво, переїхали у вихідні дні.***

Для кращої ефективності перейшли на роботу в дві зміни. Асортимент збільшувався, ми вперше почали заковувати нове обладнання, і більше вже

***... ми вперше почали заковувати нове обладнання, і більше вже ніколи не купили ні однієї старої швейної машинки!***

ніколи не купили ні однієї старої швейної машинки!

покупців - і це було таки непогано для розвитку молодого підприємства. Гроші швидко обертались бо продавали тоді все по передплаті.

У Києві почали з'являться перші супермаркети..., а ми були одні з небагатьох, хто працював офіційно, і міг зробити об'єм. До нас стояла черга з

Міленіум ми зустріли вже в обжитих і теплих приміщеннях, де були засклені вікна, сухі підвали та не протікали дахи. Так у щоденних клопотах промайнуло ще кілька років. За цей час всі приміщення були обжиті, а місця для розвитку якби і не вистачало. Зараз можливо вчинив би інакше. Та минуле змінити неможливо..., можна тільки користуватись набутиим на цьому досвідом.

***Міленіум ми зустріли вже в обжитих і теплих приміщеннях, де були засклені вікна, сухі підвали та не протікали дахи.***

Наша компанія мала видне місце на ринку і до нас пішли «ходаки». Наступного разу хотів би розповісти про наш період, який я назвав би «періодом приєднань».

*Далі буде ...*

## **Приєднання (ч.6)**

**Александр Барсук** 2 січня о 19:18

Швейні фабрики, що працювали раніше, якимось чином «загиналися» одна за одну. А ПП «Ярослав» на той час було острівком стабільності й надійності.

**Наша компанія мала видне місце на ринку і до нас пішли «ходаки».**

З часу відкриття ніколи не було простоїв чи затримок із виплатою заробітної плати. Тож до нас потяглися «ходаки» з пропозицією разом працювати.

**Першою була Димерська швейна фабрика**, що вже практично зупинилась на той час. Свого часу на фабриці працювало близько 600 чоловік., але зосталось біля десяти людей. Вони просили роботу., та проаналізувавши ситуацію, що немає опалення і не вистачає обладнання, - мусив їм відмовити.

**ПП «Ярослав» на той час було острівком стабільності й надійності. З часу відкриття ніколи не було простоїв чи затримок із виплатою заробітної плати.**

Проте, директор фабрики проявив наполегливість, і колективне підприємство «Промінь» змінило власника. Вони просто переписали свої паї., а власниками в КП (той же колгосп) zostались по закону ті, хто продовжував працювати, і їм потрібна була робота. Потім вже всім 600 акціонерам було виплачено невелику компенсацію - просто як жест доброї волі. На фабриці швидко зробили опалення, ремонт і добавили обладнання. А в «Ярославі» - добавилась одна фабрика.



**Фабрика «Промінь»,  
с.мт.Димер, Київська обл.**



**Фірмовий магазин «Ярослав»,  
с.мт.Димер, Київська обл.**

*Другою фабрикою стала Богуславська суконна фабрика. Одного разу до мене приїхали директори і заст. директора БСФ. Вони запропонували спільну роботу з виробництва пледів. На фабриці не вистачало оборотних коштів, навіть на закуп вовни. Ми попрацювали трохи і вирішили скупити акції для можливості робити інвестиції та проведення модернізації фабрики. Керівництво фабрики було в цьому зацікавлене і всіляко допомагало. За зовсім невеликі кошти більшість акцій було скуплено і нас у сім'ї «Ярослав» стало троє.*

Сьогодні Богуслав - це три виробничі майданчики на майже 20 га землі. З повним циклом обробки вовни, махри, гусячого пуху та багато іншого. А на той час це було виробництво із застарілим обладнанням і технологіями. Але замовлень вистачало і ми постійно збільшували випуск.

Не проходило й місяця, щоб нам не пропонували якусь швейну фабрику. І майже завжди безкоштовно.

Але в Екзюпері «Маленький принц» є такий вираз, що «ми завжди в відповіді за тих, кого приручили» і треба було пам'ятати про це.

*Сьогодні Богуслав - це три виробничі майданчики на майже 20 га землі. З повним циклом обробки вовни, махри, гусячого пуху та багато іншого.*



*Богуславська суконна фабрика  
Київська обл.*



Взяти фабрику - нічого тоді не коштувало, та треба було потім відповідати за людей і не хотілось «кусати» більше, ніж міг з'їсти.

**Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика.** Ми випускали суконні ковдри і пледи., та завжди хотілось навчитись робити бавовняні ковдри. У Богуславі їх або не хотіли робити або не змогли. І ми поїхали до Стеблева. На той час та фабрика, в порівнянні з Богуславською, видавалась

**«...директор з Стеблева ... давив на патріотизм, бо це була найстаріша і найперша українська текстильна фабрика. Виманював мене на базу, що знаходилась у мальовничому місці на р.Рось. - і таки вмовив».**

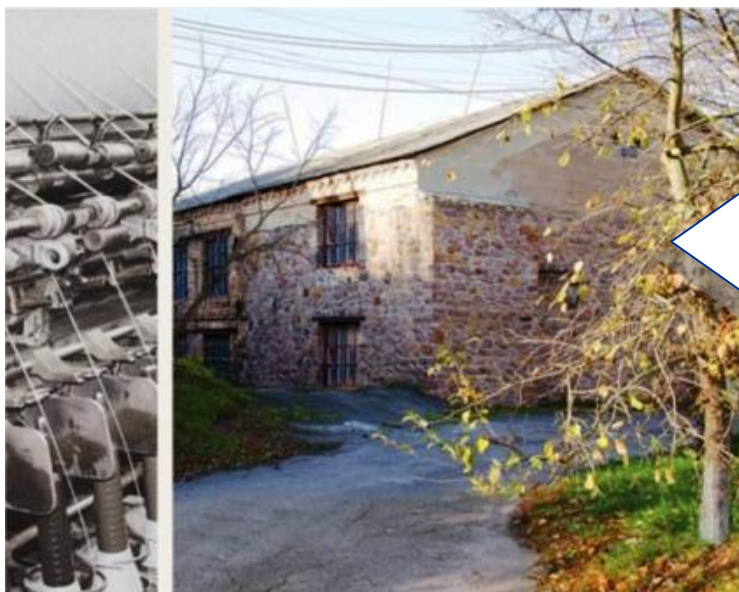
дуже й дуже непривабливою з сірими і холодними приміщеннями. Та директор з Стеблева так здаватись не хотів., бо жити фабриці зоставалось декілька місяців. Він приїздив пару разів у Київ, і вговорював купити їх. Показував документи і давив на

патріотизм, бо це була найстаріша і найперша українська текстильна фабрика. Виманював мене на базу, що знаходилась у мальовничому місці на р.Рось, - і таки вмовив.

Та потім сказав, що люди у Стеблеві досить впertі і не хочуть продавати акції. Хто тільки не пробував. Це вже я взяв на себе. Ми орендували автобус і повезли працівників з Стеблева на екскурсію в Богуслав. Провели по теплих освітлених цехах з працюючим обладнанням і закінчили безкоштовним обідом в їдальні. Цього вистачило щоб люди повірили «Ярославу» і продали свої акції. Ціна вийшла трохи дорожчою, ніж у Богуславі та через

**«Сьогодні там випускаються всі жакардові тканини, вафельні, лляні та багато інших. А головне, що врятували фабрику, і даємо людям роботу».**

пару тижнів вдалось розпродати запаси ковдр, що кілька років лежали на складах фабрики без руху. Всі кошти повернулись, і ми почали досить успішно працювати. Сьогодні там випускаються всі жакардові тканини, вафельні, лляні та багато інших. А головне, що врятували фабрику, і даємо людям роботу.



**Суконна фабрика,  
с.мт.Стеблів, Черкаська обл.**

Йшла весна 2007 року. Окрім приєднання нових фабрик, ще будувались нові приміщення в Києві та й не тільки. Про це постараюсь розповісти в наступному пості.

*Далі буде ....*

## **Будівництво (ч.7)**

**Александр Барсук** 3 січня о 18:11

Підприємство «Ярослав» працювало і розвивалось. Але приміщення, де ми працювали, не зовсім були пристосовані під швейну фабрику. Ми самі щось перебудовували, та спеціалісти говорили, що це не зовсім законно і треба робити проєкт. Крім того, ми не мали надійного забезпечення газу, ел.енергії та води. Хтось із знайомих порекомендував мені проєктанта і ми почали зустрічатись. Хто займався цими речами, той мене зрозуміє. Чим більше ми

*... практично щороку ми будували новий корпус. Весною починали з фундаменту., а восени - вже ставили обладнання.*

розмовляли, тим більше змін і доповнень було внесено. Якщо спочатку в плані було перепланування., то в кінці - будівництво двох нових корпусів і повна перебудова двох існуючих.

Перший корпус ми почали перебудовувати ще до затвердження проєкту. Це була «афера», але нам треба було увійти в зиму зі ще одним поверхом і новим облицюванням. І якраз у той час мер міста їздив автобусом разом з директорами фабрик і спитав: «Чи є дозвільні документи?», то в мене голос не здригнувся ... А через тиждень - уже й дозвіл надали.

Ми залізли в страшні кредити і будували корпус за корпусом. Незважаючи на те, що будували з цегли, за тиждень у нас з'являвся новий поверх. Тоді практично щороку ми будували новий корпус. Весною починали з фундаменту., а восени - вже ставили обладнання.

*«Я навчився бачити майбутнє приміщень цехів та магазинів. Це коли ти забираєш лишнє і зоставляєш тільки саме необхідне ... тепло, повітря, світло»*

Кажуть, що нерозумно вкладати гроші в приміщення, і це - не вигідно. Ніколи про це не думав: чи вигідно чи не вигідно. Будівництво затягує, і коли ти



стоїш над котлованом у грязюці та вже уявляєш, як на цьому місці у теплих світлих приміщеннях будуть крутитись машини, і біля них працюватимуть наші люди, - то починаєш відчувати такий підйом, що хочеться жити і працювати без упину. Я навчився бачити майбутнє приміщень цехів та магазинів. Це коли ти забираєш лишнє і зоставляєш тільки саме необхідне... тепло, повітря, світло.

Найважче нам дався другий корпус. Це був наш основний виробничий корпус і там працювало більшість людей. **Три поверхи старого і ненадійного приміщення без підвалу треба було перетворити на семиповерхове сучасне приміщення з підвалом.** Головне було те, що зупиняти виробництво не було можливості.

Найнявши одну з найкращих у країні фірм з укріплення будівель «Реконфіс», ми викопали підвал і поставили будівлю на нові колони. Добудували ще чотири повноцінні поверхи і не мали ні однієї тріщини. Ми ще не один раз співпрацювали з цією фірмою і рятували дуже старі будівлі або робили складні речі для спеціального виробництва.

***Будівництво і реконструкція - це те, що прийшлося пройти нам для розвитку.***

Майже всі наші корпуси, а також приміщення, ми побудували разом Костянтином Лядецьким і його компанією БП-4.

У **Димері** побудували складське, офісне та логістичне приміщення. Вийшов дуже гарний склад, що зараз дуже допомагає нам у зв'язку з тим, що у Києві складів не вистачає, а Димер знаходиться дуже недалеко. Приміщення магазинів та офісів там зроблено так, що майже не потребують опалення.

У **Богуславі** побудували приміщення цеху для мийки вовни. Для цього треба було перевезти 5000 кубів ґрунту. Провівши аналіз ґрунтів, прийняли рішення не укріплювати схил, що дало економію будівництва майже вдвоє. Провели реконструкцію прядильного цеху в Богуславі.

У **Стеблеві** побудували новий прядильний цех. Цей цех - наша гордість. Приміщення без єдиної колони, і до сьогодні не потребувало опалення у зв'язку з гарним захистом. Це дозволило нам перенести обладнання в одне місце і значно скоротити затрати на логістику.

**Швейну фабрику в Кролевіці** будували вже своїми силами. Там сьогодні працюють швейні цехи. Ми можемо гордитись тим, що на місці розвалин з'явилась новенька «з голочки» фабрика.



***... в Кролевіці будували вже своїми силами. ... на місці розвалин з'явилась новенька «з голочки» фабрика.***

На кожній ділянці наших фабрик ми будували швейні цехи. Вони давали можливість нам швидше обертати кошти, і головне, - ми добре знали як це робити.



Будівництво і реконструкція - це те, що прийшлося пройти нам для розвитку підприємства. Це ніколи не закінчується і залежить тільки від кількості грошей, що є в розпорядженні.

*Далі буде ....*



## **Модернізація (ч.8)**

**Александр Барсук** 6 січня 1 год.

Тоді вистачало замовлень і оборотних коштів, та все одно часто приходили думки про майбутнє. Буваючи в Європі, звертав увагу, що там набагато більша конкуренція, ніж у нас вдома. Там місце під сонцем і гарну долю ринку - мають найкращі. У нас все поки було добре та треба було думати про майбутнє. Наші основні виробництва знаходились в найдорожчому місці в Україні - у м.Київ. Піднімати ціни теж неможливо, бо вилетиш з ринку.

***Треба робити як в Європі..., а ще краще - як в Японії. І це означало - покращувати технологію й обладнання.***

Що робити? Треба робити як в Європі..., а ще краще - як в Японії. І це означало - покращувати технологію й обладнання. Технологія «бережливого» виробництва почала з'являтися в компанії Тойота і сьогодні має прибічників по всьому світу. Ощадливе виробництво - це в першу чергу зменшення втрат. Втрат всього - від площ, часу, сировини і т.ін.

***... «в голову» завжди старався ставити покращення умов праці наших працівників».***

Мене часто питають, що важливіше обладнання чи технологія? Не скажу, і ніхто не скаже..., але я б завжди починав з технології.

Наша команда працювала постійно над усіма аспектами. І при цьому «в голову» завжди старався ставити покращення умов праці наших працівників. Спочатку було дивно бачити, що навіть туалетний папір відмотували і забирали в туалетах..., але з часом це пройшло. Перестали ложки й виделки виносити також з їдальні. І сьогодні наша їдальня може бути зразковою - з гарним інтер'єром, обладнанням, чистотою і гарною їжею.



***Їдальні для працівників на підприємствах «Ярослав» у Кролевіці та Києві***

Це був відступ, а нам треба було заробляти гроші і забезпечувати майбутнє собі і нашим працівникам. Механіки і технологи постійно були завантажени роботою над «приспособами». Швейні машини перевели зі звичайних - на всі з електронікою. Закріпка, «останов наверху» і т.п. операції цих машин - дали приріст продуктивності праці до 25 відсотків та значну економію електроенергії, бо двигун не працював на холостих обертах. Мало в кого тоді були ці машини, та й коштували вони немало.

Приспособи також давали результат і ми зайняли одне з найкращих місць по продуктивності праці в домашньому текстилі. Ми підняли планку якості тканини, і сьогодні купуємо тканину лише гарної якості, та у перевірених постачальників. На днях один з наших постачальників сказав, що якщо «Ярослав» купує в нас тканину, то це - як знак якості. Це був директор одного з великих комбінатів і дуже приємно було таке чути. З часом купили автоматичну лінію з пошиття постільної білизни Текспа, кілька ліній для пошиття махрових та вафельних рушників.

*Робота з удосконалення якості і технологічності не має ні початку, ні кінця. Якщо хочеш бути в тренді і рухатись вперед разом з усіма, то повинен постійно цим займатись.*



Робота з удосконалення якості і технологічності не має ні початку, ні кінця. Якщо хочеш бути в тренді і рухатись вперед разом з усіма, то повинен постійно цим займатись. Не всім цікаво в переддень свята читати сухі тексти і для цього вставляю відео роботи нашого автоматичного комплексу для пошиття постільної білизни Текспа.

**Нам 25 років.**

**Александр Барсуک** 9 січня

В суботу 11 січня 2020 року підприємству «Ярослав» виповнюється 25 років. Цей нелегкий.., але такий цікавий шлях ми пройшли разом з Вами: Нашими покупцями, Нашими постачальниками, Нашими партнерами, Перевіряючими та контролерами, Нашими конкурентами.

Ми всі разом росли і вчилися, помилялись і виправлялись, будували нове і ламали старе. Дякую всім за ці 25 років.



До цієї дати у всіх роздрібних магазинах «Ярослав» та інтернет-магазині «Ярослав» 11 січня знижка на всю продукцію 25 процентів. Ми будемо раді бачити всіх бажаючих. Знижка діє тільки один день 11 січня.



*А далі ще обов'язково буде славна Історія Компанії «Ярослав»...*

## ***ФБ коментарі, дописи, емоції та побажання читачів до Історії «Ярослав»:***

**Тома Павличенко** Слава Богу, що Ви є! Тому що без Вас височили б руїни Стеблівської фабрики над річкою Рось ...Дякую, здоров'я та натхнення на довгі роки Вам і Вашій родині.

**Valery Kiselov** Я это помню. Помню, как эти властные любители ста баксов арестовывали счета фирмы, всячески мешая работать, ставили палки в колёса... Ещё был период с веерными отключениями электроэнергии. И мы, идя на работу, не знали, дадут нам работать или нет. При всём этом и пожарные службы тоже хотели кушать, и тоже посещали наше предприятие типа в "профилактических" целях... Я всё это хорошо помню.

**Мирослава Плешкова** ніколи не могла подумати і навіть не задумувалась, який шлях до такого підприємства величезного з філіалами прийшлося пройти ..У ті часи всі виживали як могли.. Про жіночі труси – супер. Пишіть..Всі репортажі цікаві з фабрики..не пропускаю.. Вдячні вам за матеріали.. Ми теж у свій час не могли подумати .., що будемо шити труси для бійців з тканини вашої фабрики..

**Мирослава Плешкова** що ми тільки не шиемо з тих залишків тканин, а обрізки вплітаємо в сітки маскувальні..якщо вони відповідного кольору..

**Анастасія Савченко** Щоразу читаю...і захоплююся. Так просто...в кількох рядках описати пройдений Вами шлях крізь терни до благородної мети. Ваша наполегливість і незламна сила духу викликає захоплення і повагу. Удачі Вам і натхнення в реалізації подальших ваших планів та задумів.

**Світлана Максименко** Так, були непрості часи, не всі змогли вистояти та розвиватися, нажаль...

**Тетяна Прус** Основне, в наш важкий час, працівники фабрики мають вчасно заробітну плату, можуть розвиватися, підвищувати кваліфікацію. Хочуть заробляти - працюйте і не потрібно їхати за кордон, щоб заробити лишню копійку. Честь і хвала Вам.

**Оксана Карпенко** Українською мовою Ваші (**Александр Барсук**) пости проникливіші, слова сягають самого денця душі. Так тримати! Чи звертали Ви увагу, що, навіть, тембр голосу змінюється, коли з російської переходиш на українську? Голос стає ніби оксамитовим.

**Светлана Чайковская-Бершова** У мене в машині подушка - мишка, яка мені сподобалась в „Епіцентрі“, а купила її я з задоволенням, саме коли побачила марку „Ярослав “.

**Юлія Хіцька** А подорожуючи Укрзалізницею, бачиш білизну з бірочкою Ярослав. Гордість бере, що зроблено в Богуславі.

**Ірина Кримська-Лузанчук** Завжди з цікавістю читаю Ваші пости. І тут нарешті чую Вашу історію. Здивування-захоплення і повага Вам і Вашій родині.

**Ірина Кримська-Лузанчук** Ви унікальний. Вдячна за те, що Ви і є справжня українська економіка. Тепло читати. І тривожно. Чекаю продовження оповіді. Шаную Вас.

**Тома Павличенко** **Александр Барсук** За квітучі, заможні села Вам особлива подяка! Ідеї Ваші та десь до керманичів держави, щоб не стояли двометрові бур'яни по пустих не хатах, а вже вулицях сіл, які були заможні, селяни вирощували свиней, овець, молоко було найкраще. А тепер - в магазині все імпортне. Жаль, при наших родючих ґрунтах, на це дивитися.

**Valentina Rykhivska** Ваша імперія - это Ваша жизнь. Ценой жизни строится и развивается бизнес. Только ни одно руководство страной не понимает, что Вы делаете для страны. На таких людях, как Вы, и держится страна. У Вас - замечательный бизнес. Респект!

**Александр Соколовский** 20 лет истории, круто! Ждем продолжение!)

**Александр Барсук** **Александр Соколовский** 25 лет истории. Притом у нас обоих и с разницей пару месяцев. Я немножко старше.

**Dmytro Chaika** **Александр Барсук** и **Александр Соколовский** оооо, ну тут интрига! Но ваши истории, это истории ПРОФЕССИИ.

**Irina Naumenko** **Dmytro Chaika** Це новітня історія становлення нового українського легпрому. **Александр Барсук** Ви зробили безцінний вклад не тільки у збереження і відродження текстильних підприємств галузі, але й написали нові успішні сторінки в історії розвитку багатьох міст, містечок і навіть сіл України. А ще Ви «зав'язали» текстильні долі, а можливо й династії, в родинах багатьох українців. Бажаю подальших успіхів Вам і слави «бестселера» Компанії «Ярослав».

**Лара Баєвська** Робіть нотатки, зберігайте дописи, то все згодиться до майбутньої криги. Вас дуже цікаво читати, та для початківців наука, для ледачих - пендель для дії.

**Tatyana Zubenko** Нічого не знаючи ні про Вас, ні про той шлях, який довелося Вашій фірмі подолати, я завжди тішилася, помічаючи нові крамнички зі знайомим лого. Хочеться бачити більше таких крамниць. Не перекупщиків, не барахольщиків, не гендрярів на гуманітарці, а наших, вітчизняних виробників, з гарною якістю товарів, з гордістю "за своїх", з відчуттям, що от так і має бути!

**Татьяна Майорова** С юбилеем!!!Благодаря мудрому,грамотному руководству предприятие конкурентоспособное!!!Продукция пользуется спросом,население нашей страны обеспечено рабочими местами!!!Здоровья,успехов,дальнейшего процветания!!!

**Тамара Литвинова** Вітаю весь колектив! Так швидко летить час... БАЖАЮ всім здоров'я, наснаги та процвітання. Дуже ціную людські стосунки придбані під час роботи на підприємстві "Ярослав". З ювілеєм!

**Изовит Валентина Аркадьевна:** Барсук Александр Николаевич является эффективным и самодостаточным собственником одного из крупнейших предприятий текстильной отрасли. Ключ к его бесспорным достижениям - ответственность и самодисциплина не только к себе, но и к персоналу.

Истоки успешности в поэтапном построении его Компании на личном малом бизнесе, доходы от которого целеустремленно направлялись Александром Николаевичем на постоянное развитие. И в этом секрет его успеха.

Я, как бывший руководитель Министерства легкой промышленности, а если точнее – Богуславской суконной фабрики, чрезвычайно довольна, что такая фабрика, своевременно попала в перспективные руки Барсука. В настоящее время его фирма, которая разрослась до огромного концерна, стала лидером текстильной промышленности Украины.

Фирма и продукция «Ярослав» - известный бренд в деловых кругах и у потребителей.

Желаю Компании дальнейшего стабильного развития и процветания, преодоления всех вызовов на пути расширения рынка под названием «Ярослав».

**З Новим Роком!**

**Александр Барсук** *31 грудня 2019 р. о 10:17*

Дорогі працівники підприємства «Ярослав», наші партнери, покупці та наші конкуренти! Ми всі пливемо на одному човні під іменем Україна. Ми прожили цей рік не погано і не добре. Завжди хочеться зробити більше і краще..., але змінити ми можемо тільки майбутнє.

Ми стали дорослішими і мудрішими на один рік, і цього в нас ніхто не відбере. Хтось зробив більше, а хтось - менше . Але треба зрозуміти, що без перешкод неможливо нічого досягти нового. Кажуть, що проблеми дають тому, хто їх може вирішити. Не знаю. Але знаю одне, що допоки ми не відпустимо всі образи, то не зможемо будувати майбутнє.

**Україна і ми всі також зможемо піти вперед, коли будемо жити не минулим, а сьогоденням та думати про майбутнє.**

Я хочу поздоровити всіх з наступаючим Новим Роком і побажати щоб 2020 рік був найкращим! Від себе і від підприємства «Ярослав» бажаю прожити його в удачі, спокої та достатку. Нам в наступному році 11 січня виповнюється 25 років. Працівників у цей ждуть подарунки, а покупців - великі знижки на всю продукцію.

**З Новим 2020 роком!**