



Томенко Виктор Петрович
Губернатор Алтайского края,
Председатель Правительства
Алтайского края

Уважаемые жители Алтайского края!

От всей души поздравляю вас с наступающими Новым годом и Рождеством!

Эти праздники мы всегда встречаем с особым чувством, с верой в исполнение заветных желаний. В кругу родных и близких в атмосфере грядущего торжества мы прощаемся с уходящим годом. Каждый из нас вспоминает самые яркие мгновения, осмысливает пережитое и настраивается на лучшее.

В 2021 году было немало испытаний, но именно он подарил нам долгожданную надежду на преодоление пандемии. Мы всегда будем помнить подвиг медицинских работников, продолжающих и сегодня спасать жизни и здоровье людей, социальных работников и волонтеров, оказывающих помощь тем, кто в ней особо нуждается. Глубокого уважения заслуживают все жители края, кто в этом году продолжал самоотверженно трудиться, выполнять свой профессиональный и человеческий долг.

В истории Алтайского края этот год запомнится чередой знаковых событий. Мы провели этап Кубка по гребле на байдарках и каноэ, наши спортсмены успешно выступили на Олимпиаде и Паралимпиаде в Токио. Мы отпраздновали 100-летие Алтайского краевого театра драмы имени Василия Шукшина, 80-летие знаменитого уроженца края, народного артиста Валерия Золотухина.

Экономика региона вернулась на докризисный уровень, а по некоторым отраслям преодолела его. При этом Правительство края готово поддерживать те предприятия, которые сегодня все еще испытывают трудности.

К 2022 году регион подходит с четкими планами развития. Наши промышленные предприятия запускают целый ряд крупных проектов. Мы продолжим строить дороги, социальные объекты, приступим к капитальному ремонту взрослых поликлиник. Для этого мы будем привлекать государственные инвестиции, участвовать в федеральных проектах.

Нас ждет череда ярких событий, посвященных 85-летию Алтайского края!

Желаю всем крепкого здоровья, оптимизма и новых успехов! Пусть 2022 год будет счастливым! С наступающими праздниками!



Романенко Александр Алексеевич
Председатель Алтайского краевого
Законодательного Собрания

Уважаемые жители Алтайского края!

Сердечно поздравляю вас с наступающим Новым годом и Рождеством!

Эти долгожданные зимние праздники всегда приносят в нашу жизнь веселое оживление и желание сделать счастливее самых близких – родителей, детей и друзей.

Уходящий 2021-й год был щедр на знаковые события и юбилеи, но и испытаний было немало. Блестящие победы алтайских паралимпийцев восхищали и вдохновляли нас, ежедневный героизм медиков дарил надежду и веру, а забота и участие волонтеров помогали тем, кому было особенно трудно.

Несмотря на все сложности и вынужденные ограничения, нам вместе удалось многое и в экономике, и в социальной сфере. Аграрии региона собрали лучший за последние десятилетия урожай – почти 6 миллионов тонн зерна. В крае продолжали строить и ремонтировать дороги, школы, детские сады, больницы и поликлиники.

В этом году мы все принимали участие в большой избирательной кампании и сформировали состав Государственной Думы и Алтайского краевого Законодательного Собрания. В следующем нас ждет еще более масштабная кампания по выборам депутатов и руководителей органов местного самоуправления. Своими голосами избиратели определят вектор развития региона на ближайшие годы.

Дорогие земляки! Наступающий 2022 год будет особенным для Алтайского края. Нашему региону исполнится 85 лет. От души желаю, чтобы для каждого из его жителей этот год стал особенно счастливым. Пусть ваши заветные мечты сбудутся! Пусть любимые всегда будут рядом! Здоровья вам! Успехов! С Новым годом и Рождеством!



Франк Вячеслав Генрихович
Глава города Барнаула

Дорогие друзья!

Сердечно поздравляю вас с Новым годом и Рождеством! Эти волшебные праздники занимают особое место в жизни каждого из нас. Согревают душевным теплом, дарят добрые надежды, радость и хорошее настроение.

Несмотря на то, что в уходящем году Барнаул продолжил жить и работать в условиях пандемии, краевая столица продолжает развиваться и двигаться вперед.

Город прирос новым жильем и социальными объектами, качественными дорогами, преобразились дворы и общественные пространства. Хочу сказать спасибо всем, кто своим трудом и талантом каждый день улучшает жизнь родного города. Создает современные предприятия, совершенствует социальную сферу, образование и здравоохранение. Отдельное спасибо врачам, за их ежедневный подвиг в борьбе за наше здоровье.

Одним из самых значимых событий уходящего года стало присвоение Барнаулу почетного звания «Город трудовой доблести» за трудовой вклад в Победу в Великой Отечественной войне. Уверен барнаульцы будут с честью его носить.

Дорогие земляки! Благодаря вашим идеям, талантам, реальным делам город входит в 2022-й год с хорошим потенциалом для дальнейшего развития. В следующем году нам предстоит воплотить в жизнь немало важных проектов. Пусть энергия и целеустремленность, трудолюбие и инициатива помогут в достижении поставленных целей. Уверен, что вместе мы сможем реализовать все задуманное.

Желаю всем крепкого здоровья, благополучия, праздничного настроения! С праздником!



Бувевич Галина Александровна
Председатель Барнаульской городской Думы



Ряполов Юрий Семенович
Председатель Координационного совета предпринимателей города, депутат Барнаульской городской Думы

Уважаемые предприниматели!

От лица депутатов Барнаульской городской Думы и от себя лично поздравляю вас с Новым 2022 годом и Рождеством!

Новый год – праздник волшебства, всеми любимый и всеми ожидаемый. Он всегда несет в себе надежду на лучшее, надежду на хорошие перемены. Мы ждем праздника с особым трепетом, подводя итоги уходящего года, вспоминая достигнутые в нем цели, реализованные идеи, планы и замыслы, запечатлев в памяти его печали и радости.

Уходящий год принес много трудных перемен и невзгод, преград на вашем пути, пусть неприятные события останутся в прошлом году и не тревожат вас, а Новый 2022 год подарит веру и мечты в лучшее. Пусть откроются перед вами долгожданные двери к большому успеху и покорению любых целей.

Депутаты Барнаульской городской Думы благодарны предпринимателям, которые в наше непростое время ведут дело на территории города Барнаула, создают рабочие места, участвуют в решении социальных проблем, вкладывают свой опыт и созидательную энергию в развитие города Барнаула.

Я желаю всем вам здоровья, успехов, достойных партнеров, высокой работоспособности, оптимизма, семейного счастья и благополучия.

Дорогие друзья, уважаемые коллеги!

От имени Координационного совета предпринимателей города поздравляю Вас с наступающими Новым годом и Рождеством!

Время летит быстро, особенно когда ежедневно приходится решать самые сложные задачи по обеспечению работой коллектива, поиска новых ниш в развитии своего дела, преодолевать постоянно возникающие проблемы, порожденные страшной и непонятной болезнью.

Огромное спасибо за ваш труд, за силу духа, за то, что думаете не только о себе, но и оказываете посильную помощь нуждающимся!

Я думаю, что у нас у всех сейчас одно желание для следующего года: чтобы были здоровы все, кто нас окружает, чтобы мы быстрее вошли в нормальный рабочий ритм с предсказуемым будущим и перспективой развития ваших предприятий были только позитивными!

Сплочения и рабочего настроения вашим командам, надежных понимающих партнеров и благополучия в семьях. И чтобы новогодний праздник действительно подарил волшебство счастья в Новом году!

СОДЕРЖАНИЕ

Итоги года	4
Имущественная поддержка	6
Секрет фирмы.....	8
Начать и не бросить	10
Упорство и труд	12
Барнаул туристический.....	14
Женское предпринимательство	16
Сильные люди	18
В ногу со временем	20
Площадка для развития бизнеса.....	22
Развитие предпринимательства на территории города	24
Новые виды продукции	28
Свободные производственные площади в городе.....	36
Свободные земельные участки	37
Мой бизнес 22.....	38

Над проектом работали:

Сергей Рябчун
Наталья Кротова
Татьяна Аржанова
Наталья Климонтова
Вероника Усова
Ольга Колмакова

Комитет по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда администрации г. Барнаула: г. Барнаул, ул. Гоголя, 48, тел.: (3852) 37-04-61, 37-04-70, trade@barnaul-adm.ru

Подписано в печать 26.08.2021
Отпечатано в типографии ОАО «Алтайский дом печати»; г. Барнаул, ул. Большая Олонская, 28; тел.: (3852) 63-79-71

Продовольственные ярмарки в Барнауле – развитие и результаты



Сергей Рябчун
заместитель главы
администрации города по
экономической политике

Почему формат ярмарочной торговли пользуется неизменным успехом у горожан и как он способствует снижению цен в магазинах, рассказал заместитель главы администрации города по экономической политике Сергей Рябчун.

— Обеспечение доступных цен на продовольственную продукцию входит в число важнейших задач, решением которой традиционно занимается администрация города. Одним из основных инструментов сдерживания цен на продовольствие, особенно с учетом значительных инфляционных процессов в последнее время в этом жизненно важном сегменте, стала активная работа с товаропроизводителями и торговыми предприятиями Алтайского края, города Барнаула и проведение продовольственных ярмарок.

Поддержка местных товаропроизводителей и горожан

— К слову, в нашем городе проведение ярмарок выходного дня, которые разворачиваются в краевой столице с февраля по апрель и с сентября по ноябрь, стало доброй традицией. Ярмарки пользуются заслуженной популярностью среди барнаульцев, где желающие могут приобрести продукты местных производителей, крестьянско-фермерских хозяйств, оптово-розничных предприятий.

В текущем году в ярмарках участвовали более 80 предприятий из 17 районов Алтайского края. При этом цены на ярмарочный ассортимент были дешевле на 19% — 53%, чем на рынках и в магазинах города.

Мы также рассматриваем организацию и проведение продовольственных ярмарок и как одну из форм поддержки местных товаропроизводителей. Попасть в супермаркеты им нелегко, и очень часто они реализуют продукцию оптовикам за пределы региона или в собственных торговых точках, которых не так много на территории города. В то же время участники продовольственных ярмарок, минуя посреднические цепочки и расходы на аренду торговых мест, имеют возможность реализовать продукцию по ценам ниже рыночных.

С другой стороны, ярмарка — социальное мероприятие, которое позволяет жителям краевой столицы купить самую свежую продукцию, сделанную и выращенную на Алтае, практически напрямую с полей и цехов продовольственных предприятий, и при этом сэкономить значительные средства.

Необходимо отметить очень важный факт, что проведение продовольственных ярмарок дополнительно включает механизм конкуренции и способствует снижению цен в розничной сети города.

НЕКОТОРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ЯРМАРОК В 2021 ГОДУ

В целом в 2021 году на продовольственных ярмарках было реализовано продукции более чем на 127 миллионов рублей. Этот показатель лучше прошлого года, когда из-за пандемии пришлось отменить часть ярмарок, но не достигнуты результаты «доковидного» 2019 года.

— Пандемия и связанные с ней ограничительные меры сказались в целом на торговой отрасли, и на ярмарках в частности, — отмечает Сергей Рябчун. — Уменьшение товарооборота произошло больше из-за сокращения торговых мест, а не снижения покупательской активности.

Одним из преимуществ продовольственных ярмарок является сосредоточение — ассортимента выбора продукции местных товаропроизводителей в одном месте.

Сегодня в эпоху шаговой доступности магазинов, такой формат торговли имеет неизменный успех у покупателей. Именно по просьбам барнаульцев в этом году ярмарочный сезон начался на неделю раньше.

— Осенние ярмарки особенно популярны у горожан, — констатирует Сергей Рябчун. — Самый востребованный товар в данном сезоне — овощи. Горожане делают заготовки на зиму, закупают в больших объемах картофель, морковь, капусту, лук. Только одного картофеля в этом году продано более 400 тонн. Несмотря на высокий спрос, цена на него была установлена в пределах 25 рублей за килограмм, тогда как на рынках цена на картофель была в 1,5 раза выше.

Эволюция ярмарочной торговли в городе Барнауле

*Слово «ярмарка» произошло от немецкого слова **Jahrmarkt** - ежегодный торг или регулярные торги широкого значения, организуемые в традиционно определенном месте.*

В 2005 году, когда в городе только начинали проводить ярмарки выходного дня, ассортимент состоял в основном из продуктов, которые люди запасали впрок: сахар, мука, крупы, в осенний период — овощи. На сегодняшний день на ярмарках широко пред-

ставлен ассортимент продукции: молочные продукты и свежее мясо, птица и рыба, мед, фрукты, мороженая ягода и др.

На ярмарках можно познакомиться с продукцией небольших местных товаропроизводителей, которую не встретишь на прилавках сетевых магазинов. Например, большой популярностью у барнаульцев пользуются сладости Тальменской кондитерской фабрики, Каменского мясокомбината и др.

Развитие ярмарочной торговли привело и к появлению традиционных мест ее проведения. Если количество участников за 16 лет увеличилось, то число торговых мест сократилось. Вначале рассматривались места для проведения ярмарок по 49 адресам, но со временем были определены 11 самых востребованных площадок во всех районах Барнаула и пригорода, где неизменно идет бойкая торговля.

— Мы изучали как спрос, так и предложения предпринимателей при формировании данных площадок, учитывали месторасположение, наличие транспортной развязки, — рассказывает Сергей Рябчун. — Лидерами по товарообороту устойчиво являются площадь Народная, проспект Ленина, 71, поселок Южный и площадка по улице 50 лет СССР, 51а. Стало традицией проводить ярмарки в пригородной зоне Центрального, Ленинского и Индустриального районов.

Но мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Администрацией города проводится постоянная работа по совершенствованию организации и проведении ярмарок.

БАРНАУЛЬСКИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ЯРМАРКИ В 2021 ГОДУ (ИНФОГРАФИКА):

- 213 торговых мест;
- 125 товаропроизводителей;
- 46 крестьянских фермерских хозяйств.

Как получить торговое место на ярмарке?

Любой фермер или товаропроизводитель может обратиться в администрацию города по вопросу участия в ярмарках — комитет по развитию предпри-



нимательства, потребительскому рынку и вопросам труда администрации города Барнаула, тел.: +7 (3852) 37-04-64, где с ним проработают все условия и требования по участию в ярмарках.

УЧАСТИЕ В ЯРМАРКАХ — БЕСПЛАТНО!

Особенности ярмарок и предъявляемые требования к их организации

Все торговые площадки оснащены контрольными весами, каждый покупатель должен быть уверен, что его не обманут. За условиями и режимом хранения реализуемой продукции на ярмарках осуществляют контроль инспекторы Управления ветеринарии государственной службы Алтайского края по Барнаулу.

Для удобства покупателей организована бесплатная доставка овощей в осенний период.

Все ярмарки проводятся с соблюдением санитарно-эпидемиологических мер. Каждый предприниматель, который представляет свою продукцию на ярмарке, предусматривает наличие защитных масок и перчаток у продавца, санитайзеры для обработки рук, а для витрин с открытой продукцией ввели обязательное наличие защитных прозрачных экранов.



Земельный вопрос



Александр Теплов
начальник управления
имущественных отноше-
ний Алтайского края

Функции управления

Управление имущественных отношений Алтайского края является органом исполнительной власти Алтайского края, осуществляющим функции по управлению государственным имуществом Алтайского края, в том числе по управлению и распоряжению земельными участками, находящимися в собственности Алтайского края, а также земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена, по участию в проведении государственной политики на территории Алтайского края в указанной сфере.

Предоставление земельных участков на территории города и Алтайского края

Предоставление земельных участков на территории города и Алтайского края в зависимости от цели предоставления осуществляется на торгах, проводимых в форме аукциона, либо без проведения торгов в соответствии Земельным кодексом РФ (далее – Кодекс).

Предоставление земельного участка для целей строительства может быть осуществлено только в аренду посредством проведения аукциона (п. 7 ст. 39.11 Кодекса).

Порядок проведения аукциона, необходимый пакет документов для участия в аукционе

Проведение аукциона на право заключения договора аренды земельного участка осуществляется управлением имущественных отношений Алтайского края (г. Барнаул, ул.Чкалова, 64) на основании обращения любого лица заинтересованного в предоставлении земельного участка.

Следует отметить, что возможность использования земельных участков для конкретных видов деятельности определяется с учетом документов территориального планирования и градостроительного зонирования, строительных, санитарных и иных норм и правил, а также наличия зон с особыми условиями использования территорий и зон градостроительных ограничений.

В целях оформления прав на земельный участок необходимо обратиться с соответствующим заяв-

лением в отношении интересующего земельного участка с указанием его кадастрового номера и цели использования земельного участка.

Земельным законодательством предусмотрена возможность образования земельного участка по инициативе уполномоченного органа.

Таким образом, в случае если земельный участок не образован, заинтересованное в предоставлении такого участка лицо обращается с заявлением о проведении аукциона с приложением схематического изображения интересующей территории с указанием цели использования земельного участка.

Алтайкрайимуществом в рамках рассмотрения такого заявления проводятся мероприятия, направленные на получение документов, необходимых для проведения кадастровых работ.

Кадастровые работы по образованию земельного участка проводятся в рамках государственного контракта за счет бюджетных средств.

Начальная цена предмета аукциона

В соответствии с положениями п.14 ст.39.11 Кодекса начальная цена предмета аукциона на право заключения договора аренды земельного участка устанавливается по выбору уполномоченного органа в размере ежегодной арендной платы, определенной:

— по результатам рыночной оценки в соответствии с Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»;

— в размере не менее полутора процентов кадастровой стоимости такого земельного участка, если результаты государственной кадастровой оценки утверждены не ранее чем за пять лет до даты принятия решения о проведении аукциона.

В целях соблюдения федерального законодательства, исключения коррупционных рисков, Алтайкрайимуществом, как уполномоченным органом, по управлению и распоряжению земельными участками, находящимися в собственности Алтайского края, а также земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена, для целей определения начальной цены аукциона, применяется рыночный подход.

Проведение оценочных работ с целью установления начальной цены (начального размера годовой арендной платы) земельного участка как предмета аукциона осуществляется специалистами-оценщиками в рамках государственного контракта, заключаемого в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Сроки заключения договоров аренды земельного участка

Срок действия договора аренды земельного участка определяется в соответствии с Кодексом (п.9 ст.39.8) и Приказом Минстроя России от 15.05.2020

Реализация инвестиционного проекта



№ 264/пр в зависимости от площади объекта, строительство которого может осуществляться на земельном участке и может варьироваться от 2 лет 6 месяцев до 10 лет 8 месяцев.

После завершения строительства объекта при переоформлении прав на земельный участок для эксплуатации данного объекта максимальный срок действия такого договора аренды составляет 49 лет.

На основании подготовленного пакета документов Алтайкрайимуществом в соответствии с требованиями земельного законодательства осуществляется размещение извещений о проведении аукциона на официальном сайте Российской Федерации в сети «Интернет» www.torgi.gov.ru и официальном сайте управления имущественных отношений Алтайского края www.altairregion-im.ru, а также публикуется в печатном издании городского округа – города Барнаула газете «Вечерний Барнаул».

Порядок рассмотрения документов без торгов

Относительно предоставления земельных участков без торгов необходимо отметить следующее.

Нормами земельного законодательства (пп. 3 п. 2 ст. 39.6 Кодекса) предусмотрена возможность заключения договора аренды земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, без проведения торгов в случае предоставления земельного участка юридическим лицам в соответствии с распоряжением высшего должностного лица субъекта Российской Федерации для размещения объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения, реализации масштабных инвестиционных проектов при условии соответствия указанных объектов, инвестиционных проектов критериям, установленным законами субъектов Российской Федерации.

На территории Алтайского края таким законом является закон Алтайского края от 11.08.2019 № 63-ЗС «О критериях, которым должны соответствовать объекты социально-культурного и коммунально-бытового назначения, масштабные инвестиционные проекты, для размещения, (реализации) которых допускается предоставление земельного участка, находящегося в собственности Алтайского края, муниципальной собственности, или земельного участка,



государственная собственность на который не разграничена, и расположенного на территории Алтайского края, в аренду без проведения торгов».

Согласно Порядку рассмотрения документов, обосновывающих соответствие объектов социально-культурного, коммунально-бытового назначения, масштабных инвестиционных проектов критериям, установленным законом Алтайского края, в целях предоставления земельного участка в аренду без проведения торгов, утвержденному постановлением Администрации Алтайского края от 06.10.2016 № 333, органом, уполномоченным на рассмотрение ходатайств о предоставлении земельного участка (нескольких земельных участков) в аренду без проведения торгов для размещения объекта (реализации проекта), является Министерство экономического развития Алтайского края.

СПРАВКА

По состоянию на 01.12.2021 Алтайкрайимуществом заключено 13 договоров аренды земельных участков под коммерческую застройку на сумму 74 153 780 рублей.

На официальном сайте управления имущественных отношений Алтайского края в разделе Земельные отношения можно ознакомиться Реестром свободных земельных участков.



Управление имущественных отношений
Алтайского края

Адрес: 656049, г. Барнаул, ул. Чкалова, 64

Факс: (3852) 63-52-66
E-mail: imush@altairregion-im.ru

Игорь КУППА: Главная гордость – сплоченный профессиональный коллектив



Игорь Куппа
генеральный директор
АО ХК «БСЗ»

Барнаульский станкостроительный завод отметил 80-летний юбилей. Сегодня это большой Холдинг, в состав которого входит 14 предприятий. В этом году станкостроители планируют произвести продукции на сумму 6 млрд. рублей. Темп роста объемов продукции за последние 10 лет составил 367%. Недаром завод входит в число лидеров российской экономики. Генеральный директор АО ХК «БСЗ» Игорь Куппа дал интервью журналу «Предприниматель Алтая».

– Игорь Владимирович, Вы пришли на завод после университета на самую рядовую должность. Сейчас являетесь директором. Предполагали ли Вы в начале своей карьеры, что когда-нибудь займете должность руководителя предприятия?

– После окончания института устроился работать в одну из структур сбыта станкостроительного завода. Это был 1995 год. Непростые времена, что уж говорить. Мне, как и любому молодому неравнодушному выпускнику вуза с горящими глазами, хотелось хорошую, перспективную работу. Судьба свела меня с ныне покойным Виктором Яшкиным – руководителем завода, под началом которого завершилось становление современного облика станкостроительного холдинга. Он-то изначально и заметил во мне задатки организатора.

Постепенно карьера пошла вверх – руководил цехом, потом производством, после мне доверили управление патронным заводом, а с 2018 года стал генеральным директором холдинговой компании. Признаюсь честно, я никогда не думал о том, что займу эту должность.

– Сегодня «Барнаульский станкостроительный завод» – это не только патронное производство. В холдинг входят предприятия по изготовлению теплообменников, кранов, инструментов. Как удается загрузить столь разнонаправленные производства? А, может, есть приоритетные направления?

– Есть более массовые направления по численности, объемам производства и продажам. Но приоритеты расставить невозможно, так как все произ-

водства взаимосвязаны, друг без друга не смогли бы работать эффективно.

В настоящий момент предприятия полностью обеспечены заказами. Так, предельная загруженность – на патронном, инструментальном, ремонтном производствах, на выпуске теплообменников и грузоподъемных механизмов. При этом мы видим тенденцию к увеличению объема заказов, для их выполнения необходимо увеличивать штат. Например, в настоящее время мы готовы принять на работу до 200 человек различных специальностей.

– В регионе большая проблема с кадрами. Как вы ее решаете?

– Это, к сожалению, проблема, которую мы все вместе когда-то допустили. Статус рабочих профессий очень сильно снизился. Реальность такова, что на универсальных токарных, фрезерных станках ребята не хотят работать, так как там не так комфортно, не так чисто, не так престижно. И при этом не хватает наладчиков и станков с программным управлением.

Кадровые проблемы решаем с помощью обучения. Мы принимаем учеников токаря, фрезеровщика, доплачиваем шефам-наставникам и непосредственно самим обучающимся. Это является хорошей мотивацией для тех, кто хочет получить профессию и работу.

Мы стараемся заинтересовывать молодежь не просто работой и заработком. Важно создавать условия для самореализации, карьерного роста, занятий спортом, творчеством. За это направление на предприятии отвечает молодежный совет при поддержке профсоюзной организации. Ярким примером непроизводственной жизни на заводе является круглогодичная спартакиада, в которой коллективы увлеченно соревнуются друг с другом по нескольким видам спорта.

– С чем подошли к 80-летию юбилею? Чем гордитесь? Каковы главные достижения?

– Самое главное, конечно же, – это сплоченный профессиональный коллектив, который с каждым годом прирастает, молодеет и позволяет нам справляться с объемами, планировать будущее, реализовывать проекты, развиваться.

Нужно сказать и о развитии инженерной работы на заводе, которая постоянно воплощается в новых изделиях, внедрении новых технологий в производство. Так, в декабре текущего года будет запущено новое направление – производство многогранных опор освещения, опор ЛЭП и контактных сетей городского электрифицированного транспорта, мачты освещения. Объем финансирования составил 80 млн рублей. В год планируется выпускать около 4 тысяч опор.

– А в целом, какое внимание на заводе уделяется техническому перевооружению, модернизации?



– Ежегодно мы инвестируем 100-120 млн. рублей на закуп нового оборудования, капитальные ремонты и т.д. Мы не ограничиваемся одними технологиями. Постоянно инвестируем в развитие линейки продукции наших предприятий, осваиваем новые направления.

– У вас на заводе проводится конкурс профессионального мастерства «Инженерное решение года». Разработки победителей внедряются в производство?

– Да, все предложенные на конкурс инженерные решения внедрены в производство в этом году. Среди них есть и такие решения, которые мы планируем выдвигать на краевой конкурс – это, в частности, касается разработки конструкторской документации разборного пластинчатого теплообменника Ду200/250, которую предложил коллектив ООО «Термоблок» в составе инженеров Максима Шевелева и Максима Быстрицкого.

– География поставок завода впечатляет. Какая продукция наиболее востребована за рубежом?

– В настоящее время продукция предприятий Холдинга экспортируется более чем в 40 разных стран. Это и страны СНГ, и дальше зарубежье – американский, африканский, австралийский рынки. Что касается номенклатуры экспортируемой продукции, – это, конечно же, спортивно-охотничьи патроны. Постепенно завоевываем рынки теплообменников и грузоподъемных механизмов ближнего зарубежья.

– На заводе много людей, проработавших здесь большую часть своей жизни. Как Вы считаете, почему люди столько лет посвящают предприятию?

– Оттуда, где хорошо, ведь не уходят? Мы стараемся создавать сотрудникам комфортные условия и предлагаем достойную заработную плату. В настоя-

щий момент средняя зарплата по предприятию – 40 тысяч рублей. Каждый год обязательно индексируем оплату труда в соответствии с уровнем инфляции. Финансовая стабильность дает уверенность в завтрашнем дне. А для завода очень важны люди, ведь все держится на кадрах.

– Станкостроительный завод не раз получал награды как социально ответственный работодатель. Расскажите об этом подробнее.

– На самом деле видов поддержки много. Один из основных – компенсация молодым специалистам 2/3 процентной ставки по ипотечному кредиту либо предоставление беспроцентного безвозвратного займа на первоначальный взнос для приобретения жилья. Конечно, для получения такой поддержки есть определенные требования к сотрудникам – стаж работы, положительная характеристика, успешное выполнение плана и поддержание соответствующего уровня качества. Ежегодно по этой программе у нас проходит до 20 сотрудников.

Еще одно направление социальной поддержки – обеспечение путевками в санаторий «Станкостроитель». Сотрудники оплачивают всего 10% от ее стоимости (это около 2500 рублей) и получают полный комплекс оздоровительных процедур, 5-разовое питание, проживание в санатории.

Только в этом году на социальную сферу было направлено порядка 13 млн руб., еще 18 млн рублей – на улучшение условий труда.

– На заводе есть уникальный музей, по экспонатам которого можно изучать историю. Какой экспонат, на Ваш взгляд, самый ценный?

– Безусловно, это Орден Ленина, который наш завод – единственный из патронных заводов Советского Союза – получил в 1945 году за свой трудовой подвиг.

Автоматизация производства – не только тренд, но и мое хобби



Руслан Артамонов
директор ООО «Гермес»

Социальные ярмарки уже давно стали визитной карточкой Барнаула и даже были признаны лучшими в России. Они проводятся с 2005 года и пользуются неизменным спросом у горожан. Компания «Hermes» является одной из немногих, кто участвует в социальных ярмарках с самого их основания. Продукция компании пользуется неизменным спросом у барнаульцев.

— В социальных ярмарках мы действительно участвуем с их появления, и каждый раз подходим к этому с большой ответственностью – тщательно прорабатывается ассортимент, фасовка и т.д., — рассказывает руководитель ООО ПТК «Гермес» Руслан Артамонов. — Обычно на ярмарках мы представляем несколько направлений продукции – колбасные и мясные изделия «Hermes», рыбную продукцию под торговой маркой Noblesse и кондитерские изделия «Maffin». Самым востребованным из нашей продукции на ярмарках является свежее мясо (свинина, говядина, курица). На втором месте – рыба. Благодаря прямым поставкам с Дальнего Востока мы можем

предложить более конкурентную цену. И на третьем месте нашего ярмарочного рейтинга стоят колбасные изделия под маркой «Hermes».

В настоящее время ежемесячный оборот продукции компании составляет сотни тонн. Колбасные и мясные изделия «Hermes» представлены во всех крупнейших торговых сетях Барнаула, а также в традиционной рознице и на рынках.

Начало пути

Закончив экономический факультет ВЗФИ, Руслан Артамонов решил пойти в бизнес. Сначала занялся розничной торговлей – закупал продуктовые товары и перепродавал их. Потом решил попробовать открыть собственное производство. Так появился небольшой цех по производству полуфабрикатов.

— Это была, так сказать, проба пера, первый опыт. Мы делали то, что не требует высокотехнологичного оборудования. А со временем начали осваивать производство все новой и новой продукции, внедряя современные технологии, — рассказывает бизнесмен.

Ставка на новейшие технологии

Сейчас компания делает ставку на автоматизацию производственных процессов. Это не только основное направление развития предприятия, но и, если так можно сказать, хобби руководителя.

— Я лично вникаю в каждый процесс — в разработку рецептов, подбор сырья, но особенно мне интересны вопросы автоматизации производства. И там, где можно уйти от ручного труда, мы обязательно переходим на автоматизированные процессы — это повышает качество продукции, скорость процесса производства и т.д. Поэтому мы постоянно закупает высокотехнологичное оборудование. Например, в настоящее время несколько новых линий проходят

стадию наладки и в ближайшее время будут запущены. Да, мы вкладываем деньги в то, на что другие бы никогда не решились, — говорит Артамонов.

Новые направления

В связи с тем, что в последнее время произошел значительный рост цен практически на все категории товаров, затраты производителей тоже увеличились и им пришлось поднять конечную стоимость своей продукции. В результате некоторые позиции подорожали на 30-50%. Соответственно, это прямым, и далеко не лучшим образом отразилось на спросе. Поэтому одним из перспективных направлений компании «Гермес» видит в развитии сети собственной розницы.

— Объемы продаж на мясную и колбасную продукцию упали. Из-за увеличения отпускных цен, некоторые магазины отказались брать товар на реализацию. У нас очень хорошо выстроена логистика, однако машины стали уходить не полностью загруженными, — рассказывает Руслан Артамонов. — Тогда мы приняли решение открыть дополнительно рыбное и кондитерское направление, чтобы закрыть образовавшийся пробел этими категориями. По сути мы не несли затрат на их дополнительную доставку. И сейчас, проводя анализ товарооборота, убеждаемся, что это было правильное решение.

О конкуренции

Борьба за потребителя на рынке мясопереработки во все времена отличалась высоким уровнем конкуренции среди производителей. Однако за более, чем десять лет торговая марка «Hermes» завоевал своего потребителя благодаря высокому качеству продукции.

— Один из признаков качества – стабильность рецептуры и состава выпускаемой продукции, этому вопросу мы уделяем большое внимание. А помогает нам в этом, как я уже говорил, автоматизированная система управления производством. Она контролирует сорт, вид мяса, дозировку специй и прочие важные параметры. Это позволяет нам выпускать каждый продукт в строгом соответствии с его паспортом и всегда одинаково высокого качества, — уверяет руководитель. — Кстати, себе домой, для семьи, детей я беру только свою продукцию, так как не сомневаюсь в ней. Так что могу точно заверить – вся продукция проходит строгий контроль в том числе и через личный холодильник.

Конечно, соревноваться с производителями-гигантами, такими как «Мираторг», «Черкизово», не рационально, однако алтайский производитель делает ставку на те позиции, которые у «крупняков» провисают.

— Есть категория товаров, которую крупные комбинаты не делают в силу того, что требуется трудоемкая ручная работа, а у них полностью все автоматизировано. Это касается, в частности, деликатесной группы. Поэтому мы успешно занимаем данную нишу, так как у нас в любом случае остается ручное производство, — говорит руководитель алтайской компании.

Стоит отметить, что на предприятие регулярно приезжают столичные аудиторские проверки крупнейших ритейлеров. Причем они обращают пристальное внимание не только на документооборот,



но и на сам производственный процесс – порой что-то советуют, рассказывают о каких-то тенденциях отрасли, но в целом всегда дают высокую оценку продукции «Hermes».

Мотивация к развитию

Ежегодно «Hermes» является участником крупнейшей выставок производителей.

— На это никогда не жалею денег, ведь выставки – прекрасная возможность встретиться с партнерами, поставщиками, узнать новые тенденции, посмотреть, какое новое сырье, оборудование и технологии используются. Это очень полезно. После каждой выставки обязательно находим для себя что-то новое, — уверяет Руслан Артамонов.

Один из последних трендов современности – здоровый образ жизни. Люди ориентируются на ПП (полезное питание). Чтобы быть, как говорится, в тренде, «Hermes» при привлечении московских технологов разработал специальную детскую линейку колбасных продуктов, в которых нет нитрита натрия, других вредных добавок, а консерванты – только природного происхождения. В настоящее время выпуск данной продукции идет в тестовом режиме. Планируется, что детская линейка будет отлично подходить под все параметры школьного питания.

Задачи на будущее

В связи с тем, что покупательская способность жителей Алтайского края не высока, предприниматель рассматривает дальнейшие пути развития за пределами региона. В настоящее время продукция «Hermes» распространяется в регионы Сибири, также заключены договоры и ведутся переговоры с московскими партнерами.

— Конечно, хотелось бы расширения рынков сбыта, ведь основные деньги вертятся в европейской части страны. Также сделаем ставку на развитие собственной торговой сети, — говорит Руслан Артамонов.

ТРИ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРА РОСТА
ПРОИЗВОДСТВА ОТ «HERMES»

– КАЧЕСТВО

– КОНКУРЕНТНАЯ ЦЕНА

– ПРОДВИЖЕНИЕ – ПРОДУКЦИЯ
ДОЛЖНА БЫТЬ НА СЛУХУ



Бизнес хорошего настроения

Цветы делают этот мир красивее, а людей счастливее. И с этим трудно поспорить. Согласно статистике каждый год россияне дарят друг другу более 1,5 млрд цветов. В целом наша страна является одним из крупнейших мировых потребителей цветов. О том, трудно ли быть «продавцом хорошего настроения», в чем сложности цветочного бизнеса и какие букеты будут в моде в новом году журналу «Предприниматель Барнаула» рассказала Генеральный директор сети цветочных салонов «Флорис» Анна Сабиева.



Анна Сабиева
генеральный директор
сети цветочных салонов
«Флорис»

Как расцветал бизнес

— **Расскажите, как появилась идея открыть именно цветочный бизнес?**

— В 2003 году во время декретного отпуска я увлеклась цветами. Из выращенных в нашем саду цветов я собирала небольшие букеты и дарила их своим родным. Эти букеты получали огромный отклик – так и родилась идея создать собственный цветочный салон, а мой муж меня поддержал. В итоге моё хобби быстро переросло в то, что вы сейчас видите. Теперь «Флорис» — одна из лучших цветочных сетей Барнаула.

— **Что было самым трудным на старте?**

— Для цветочного бизнеса внешний вид букетов и свежесть цветов – визитная карточка и способ успешного привлечения клиентов. Самым сложным было найти надёжного поставщика с качественным товаром и быстрыми прямыми поставками по выгодным ценам. Также возникали сложности с подходящим местом для цветочного салона.

— **Какие требования вы предъявляете к своим сотрудникам, ведь от них зависят продажи. Обучаете ли персонал?**

— Не перестану повторять, что бизнес – это, прежде всего, люди. Мне нравится сравнивать «Флорис» со швейцарскими часами. Каждый сотрудник этой компании — неотъемлемая часть, без которой этот механизм не работал бы. Я очень горжусь своей командой.

Мы готовы брать на работу флористом людей без опыта, так как у нас есть своя авторская система обучения флористике. Будущий кандидат сдает экзамен и только после этого допускается до работы с клиентами.

Все наши сотрудники повышают квалификацию в своём направлении. Мы не боимся профессиональ-

ного роста сотрудников, мы боимся не компетенции в рабочем процессе.

— **Как повлияла пандемия на бизнес и спрос в целом?**

— У нас упал офлайн трафик и выручка вследствие введения ограничительных мер. Однако мы успели быстро среагировать и организовали работу в закрытом режиме, перераспределили рекламный бюджет, напомнили клиентам о бесплатной доставке. В итоге телефоны разрывались! Сейчас думаем, что это была маленькая репетиция 8 марта. Мы доработали онлайн оплаты, увеличили количество курьеров, разработали термо-боксы для доставки цветов. Сейчас у нас можно заказать цветы с любой точки мира.

Цветочная арифметика

— **Сколько в среднем стоит ваш букет? Какой самый дорогой букет был на вашей памяти?**

— Средний чек в салоне «Флорис» — 1-1,5 тыс. руб., в зависимости от сезона. А самым дорогим на моей памяти был букет из 1001 розы. Такой необычный заказ сделал молодой человек, чтобы удивить свою возлюбленную.

— **Как часто и откуда завозите цветы? Работаете ли с кем-то из местных производителей?**

— Да, мы работаем с лучшим, надёжным местным поставщиком. Поставки у нас еженедельные. Также товары получаем с Эквадора, Голландии, Кении, Израиля, Колумбии, Казахстана и России. Наименований сотни тысяч: самые свежие цветы, комнатные растения, сувениры, подарки, декор для дома и т.д.

— **Как долго хранятся цветы?**

— Прежде чем цветок попадает к нам в салон, он проходит несколько этапов транспортировки. Многие считают, что быстрая авиадоставка – гарантия свежести цветка. На самом деле это большое заблуждение: из-за перепада давления цветы в самолётах подсушиваются, теряют влагу и вес, в итоге страдает качество. Поэтому сейчас цветы доставляются в специальных автомобилях, оснащённых инновационной техникой поддержания контроля качества. Это позволяет в режиме онлайн отслеживать с какой скоростью и в каких условиях они транспортируются: начиная от температурного режима и заканчивая уровнем влажности в рефрижераторе. Такой контроль позволяет увеличить срок хранения в цветочном холодильнике до 2-х недель.

Клиент – наше все

— **Что вас отличает от конкурентов?**

— Часто компании ссылаются на принцип «клиент всегда прав», но на деле ведут другую политику. Для нас же главное правило: «клиент – это наше все». Благодарный, довольный или злой, неважно. Мы всегда поможем с выбором и решением всех проблем. Мы не только слушаем, но и слышим каждого. Кроме того, мы никогда не нарушаем установленные правила. Если все рекомендации по уходу соблюдались, а цветы все равно «поникли», то в течение суток с момента клиент может обратиться в салон, где была сделана покупка, и цветы заменят.



— **Кто ваш основной покупатель?**

— Основной массовый покупатель — это женщины от 25-40 лет. Чаще всего цветы они покупают на день рождения подруг, сестёр, мам. Вторая категория — это мужчины 30-45 лет. Они предпочитают дарить букеты жёнам, мамам и дочерям.

— **Какие планы на развитие сети «Флорис»?**

— Я хочу, чтобы цветочный бизнес в Алтайском крае развивался. Именно поэтому мы давно занимаемся разработкой франшизы «Флорис» и надеемся, что в ближайших перспективах мы представим ее. Благодаря комплексной помощи ведения бизнеса предприниматель сможет избежать тех ошибок, которые совершала когда то я.

Высокие риски

— **Скажите, а цветочный бизнес — это вообще выгодно?**

— Мнение о том, что цветочный бизнес – это просто и красиво является большим заблуждением. Основатель компании обязан разбираться во всех аспектах и тонкостях — только тогда шанс прогореть будет минимальным.

Стереотип о быстрой окупаемости данного бизнеса появился в 2000-х, когда было мало цветочных магазинов и тогда действительно у всех все быстро раскупалось. А после 8 марта некоторые даже покупали себе машины и квартиры. Сейчас это далеко не так.

— **Что бы могли посоветовать женщинам, которые делают первые шаги в бизнесе?**

— Я бы хотела предостеречь новичков: в цветочном бизнесе часто теряют деньги. Довольно сложно предугадать объём продаж и объём списаний хотя бы на неделю. А начинающие предприниматели зачастую закупают цветы на последние деньги и в итоге остаются с нераспроданным товаром.

— **Какая сумма нужна для открытия первого цветочного магазина?**

— Точную сумму озвучить сложно, так как все зависит от того, что вы открываете (киоск, магазин, салон или бутик премиального сегмента), где бизнес будет находиться (помещение с ремонтом или вы намерены построить что-то свое), сами ли встанете за прилавком или наймете профессиональных флористов. Факторов очень много. Минимальные затраты могут начинаться 500 тысяч рублей до нескольких миллионов.

— **Вы свой бизнес оцениваете как успешный? И какие критерии в принципе для вас являются оценкой успешности?**

— Компания «Флорис» работает уже более 18 лет, что, на мой взгляд, является показателем успешности. Один из главных критериев успешности является доходность. Ежегодно компания наращивает прибыль. Также не маловажным критерием является степень удовлетворённости клиентов. Мы всегда слушаем наших клиентов и меняемся каждый день для них.

Бизнес как искусство

— **Можно ли назвать цветочный бизнес искусством?**

— Конечно, ведь флористы используют цветы, словно художники краски. Собирая букет, они вдохновляются природными палитрами.

— **Поделитесь «рецептом» идеального букета в вашем понимании**

— Мой идеальный букет — это ромашки, перевязанные белой лентой. Для меня — это то, что всегда ассоциируется с семьей. Именно такой букет я всегда жду от мужа 8 июля, в день семьи любви и верности.

Ромашки отлично дополняют душистые летние цветы. В букете они хорошо сочетаются с различными декоративными травами и другой полевой флорой: анемонами, васильками, маками, пастушьей сумкой и незабудками.

— **Есть ли мода на цветы? Что будет модно в новом году?**

— В 2021 году набирают популярность авторские букеты, и, судя по всему, этот тренд будет актуален еще очень долго. В век, когда купить можно все, люди ценят уникальные подарки, поэтому мы развиваем собственный неповторимый стиль.

— **Бизнес занимает очень много времени и сил. Как удается уделять необходимое внимание близким?**

— Я всегда стараюсь держать внутренний баланс между семьей и работой. Любая крайность — это плохо. Я научилась расставлять приоритеты и делегировать часть задач. Сейчас я продолжаю работать, но на удаленном режиме. У нас огромный штат разнопрофильных сотрудников — у каждого своя зона ответственности. Несомненно, каждый член команды вносит неоценимую часть в развитии «Флорис». Благодаря им я могу спокойно посвящать время семье.

ФЛОРИС – КРАСИВЫЕ ЦВЕТЫ ПО ЧЕСТНЫМ ЦЕНАМ!

Режим приема заказов 7/7:
с 8:00 до 20:00
<https://www.instagram.com/floris22.ru/>
<https://floris22.ru/>
Балтийская, 96 м. 99-38-38
Попова, 142 м. 25-41-25
(круглосуточно)
Никитина, 147 м. 57-37-78
Гоголя, 41 м. 69-34-40
Ленина, 45 м. 25-11-00
Ленина, 191 м. 23-59-59
Малахова, 120а м. 69-11-08



КРАСИВЫЕ ЦВЕТЫ ПО ЧЕСТНЫМ ЦЕНАМ!

Вот это номер!

О гостиничном бизнесе Барнаула – из первых уст



Игорь Дураманов
генеральный директор
ООО «Гостиница «Центральная»



Гостиница «Центральная» является одним из ведущих отелей города. Здесь останавливаются туристы, бизнесмены и даже звезды, которые приезжают в краевую столицу с гастролями. О том, как на гостиничный бизнес выживает в условиях пандемии, в каких номерах предпочитают останавливаться гости и что самое важное в работе отеля, рассказал генеральный директор Игорь Дураманов и руководитель кейфени «Центральная» Станислав Кадров.

— Пандемия, локдаун, введение QR-кодов – как все эти ограничения повлияли на гостиничный бизнес?

— 2020-ый стал для нас годом выживания. В буквальном смысле этого слова: клиентов у гостиницы было очень мало по понятным причинам, а наш общепит перешел в режим работы «на вынос». Несмотря на все сложившиеся трудности, нам удалось сохранить более 90% коллектива, а это почти 200 человек, у каждого из которых есть семья, дети. У нас работает шикарная команда. Однако мы прекрасно понимаем, что если подобная ситуация с ограничениями повторится, то работать в ущерб бизнесу будет уже не реально. С введением QR-кодов число клиентов заметно уменьшилось – будем надеяться, что подобные ограничения окажутся временными, так как мы еще не оправились после первого локдауна.

— Насколько высока конкуренция в гостиничном бизнесе Барнаула?

— По последним данным в Барнауле около 100 средств размещения – и это не только большие гостиницы. В это число входят hostels, квартиры, апартаменты и т.д. И каждый пытается завлечь своего клиента, поэтому конкуренция очень большая.

— Ощущается ли на вашей гостинице развитие внутреннего туризма, на который делается акцент в последний год?

— Скажу честно – на потоке гостей в нашу гостиницу это не особо отразилось, разве что в летние

месяцы, но и то незначительно. Дело в том, что во время пандемии в связи с закрытием международных рейсов, расширилась география внутренних авиасообщений. Поэтому желающие отдохнуть на Алтае летят не до Барнаула, а сразу до Горно-Алтайска, минуя транзит в краевую столицу.

— Клиенты стали более требовательными?

— Да, клиенты стали более требовательны как в плане наличия современного интерьера, так и качественного обслуживания.

— Что самое важное в отеле – убранство, чистота или улыбчивый персонал?

— Важно все – как тебя встретили, улыбнулись или нет, пожелали ли хорошего дня. Очень важно качество уборки и постельных принадлежностей. Согласитесь, когда выспаться – то день сразу начинается позитивно. А если в спину втыкаются пружины, то клиент к вам больше не придет.

— А есть ли контроль за теми, кто убирается в номерах?

— Конечно. У нас работает внутренняя комиссия, которая периодически проверяет все номера, при необходимости делает замечания, которые тут же исправляются.

— Пару лет назад в Барнауле заговорили о возможном строительстве 4-звездного отеля международной сети Radisson. Это вызвало настоящий ажиотаж у барнаульцев. Как считаете, смогли бы уже существующие гостиницы конкурировать с ними?

— Безусловно, Radisson составил бы существенную конкуренцию. Однако вопрос насколько его появление все-таки является благом для нашего города достаточно спорный. С одной стороны, Барнаул бы пополнил список отелей международной сети, это, конечно, почетно. Но есть и обратная сторона. Учитывая кадровый голод, новый отель просто перетя-

нул бы сотрудников из уже существующих гостиниц. То же самое касается и клиентов – ведь только из-за одного появления Radisson число гостей Барнаула не увеличится, поэтому был бы большой отток клиентов у нас и наших коллег.

— Какие номера у вас наиболее востребованы?

— Востребовано абсолютно все. В этом году мы закончили масштабную реновацию, обновили все номера и клиенты это оценили.

— Реновация была вызвана необходимостью?

— Да. Около трех лет назад мы перешли в категорию «Бизнес-отель», получили 4 звезды, к которым предъявляются соответствующие требования. В итоге мы сократили количество номеров в гостинице ровно в два раза, укрупнив их. Раньше было более 200 номеров, сейчас 104. Номеров категории «Люкс» мы оставили всего четыре, при этом они никогда не простаивают, заняты постоянно.

— Кто ваши основные клиенты – командировочные или транзитные гости?

— Конечно, командировочные. Основные заезды – понедельник, вторник. К концу недели люди уезжают. Кстати, 95% клиентов – это те, кто едет в наш отель целенаправленно, кто уже не раз останавливался в гостинице «Центральная». На самом деле у нас много постоянных клиентов и мы уже хорошо знаем их предпочтения – на какую сторону выдать номер – на солнечную или, наоборот, теневую, какой тип питания предпочитают и т.д.

— Звезды, которые приезжают в Барнаул с концертами, останавливаются, как правило, в вашей гостинице. Для них предусмотрено какое-то особенное обслуживание?

— Существует стандарт обслуживания. Поэтому у нас абсолютно ко всем клиентам одинаковое отношение. Нет такого, что на одного мы закроем глаза, а другого будем облизывать с ног до головы. Единственное, в райдерах звезд предусмотрены некоторые нюансы, например, вегетарианское питание, побольше питьевой воды в номере и т.д. Но при этом я хочу отметить, что подобные просьбы бывают не только у звезд, но и у бизнес-клиентов. И мы обязательно их выполняем.

— Во время проведения этапа Кубка мира по гребле на байдарках и каноэ, который проходил этим летом в Барнаул, ваша гостиница была одной из трех, где разместили спортсменов-иностранцев. Расскажите, как отработали этот период.

— Мы четко понимали, какая ответственность на нас возложена. Это был настоящий вызов для нас. Подобного рода событий в Барнауле раньше не проводилось никогда. На кону стояла репутация не только нашей гостиницы, но и в целом нашего региона. Мы приняли гостей на очень достойном уровне, для этого были задействованы абсолютно все силы и резервы. Работали на износ, однако оно того стоило. Спортсменам было обеспечено комфортное проживание и полноценное вкусное питание. В итоге мы получили только положительную обратную связь и поняли, что сейчас при необходимости в любой момент сможем профессионально, быстро и качественно повторить все это.

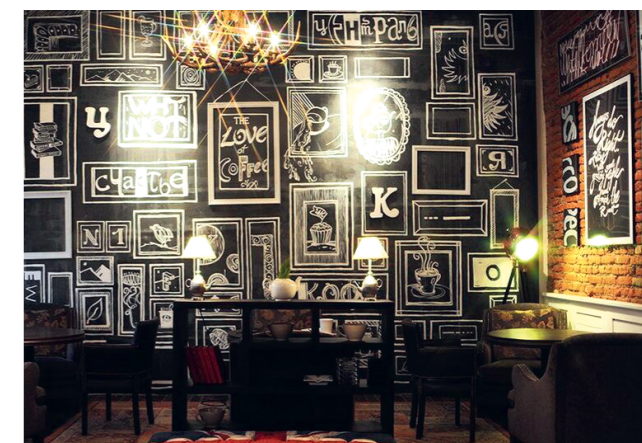


— Вы заострили внимание на общепите гостиницы. Что предлагаете клиентам?

— У нас представлено четыре варианта общепита. Вообще, стоит отметить, что когда мы вышли категорию «бизнес-отеля», к нам стало приезжать много спортивных команд высшей категории, которые очень требовательны к питанию. И мы можем удовлетворить любые запросы.

— Что обязательно нужно попробовать у вас?

— У нас очень сильно развиты завтраки и бранчи. Причем бранчи представлены в нескольких вариантах – русский, английский, американский, французский и греческий. Также очень советуем попробовать азиатскую кухню, которая представлена в нашей кофейне. Общепит у нас постоянно развивается.



Нужно быть образцом для подражания



Любовь Леванюк
президент компании
МейТан

Это осенью компания МейТан торжественно открыла в Барнауле свой новый офис – современное функциональное 3-этажное здание площадью 2200 кв.м. Планируется, что уже в ближайшем будущем здесь при поддержке городских властей будет запущено собственное производство.

Российская косметическая компания МейТан имеет около 400 представительств по всему миру. Однако главный офис сетевой компании находится именно в Барнауле. Президентом косметической корпорации является Любовь Леванюк. Коллеги, партнеры называют ее руководителем нового формата, эталоном женственности и внутренней силы, источником мотивации и вдохновения.

По образованию Любовь Леванюк — учитель физики (закончила педагогический университет). После окончания вуза первым местом ее работы стала кафедра теоретической физики.

— Я родилась в деревне, в простой и очень хорошей семье. С детства видела, что жизнь в селе – это тяжелый физический труд и для себя такого будущего не хотела. Даже шутила, что никогда не буду жить в деревне. Финансовой поддержки как таковой ждать было неоткуда, поэтому рассчитывать приходилось только на себя, — рассказывает Любовь Александровна.

На что потратила свою первую в жизни зарплату Любовь Леванюк уже и не помнит – денег было настолько мало, что едва хватало свести концы с концами. Поэтому на кафедре физики она задержалась ненадолго — ушла в продажи (в самые тяжелые времена, бывало, даже торговала на барахолке!). В продовольственную компанию, где отработала следующие семь лет, Леванюк устроилась оператором отдела продаж обычным менеджером, а вскоре дослала до руководителя отдела продаж.

— Мне обещали должность директора по развитию, но этого не случилось. В итоге, когда мне сделали новое предложение по работе, я не смогла отказать, так как увидела в нем перспективы личного роста. Я ушла в косметическую компанию. А через год возглавила МейТан. Так, в 2006-ом я оказалась в сетевой компаний, — вспоминает президент крупнейшей компании.

О своем пути, личностном росте и главных жизненных принципах Любовь Леванюк рассказала журналу «Предприниматель Барнаула».

— Многие относятся к сетевому бизнесу с недоверием. С вами тоже такое было?

— До прихода в МейТан я никогда не занималась сетевым бизнесом. Я его не понимала, поэтому у меня были такие же стереотипы, как и у всех. Но я поверила собственникам, так как это были уважаемые мной люди. И не пожалела. Полностью погрузившись в этот бизнес, я не только поняла и приняла его, но и полюбила всей душой.

— И в чем же прелесть сетевого бизнеса?

— Он объединяет людей из совершенно разных сфер. В числе наших успешных лидеров – бывшие учителя, воспитатели, пожарные, директора и т.д. Это свидетельствует о том, что в сетевом бизнесе добиться успеха может абсолютно любой. Согласитесь, не все могут реализоваться на нынешних местах работы в силу разных причин. Но это не повод ставить на себе крест. Если есть желание развиваться — сетевой бизнес в помощь! В отличие от других видов бизнеса, возможности сетевого безграничны!

— Приобретение крупного офисного здания в Барнауле говорит о том, что вы здесь, судя по всему, пустили корни. Не было ли желания переместить успешную компанию в столицу – оттуда, как минимум, логистику организовать проще.

— Признаться честно, на определенных этапах развития компании мы думали об этом. Рассматривали Москву, Сочи. Однако, сколько бы не обсуждали этот вариант, не разу не приняли решение, что он верный. Ведь главное – это люди. И те люди, которые работают здесь, в Барнауле – это мои любимые люди, они просто невероятные! Где я их возьму в Москве? Поэтому вся генерация МейТана будет находиться именно в Барнауле. Для удобства в Москве у нас офис продаж.



— Какие основные достижения компании МейТан произошли за годы вашего руководства?

— Когда я возглавила компанию, она была небольшой, территориально находилась в Барнауле и обслуживала местный рынок. Однако за пару лет мы вышли на Москву и Санкт-Петербург. А в настоящее время у нас работает около 400 представительств в разных городах России и странах. На старте компания позиционировала себя как «Природная косметика Востока» и мы работали только с китайскими производителями. Сейчас же география значительно расширилась – наши контрактные производства есть в Корее, Таиланде, Израиле, Индии, Малайзии, Шри-Ланке, Дании. А экспорт продукции МейТан идет в Казахстан, Узбекистан, Латвию, Украину, Беларусь, Эстонию, Румынию, Германию.

— Чем еще гордитесь?

— Благотворительным проектом «Жизнь одна», который был запущен в 2009 году. С тех пор ежегодно мы оборудуем игровые комнаты в детских больницах по всей России. За все время открыто уже 35 игровых комнат на сумму более 10 млн рублей, 9 из них в Барнауле – в каждом отделении детской краевой клинической больницы. Вообще, мне кажется очень естественным, когда ты чего-то добиваешься сам, то должен делиться, помогать другим. Для меня благотворительный проект – настоящая отдушина.

— Что для вас самое важное в жизни?

— Есть две очень важные составляющие, без которых я не могу чувствовать себя полностью счастливой. Во-первых, это самореализация – без нее нет смысла, жизнь становится скучной и неинтересной. Во-вторых, это моя семья, близкие, друзья, коллеги — степень привязанности к ним очень высока и без их благополучия я тоже не вижу свой смысл жизни.



— Вы назвали коллег в одном ряду с семьей. Не раз слышала, что у вас в компании царит очень приятная семейная атмосфера. Не мешает ли это работать и как отражается на результате?

— Не мешает. В нашей компании действительно сложилась особая атмосфера – для этого я вкладываю всю свою душу, искренне заботясь о людях. Но при этом все прекрасно знают, что я никогда не смешиваю личное и профессиональное. Я всегда говорю команде, что требования для всех едины и считаю, что важно относиться к людям по-человечески, но в рабочих моментах оставаться все-таки требовательным профессионалом.

— Какими качествами должен обладать руководитель?

— Главное – уверенность, смелость, верность своей идее. Люди идут за лидерами, за теми, кто является для них эталоном, образцом для подражания. При этом нужно быть не только флагом, но и поддержкой, относиться к людям с уважением, они должны чувствовать это каждой клеточкой своего тела. Есть еще один очень важный пункт — быть искренней. Когда ты искренен, то не даешь поводов сомневаться в тебе.

— Были ли у вас такие ситуации, которые меняли всю вашу жизнь?

— Да. Когда я вышла работать на кафедру, то параллельно поступила в аспирантуру на психологию. Вскоре поняла, что заработать здесь не получится и приняла решение уйти из университета. Я начала работать, чтобы поменять жизнь. Именно это решение было судьбоносным.

— Какое ваше жизненное кредо?

— В течение жизни оно менялось. Долгое время у меня был принцип «быть, а не казаться». Кстати, сейчас это тоже очень актуально, так как зачастую люди пытаются показать из себя больше, чем представляют на самом деле. Некая мишура. Один из моих последних принципов – «если хотите, чтобы чудеса случались, творите их сами». Вообще, нужно ко всему и всем относиться с любовью. Как говорил Горький, любовь к людям — это ведь и есть те крылья, на которых человек поднимается выше всего.

— Какова ваша цель, которая могла бы изменить мир?

— Я нашла себя в том, в чем могу быть полезна людям. Я стремлюсь генерить идеи, которые улучшают жизнь тех, кто меня окружает. Это и рука помощи, протянутая тогда, когда это нужно, и вектор, которого не хватает порой, и даже способность научить мечтать, это тоже не все умеют делать. Моя цель: создавать и воплощать в жизнь вместе с единомышленниками идеи, которые делают счастливыми как можно больше людей.

СПРАВКА

МейТан — российская косметическая компания, реализующая косметику, гигиенические и оздоровительные средства. Имеет около 400 представительств по всему миру.



Островок прессы

Как «Союзпечать-Алтай» обеспечивает весь регион (и не только) первоклассной прессой



Данил Алтухов
генеральный директор
компании «Союзпечать-Алтай»

Газетные киоски знакомы всем с детства. Но не многие знают, как они устроены. Генеральный директор предприятия «Союзпечать-Алтай» рассказал «Предпринимателю Барнаула», как живут «островки прессы» сегодня, когда в жизни людей так много интернета.

Многолетний опыт

Данил Алтухов, генеральный директор компании «Союзпечать-Алтай» начинает свой рассказ с основания компании «Роспечать» в 1918 году. Ведь без нее в 1996 году не появилось бы региональное предприятие «Роспечать-Алтай». Спустя время название по-

менялось на известное всем «Союзпечать-Алтай».

«Исторически мы всегда занимались распространением печатной продукции», — говорит собеседник.

С момента основания «Союзпечать-Алтай» активно развивала продажи не только в киосках, но и в супермаркетах. Расширилась также и география мест торговли.

— Сейчас продукция «Союзпечать-Алтай» распространяется по многим регионам России. От Томска до Якутии. Кроме того, одними из востребованных точек распространения стали отделения «Почты России».

Только лучшая пресса

«За издания, которые будут представлены в киосках и магазинах, голосует покупатель», — объясняет Алтухов.

Максимальный ассортимент, состоящий из 500 наименований печатной продукции, представлен в киосковой сети и в отделениях «Почты России». В супермаркетах меньше — около 200 наименований. Также в киосках сети «Союзпечать-Алтай» можно купить или пополнить проездной билет.

«Союзпечать-Алтай» распространяет как федеральные, так и региональные печатные издания. Причем, все они способны удовлетворить интерес всех категорий населения, вне зависимости от воз-

раста и предпочтений. Общественно-политические, развлекательные, новостные издания, сканворды — выбор есть для каждого.

— Основная наша аудитория — люди возраста 50+. Причем, чаще всего женщины. Однако найти что-то по вкусу может любой. И дети в том числе. Приятно видеть, что они тоже проявляют немалый интерес к газетам и журналам. Конечно, соответствующим их возрасту — красочным, с игрушками в подарок.

Нельзя не отметить, что предприятие «Союзпечать-Алтай» множество раз было удостоено престижных профессиональных наград. Одна из последних — третье место во всероссийском конкурсе «Лучшая киосковая сеть по распространению печатной продукции». Ее компания получила в 2021 году.

Влияние коронавируса

Также вездесущая пандемия не могла не повлиять и на эту сферу предпринимательства.

— В первую очередь, в связи с пандемией стало меньше покупателей. Помимо этого, сами издатели выпускали меньший объем продукции. Эти два фактора серьезно сказались на работе компании.

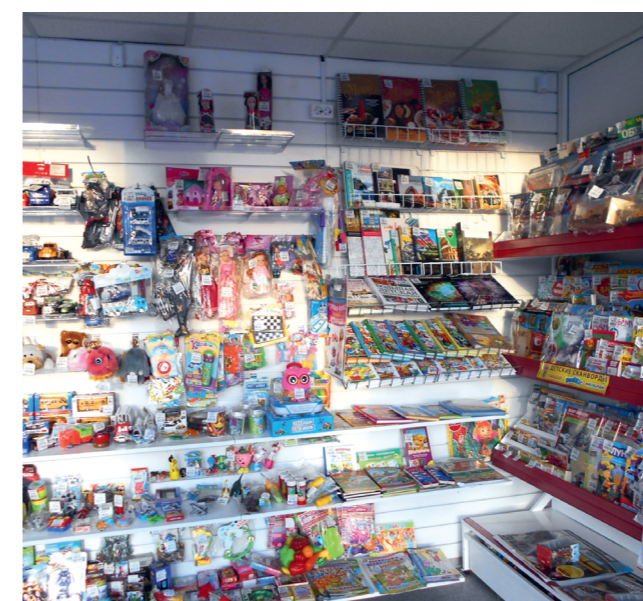
Сейчас, делится собеседник, эти проблемы уже позади, и ситуация стабилизировалась.

Душевнее интернета

Киоски просыпаются рано утром, когда привозят свежие газеты и журналы. Пик покупателей приходится на утро и вечер, когда люди идут на работу и возвращаются с нее. В эти моменты особенно хочется скрасить свой путь интересным чтивом.

Со временем, когда интернет стал неотъемлемой частью жизни каждого, актуальность газетных киосков снизилась. «Живые» газеты и журналы, которые можно потрогать и почувствовать запах печатного станка, который, кажется, только что отдал новую партию самых увлекательных изданий, стали конкурировать с сайтами.

— Это нормальный процесс в современном мире. Однако, чтобы поддерживать печатную прессу на должном уровне и не снижать ее популярность у читателей, на мой взгляд, стоит уделить внимание мерам государственной поддержки данной сферы.



СПРАВКА

8 ноября состоялось награждение дипломами победителей V Всероссийского конкурса «Лучшая киосковая сеть по распространению печатной продукции на территории Российской Федерации», организованного Союзом предприятий печатной индустрии (ГИПП) совместно с Министерством промышленности и торговли РФ и Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ. Проводил торжественное вручение и. о. Президента СППИ ГИПП Павел Мирошников. В группе D (больше 150 киосков) III место занял АО «Союзпечать – Алтай».

ЦИФРЫ

10000 экземпляров различных изданий приходится на один киоск в год.

200 и более киосков «Союзпечать-Алтай» находятся в разных точках региона.

1,5 млн. км в год проезжают автомобили, доставляющие прессу по подписке.

1500 супермаркетов обслуживает компания «Союзпечать-Алтай»

3000 и более отделений почтовой связи обслуживает компания «Союзпечать-Алтай»

В 14 субъектов России поставляет прессу компания «Союзпечать-Алтай»



Евгений Кураков: «Я не считаю, что я хожу на работу»



Евгений Кураков
директор ресторана
«Место пасты»;
гастромаркета
«Днем с огнем»

Не все заведения общепита Барнаула пережили пандемию. Однако у тех, кто дотянул до сегодняшнего дня, ресторанный бизнес более стабилен.

Яркий пример тому – предприниматель Евгений Кураков. Его ресторан «Место пасты» входит в число самых популярных в краевой столице. Когда началась пандемия, Евгений вместе с коллегами не опустил руки, напротив, освоил новый вид деятельности – доставку готовой еды. А нынешним летом Евгений Кураков запустил очередной смелый проект – гастромаркет «Днем с огнем». Об успехах в новой нише, главных трендах индустрии и о том, могут ли исчезнуть рестораны в будущем, бизнесмен рассказал журналу «Предприниматель Барнаула».

– Евгений, у вас есть успешный проект – ресторан «Место пасты». Вам стало тесно и скучно в его рамках? Почему решили открыть новый проект «Днем с огнем»?

– «Место пасты» – это совершенно другой мир. Это ресторан в привычном смысле этого слова. Он продолжает работать. Причем очень успешно. Но нужно всегда смотреть на два шага вперед. У любого ресторана есть срок жизни. Наступает момент, когда нужно проводить ребрендинг. Я прекрасно понимаю, что «Место пасты» когда-то это тоже грозит. Поэтому нужно наперед осваивать что-то новое и современное.

– Что представляет собой ваш новый проект гастромаркет?

– Гастромаркет – это еще не ресторан, но уже и не просто магазин. Это магазин-кафе с ассортиментом еды собственного приготовления: напитки, десерты, выпечка, полуфабрикаты. Если в обычном магазине набираешь продукты и делаешь из них дома какое-то блюдо, то здесь можно взять уже готовый завтрак, обед или ужин. Мы предлагаем готовую вкусную еду, которую можно поесть дома. Над каждым блюдом «колдует» профессиональный шеф-повар. Все печется, шкварчит, томится и маринуется, так сказать, не отходя от кассы. Сейчас у нас около 300 наименований продукции. Так что ждем всех в гости за свежим хлебом, выпечкой, фирменными пирожками, авторской пиццей, мясными блюдами!

– Каковы первые результаты?

– Первый месяц был трудный – набивали «шишки», делали выводы. Дело в том, что место для гастромаркета было выбрано в спальном районе Барнаула – на Солнечной поляне. При этом мы трезво оценивали ситуацию и особых надежд на большую проходимость не ждали, тем более, что здесь нет пешего трафика, как в центре. Однако есть в данной ситуации и безусловный плюс – жители окраин не избалованы магазинами с особыми концепциями, поэтому мы сделали ставку именно на это. И не прогадали – результаты растущие. С каждым месяцем имеем примерно плюс 30% к продажам. В будущем мы планируем тиражировать данный проект и открыть точки в разных районах города, в том числе в центре. Это очень перспективное направление.

– Что является хитом продаж в гастромаркете?

– Прежде, чем ответить на этот вопрос, уточню, что весь наш ассортимент готовится в трех печах. Первая предназначена для выпечки хлеба. Во второй, итальянской печи на дровах мы готовим пиццу, пироги, различные национальные блюда. Третья печь – это гриль. Безусловно, что самым большим спросом пользуется хлеб. Далее – сладкая выпечка. И уже на третьем месте – мясные блюда.

– А в «Место пасты» что больше всего предпочитают посетители?

– Сейчас самая популярная паста – это том ям в стиле знаменитого супа. Это блюдо победило даже нашу пасту с цыпленком, которая все время держала пальму лидерства. Интересно ведь получается: макароны – это, по сути, то блюдо, которое можно приготовить по инструкции. Но при этом оно в ресторане является самым востребованным, хотя есть и другие горячие блюда. Этот феномен я постоянно перекручиваю в своей голове и, возможно, это даст толчок к открытию новых заведений с пастой.

– Как составляется меню?

– Если вы думаете, что составление меню – это интуитивный процесс, то ошибаетесь. Меню должно основываться на пищевых привычках людей. Вряд ли мы сможем покорить барнаульцев каким-нибудь мексиканским блюдом. Есть заведомо известные хиты, которые точно будут пользоваться спросом.



– В Барнауле открывают и закрывают множество точек общепита. Какие концепции не работают, а на какие стоит делать ставки?

– Я скажу чисто субъективное мнение на этот счет. Ресторанный рынок в провинции однозначно отличается от столичного. В крупных городах проводится много экспериментов и с концепциями, и с едой. А провинциальная палитра, простите, это пока что в большинстве своем – пиво-мясо, «итальянка», свеху «приправленная» суши-ролами. Но есть, конечно, и уникальные проекты, которые живут вопреки всем правилам ресторанного бизнеса, даже в небольших городах.

– Какие виды кухни, на ваш взгляд, сегодня наиболее востребованы у местных жителей?

– В Барнауле точно востребованы фаст-фуд и фаст-кэжуал (более качественная еда). Также с натяжкой, но всё же, к востребованным можно отнести какие-то авторские проекты высоких кухонь, но их немного.

– На какого клиента вы ориентируетесь?

– Мы пытаемся схватить средний сегмент. Но тут понимаете, какая ситуация. Планка этого среднего сегмента постоянно меняется. Я лично наблюдал за тем, как у «Место пасты» менялась потребительская прослойка. Если раньше приходили семьи со средним достатком, то после пандемии был период, когда ресторан посещали только избранные – люди, которые имеют достаток точно выше среднего. И даже при моем уважении ко всем категориям для меня это печальная история. Хочется, чтобы ресторан могли себе позволить как можно больше категорий жителей. Я сам себя не отношу к каким-то привилегированным слоям, но даже мне в пандемию пришлось подсократить свою потребительскую корзину.

– Что главное в ресторане – интерьер, еда или персонал?

– Главное в ресторане – это эмоция. И тут важно все – парковка, входная дверь, бумага, на которой напечатано меню, посуда... Еда занимает важное, но, все-таки, не приоритетное место в этом списке. Доля совокупных эмоций очень велика.

– Выгоден ли ресторанный бизнес?

– Ресторанный бизнес является одним из самых рентабельных в случае успеха. Однако риски очень высоки – вас может, условно сказать, подвести цвет салфеток...

– Сколько нужно денег, чтобы открыть ресторан?

– Можно открыть точку общепита за 300 тысяч рублей, жарить чебуреки и очень возможно, что это станет очень рентабельным. А можно открыть ресторан за 300 миллионов и не отбить его никогда в жизни. Поэтому тут вопрос на самом деле не в деньгах. Однако нужно иметь в виду, что если ты хочешь открыть ресторан за 5 млн рублей, то у тебя должно быть минимум 8 млн рублей.

– Руководитель должен быть постоянно в ресторане?

– Я постоянно нахожусь на рабочем месте. Чтобы вести бизнес, нужно его прожить, понимать, как что устроено, быть включенным в процесс. Уже лет де-



сять у меня ненормированный график работы, часто приходится задерживаться. Но я меня это не напрягает. Я живу этим.

– Ходите на работу в белой рубашке или приходите самому вкалывать?

– Иногда и коробки приходится таскать. А во время пандемии сам работал на доставке блюд. Я этим нисколько не гнушаюсь.

– Как мотивируете сотрудников?

– Стараюсь быть наравне со всеми! Меня передегивает, когда ко мне обращаются по имени-отчеству. У меня даже нет своего кабинета. Я сам работаю в зале, постоянно общаюсь с сотрудниками, вижу их эмоциональное состояние.

– Официант – это временная работа? Или это жизненный путь?

– Всякое бывает. В нашей стране меньше, а за рубежом можно увидеть официанта солидного мужчину 50+ и это нормально. У нас же в стране должность официанта – это, все-таки, некий трамплин. Лучше официанта никто не знает все происходящее в зале процессы. Поэтому официанты – это лучшие кандидаты на управленцев. Лично у меня немало примеров, когда официанты становились управляющими.

– Вы сами готовите?

– В своих заведениях – нет, а дома постоянно. Завтрак, обед и ужин – на мне. Макароны делаю сам. Вся семья очень любит их. Еще им нравится мой пирог из белой рыбы.

– Говорят – преврати хобби в работу, и ты не будешь работать ни одного дня. Это про вас?

– Да. Я не считаю, что я хожу на работу. Иногда, конечно, бывает, что накатит – хочется все и уехать в Тибет. Но потом выпьешь чашечку кофе и думаешь – а ведь жизнь хороша, потерплю-ка я еще немного!



Знающий идет на рынок



Марина Прокудина
директор
ООО «Новый Рынок»

Все мы живем в эпоху магазинов шаговой доступности, в которых можно купить абсолютно все – от хлеба до мяса. Казалось бы, в таких условиях не остается места рынкам. Однако, это ошибочное мнение.

Пятница, суббота и воскресенье – самые жаркие дни для рынков. Народ приезжает закупать продукты на неделю, а многие, по старой советской привычке – на месяц. Если вы зайдете в эти дни, например, на «Новый рынок» в Барнауле, то точно увидите очередь за жирным деревенским творожком или свежим парным мясом.

— Вам для плова или шашлыка? Скажите, что готовить будете – посоветую, что лучше взять! — ну разве вы встретите в магазине такой сервис. — Вот шея, лопатка, ребрышки, этот кусок на фарш или гуляш подойдет, а тот, с сахарной косточкой для супа идеален...

Огурцы, помидоры, фрукты на прилавке словно только что сняли с грядки — свежие, не залежавшиеся. Пожалуй, только на рынке можно купить то, чего точно нет в супермаркетах — натуральную продукцию небольших фермерских хозяйств. Одним словом, без покупок точно не уйдешь.

Долгий период времени «Новый рынок» (также он известен как «Юбилейный») являлся муниципальной собственностью, но в 2013 году началась «эпоха перемен» — предприятие стало коммерческим. Было

принято решение, что профиль объекта меняться не будет и по сегодняшний день рынок является местом активной торговли.

Здание было реконструировано, оборудовано системой кондиционирования, произведен ремонт в подвальном помещении, отремонтированы холодильники для хранения мяса и т.д.

— В условиях повышенной конкуренции нужно соответствовать всем современным требованиям. Поэтому мы постоянно вкладываемся в ремонт и оборудование, — говорит Марина Прокудина, директор «Нового рынка».

Контроль качества

Если театр начинается с вешалки, то рынок — с государственной ветеринарной службы. Все пищевые продукты животного и растительного происхождения, поступающие в реализацию на рынок, проходят строгий ветеринарный контроль качества.

— Контролю подлежат даже товары с социального ряда – это места, предназначенные для пенсионеров, граждан, ведущих личные подсобные хозяйства или занимающихся садоводством, где они могут реализовать излишки продукции со своих огородов и получить дополнительный доход. Поэтому мы на 100% уверены в качестве продукции, которая у нас продается, — не без гордости говорит директор.

Однозначно, если человеку нужен качественный продукт, то искать его лучше на рынке. Здесь есть даже домашние продукты, которые можно без проблем попробовать, прежде чем купить.

Ковид-контроль

Если говорить о противоковидных мерах – они соблюдаются в полном объеме. Еще в начале пандемии на «Новом рынке» были установлены рецеркуляторы. В помещении постоянно проводится санитарная обработка, соблюдается социальная дистанция, в открытом доступе всегда есть антисептики и одноразовые маски. Продавцы работают в масках, вход в здание рынка также разрешен лишь в маске.

Про арендаторов

Сохраняя свою самобытность и традиции прилавочной торговли, производители и фермеры продают свой товар на рынке напрямую без посредников. Благодаря этому могут предложить более выгодную цену.

На «Новом рынке» уже давно сложился свой костяк продавцов. Многие торгуют здесь по 10-15 лет и даже есть арендаторы, которые на этом рынке уже 21 год! При этом никуда не собираются уходить.

— Несмотря на это, мы всегда рады новым арендаторам! У нас индивидуальный подход к каждому предпринимателю и есть возможность при необходимости предоставить льготные условия, — говорит Марина Прокудина.

Есть мнение, что на рынке существует своя «мафия» и случайных людей сюда не пускают. Однако, это совершенно не так. Представители практически всех барнаульских рынков в один голос уверяют — свободных площадей достаточно, приходите, торгуйте.

Про покупателей

Что касается посетителей рынка – в большинстве своем это люди от 35 лет. В отличие от магазинов, условия рынка предполагают торг, порой можно неплохо сбить цену. Этим нередко пользуются пенсионеры.

— Люди сейчас придерживаются принципов здорового питания. А где достать хорошие натуральные продукты, как не на рынке? – говорит Марина Прокудина. — Я вас уверяю, что у каждого продавца есть свои постоянные покупатели – если бы качество продуктов было плохое, разве бы это имело место быть?

Кстати, на территории рынка действует «Ярмарка на Пионеров» (здесь можно купить одежду, обувь, игрушки, товары для дома и хозяйственных нужд и



т.д.), которая также пользуется популярностью у барнаульцев.

— На сегодняшний день на территории «Нового рынка» работают более 400 предпринимателей. И каждое рабочее место — это не только залог развития и процветания рынка, но и фундамент развития экономики города. В наше время это как никогда актуально, — считает директор.





Пекарни Барнаула

В настоящее время люди привыкли к тому, что хлебобулочные изделия выпекаются в промышленных масштабах и их можно купить практически «на каждом углу». А ведь приготовление хлеба когда-то считалось настоящим искусством, требующим таланта, вдохновения и большого мастерства. В давние времена пекари во всех странах всегда пользовались большим уважением, а их работа считалась очень почетной.

Пекарное дело – очень ответственная работа, которая требует определенного навыка и мастерства. Выпечка получается вкусной и нежной лишь тогда, когда она сделана с любовью.



Пекарня «Гудвилл» и «Алтайский каравай»

Пекарня «Гудвилл» – это торговое заведение с обширным перечнем продукции и достойным уровнем сервиса, организация находится по адресу г. Барнаул, ул. Анатолия, 4, 1 этаж (в районе «Центральный»).

В «Гудвиле» изготавливается хлеб гостовских сортов: пшеничный, высшего сорта, ржаной. Из печи выходит сразу 250 булок, которые сделаны традиционным способом, и работают над всем этим 16 человек.

Пекарня «Алтайский каравай» находится по адресу пос. Бельмесево, ул. Белгородская, 23а.

В «Алтайском караване» работают 4 человека. В месяц производится по 8 тонн продукции, а в сутки продается по 1,2 тыс. булочек. Штат маленький – предприятие относится к микропредприятиям. Сложно



конкурировать с крупными сетями и большими магазинами, которые предлагают более высокую заработную плату – ведь у них большой оборот.

При всем этом пекарня старается удивлять, так, например, хлеб «Ремесленный» из цельнозерновой муки – обогащают морковью или льном – очистителями организма человека от шлаков. «Тыквенный» с тыквенной пастой – у него калорийность меньше, чем у отрубного, такой в Барнауле делает только данная пекарня.

Для школьников проводятся экскурсии, а также принимают студентов на практику, где они полно-

стью погружаются в технологический процесс со всеми нюансами – не просто наблюдают со стороны, а полностью выполняют все операции под контролем мастера. Если студент пришел и начал с процесса подготовки сырья – чистки, нарезки – и у него все получается, то он переходит к другой операции и так далее. Так они должны научиться работать в маленьком предприятии с гибкими заявками – завтра пицца, послезавтра булочка, потом хлеба и так далее. Студенты попадают в рабочий процесс и крутятся вместе с остальным коллективом.

Уже несколько лет на производстве используется новая технология холода.

При использовании традиционного способа тестозаведения – на хороший продукт уходит от 6 до 8 часов. Для того, чтобы утром покупатель смог купить свежий хлеб работнику приходится работать в ночь. Но с технологией холода этот процесс увеличивается до 18 – 19 часов – создаются полуфабрикаты, которые не замораживаются, а просто медленно хранятся. В результате, в 8 утра, не работая ночью, получается такая же горячая булочка. Так предприятие уже третий год работает без ночных смен.

В 2021 году увеличился объем производства, удалось докупить оборудование и ввести его в эксплуатацию, в связи с этим увеличилось число вакантных мест.

Директором пекарен «Гудвилл» и «Алтайский каравай» является Татьяна Николаевна Белканова.

LaFrench

LaFrench – атмосферная европейская пекарня-кондитерская, новый формат в городе Барнауле, находится по адресу ул. Пролетарская, 160. Производство хлебобулочных и кондитерских изделий высшего качества для розничной и оптовой реализации. В продаже всегда свежая выпечка:

- фирменные круассаны
- французская выпечка
- невероятные десерты

Новинка круассан «Пастрами» – насыщенный и неповторимый вкус круассану дополняют маринованные огурчики, маринованный красный лук и зелень (руккола) с горчицей соусом.

Утреннее настроение необходимо поднимать с чашки ароматного кофе и круассана. Эта слоеная булочка считается неотъемлемой частью французской кухни, ведь помимо хрустящего теста, внутри каждого круассана может быть спрятана начинка на любой вкус.

МЕСТО КУДА ХОЧЕТСЯ ВЕРНУТЬСЯ!



«Хлебное место»

«Хлебное место» – это сеть современных пекарен в городе Барнауле, которая предлагает клиентам по демократичным ценам свежий хлеб и выпечку из натуральных ингредиентов, приготовленную исключительно по традиционным старинным рецептурам (пр-кт Ленина, 22, пр-кт Ленина, 93, ул. Балтийская, 236).

Пекарня постоянно развивается. Сотрудники постоянно обучаются и повышают квалификацию, проходят мастер-классы по изготовлению выпечки, по улучшению технологий производства, повышению качества и безопасности продукции.

В пекарне можно не только купить вкусный свежий хлеб, но и заказать ароматную выпечку с доставкой на дом или в офис, а также выпить чашку кофе с горячим пирожком.

В «Хлебном месте» работают истинные ценители свежего хлеба, которым в радость каждый посетитель пекарни. Все хлеба рождаются в подовой печи, на натуральных дрожжах, их муки грубого помола, ржаной и пшеничной, с добавлением оливкового или настоящего сливочного масла, фермерских яиц, злаков и меда. Для покупателей в наличии: французские багеты, итальянская чиабатта, хлеб (овсяный, ржаной, кукурузный), батон (цельнозерновой и сметанный).

Любовь пекаря прячется в мелочах, не заметных беглому взгляду деталей:

- в идеальном рецепте
- в отборных натуральных ингредиентах
- в заботливых руках

**КАЖДЫЙ ДЕНЬ И ВСЮ НЕДЕЛЮ
ТОЛЬКО САМАЯ СВЕЖАЯ ВЫПЕЧКА.**



«Из печи»

Сеть пекарен «Из печи» начала свое существование с 2018 года.

На сегодняшний день по городу Барнаулу восемь магазинов и два магазина в городе Новоалтайске.

В пекарнях «Из печи» ежедневно пекут сытную и сладкую выпечку, хлеба, батоны, багеты, а также разнообразные кондитерские изделия: торты, рулеты, пирожные, печенье (более 100 наименований продукции), каждый найдет себе что-то по вкусу.

Кроме того, можно сделать под заказ свадебный каравай и праздничные пироги.

На прилавках пекарни «из печи» можно увидеть большие стеклянные банки со вкусными печеньями внутри.

«Кукиш шоколадный» – самое популярное печенье Америки.

Секретными ингредиентами выпечки пекарен «Из печи» являются любовь и вдохновение!



«Хлебница»

Пекарня «Хлебница» – франчайзинговая сеть пекарен работает в 57 городах России. В Барнауле находится 9 филиалов (ул. Весенняя, 4г, Георгиева, 22, Молодежная, 50, Пионеров, 17, Попова, 1886, Северо-Западная, 60а, Союза Республик, 40, пр-кт Социалистический, 128, Красноармейский, 101).

Предлагаемая в пекарнях продукция готовится исключительно из натуральных продуктов без использования красителей, ароматизаторов, маргарина, усилителей вкуса. При этом значительная часть продукции традиционно изготавливается вручную. Для того, чтобы «здесь и сейчас» приготовить любимую продукцию отбирается лучшее сырье. В этом заключается главный секрет 100% качества, поэтому вкус

изделий из «Хлебницы» – это вкус настоящей домашней выпечки.

«Хлебница» соединяет традиции с передовыми технологиями. В пекарнях уживаются настоящий французский круассан и украинский хлеб, русские пирожки и сосиски в тесте – сотрудники пекарни постоянно экспериментируют, собирают лучшие рецепты всех времен, чтобы удивляться и удивлять покупателя.

В команде работают профессионалы, которых объединяет любовь к своему делу. Профессия пекаря, повара и кондитера – это ремесло на все времена. Сотрудники пекарни знают все о хлебе, и с радостью делятся своими знаниями.



Алтайвита

Компания «Алтайвита» специализируется на производстве и продаже экологически чистых натуральных продуктов. Наше основное направление – полезные алтайские травы и травяные чаи на их основе.



ПОДАРОЧНЫЕ НАБОРЫ АЛТАЙСКОГО ТРАВЯНОГО ЧАЯ К НОВОМУ ГОДУ!

Подарочный шоу-бокс с 3 вкусами алтайского травяного чая в пирамидках.

В составе каждого чая – целебные травы и плоды растений, которые оздоравливают и укрепляют организм, обогащают его полезными веществами и витаминами. В подарочный бокс вошли три наиболее популярных травяных чая в пирамидках, рассчитанных на чайник:

Травяной чай «Солнечный день»: смородина (лист), курильский чай, мелисса, душица, чабрец, шиповник (плод), чай зеленый.

Травяной чай «Хохот шамана»: смородина (лист), мята (лист), золотарник, гибискус, ромашка, облепиха (лист и ягода), чабрец, василёк (цвет), шиповник, чай зеленый.

Травяной чай «Секрет тайги»: мята (лист), гибискус, ромашка, зверобой, липа, василёк (цвет), календула, чай зеленый.

Чаи не содержат искусственных ароматизаторов и являются полностью натуральными высококачественными травяными сборами.

Вкусный, полезный и удобный в использовании травяной чай в пирамидках для улучшения общего состояния здоровья, укрепления защитных сил и нормализации работы всех органов и систем организма. Особенно рекомендован для повышения тонуса и жизненной силы в осенне-зимний период.

Травяной чай собран вручную в высокогорных районах самого экологически чистого региона России – на Алтае.

Магия трав

Компания «Магия трав» уникальна своими алтайскими бальзамами без сахара.

Четверть века назад ученый фармацевт Пётр Лунин заложил основу компании «Магия трав». Собственные научные разработки и упорный труд поставили на поток выпуск бальзамов, фиточая и натуральных сиропов. Всего более ста наименований. Сегодня легендарный бальзам «Золотой олень Алтая» входит в список самых узнаваемых брендов региона. Он и многие другие бальзамы ежегодно получают медали престижных международных выставок и востребованы в различных регионах России, странах Ближнего Зарубежья. Компания постоянно развивается и расширяет свой ассортимент.

Этой зимой на витринах магазинов, в аптечных и торговых сетях появится новая серия уникальных бальзамов без сахара «Стевия». Они созданы группой ученых компании «Магия трав» на основе природного сахарозаменителя – растения стевия. В её составе огромное количество полезных для человека веществ и микроэлементов. Так, например, кремниевая кислота способствует росту и укреплению волос. Стевия подавляет развитие патогенных микроорга-



низмов, следовательно, при дисбактериозе, пародонтозе и прочих инфекционных процессах оказывает лечебное действие.

Серия безалкогольных бальзамов без сахара состоит из 7 видов: Антистресс, Контроль веса, Фитотоник, Сила мужчин, Артро помощь, Фитоиммунитет и Кардиоподдержка. У каждого свои особенности и лечебный эффект. В целом, они рекомендованы при диабете, для контроля веса и для тех, кто не употребляет или ограничивает себя в сахаре.

Алтайская ореховая компания

ООО «Алтайская ореховая компания» является ведущим производителем на Алтае снековой продукции с 2010 года, в том числе специализируется на производстве арахисовой пасты.

FOOD TIME АРАХИСОВАЯ ПАСТА

Продукция изготовлена из натуральных продуктов, без вкусо-ароматических добавок и добавления сахара. В ассортименте представлена арахисовая паста разных вкусов – классическая, соленая, сладкая, а также с добавлением шоколада, сгущенного молока, с кусочками арахиса. Каждый покупатель сможет купить арахисовую пасту по своему вкусу.



НПФ «Пчела и человек»

Основное направление деятельности предприятия – разработка и производство натуральной оздоровительной продукции для поддержания здоровья, на основе фитосырья Горного Алтая и высококачественного меда.

На предприятии представлены следующие новинки:

ЭКСТРАКТ КОРЫ ОСИНЫ

Растительный экстракт серии «Полезные травы».

Применяется в качестве противопаразитарного средства при описторхозе и лямблиозе, способствует устранению застойных процессов в печени и желчном пузыре, способствует выведению паразитов из организма. Улучшает функции иммунной системы, оказывает общеукрепляющее и тонизирующее действие. Применяется при острых и хронических заболеваниях мочеполовой системы, помогает восстанавливать функции поджелудочной железы, способствует стабилизации сахара в крови, стимулирует выработку инсулина, нормализует общий метаболизм, способствует улучшению процессов пищеварения, эффективна в качестве средства улучшающего аппетит, помогает при заболеваниях суставов. Эффективна в качестве противовоспалительного и антибактериального средства при инфекционно-воспалительных заболеваниях органов дыхания (ОРЗ, гриппе, бронхите, ангине, ларингите, фарингите, пневмонии).

КОНЦЕНТРАТ НА ОСНОВЕ РАСТИТЕЛЬНОГО СЫРЬЯ ДЛЯ ПОДЖЕЛУДОЧНОЙ ЖЕЛЕЗЫ

Активные компоненты: экстракты (концентрированные вытяжки) репешка, коры осины, сушеницы топяной, корня лопуха, таволги, зверобоя, бессмер-

тника, мяты, тысячелистника, корня девясила, листа березы.

Благоприятно воздействуют на функциональное состояние поджелудочной железы и связанных с ней органов, оказывает положительное действие при сахарном диабете, панкреатите, оказывает благоприятное действие на процессы пищеварения, поддерживают баланс микрофлоры кишечника, ускоряют выведение из организма продуктов обмена веществ и токсинов, помогают наладить очистительные функции организма.

Способствуют восстановлению обмена веществ, повышению общего иммунитета и усилению сопротивляемости организма различным заболеваниям.

ЭКСТРАКТ РЕЙШИ

Растительный экстракт серии «Полезные травы» оказывает положительное воздействие на сердечно-сосудистую систему, способствует нормализации артериального давления и снижению уровня холестерина в крови, снижает риск развития инсульта и инфаркта миокарда, оказывает кардиологическое действие.

Улучшает кислородный обмен, способствует улучшению кровообращения во всех органах и тканях организма, обладает антиаллергическими свойствами, способствует снижению уровня гистамина в организме, применяется при хронических заболеваниях бронхолегочной системы (бронхиты, астма, пневмония).

Укрепляет иммунитет, повышает работоспособность организма и сопротивляемость стрессу, применяется при синдроме хронической усталости и в период восстановления организма после затяжных заболеваний.



Ореховый Алтай

Компания занимается производством натуральных, пищевых ореховых масел холодного отжима под марками «Алнат» и «Алтай».

Все масла производятся по современным технологиям, позволяющим сохранять все полезные вещества и витамины.

В ассортименте появилось 3 новых вида масел (нерафинированных, первого холодного отжима):



МАСЛО СЕМЯН АМАРАНТА

Амарантовое масло – это масло, полученное методом холодного отжима из семян растения амарант. Данная технология является дорогостоящей, так как процент выхода масла не велик, но в то же время позволяет сохранить все полезные свойства продукта на максимальном уровне.

В состав амарантового масла входит сквален. По количеству уникального углеводорода сквалена масло амаранта занимает первое место. Его количество может достигать 8%, тогда как в полезном оливковом масле этого вещества всего 1%. Сквален необходим организму для защиты от вредных радиоактивных излучений, активизации метаболизма. Это вещество обладает антиканцерогенным действием, помогает организму справиться с бактериальными и вирусными инфекциями.

Секреты вкусной заправки к салатам

Приготовление блюд – это особый вид искусства. И как в любом деле – детали добавляют изюминку любому результату. Важную роль в создании салатов играют соусы. Несколько советов:



МАСЛО ПЛОДОВ АВОКАДО

Масло плодов авокадо представляет собой густую зеленовато-желтую жидкость с достаточно приятным мягким вкусом и оригинальным запахом. Его получают методом холодного отжима из мякоти плода авокадо. Ни кожура, ни косточка авокадо при отжиме не используются – они содержат персин – фунгицидный токсин (опасный для человека и животных).

Масло авокадо содержит много витаминов: А, С, Е, В, D, Е. Также в масле авокадо есть гистидин, фитостеролы, соли фосфорной кислоты, полиненасыщенные, а также насыщенные жирные кислоты, микро- и макроэлементы.

МАСЛО ОРЕХА МАКАДАМИИ

Масло ореха макадамии получают методом холодного отжима из ядер ореха, оно обладает оригинальным вкусом и ароматом, напоминающим собственнo вкус самого ореха.

Масло ореха макадамии содержит достаточно большое количество жирных кислот, таких как олеиновая, пальмитолеиновая. Также оно содержит витамины Е, С, ниацин и минеральные вещества, такие как медь, железо, цинк, магний, фосфор. Масло содержит порядка 10% протеинов.

– для приготовления заправок используйте нерафинированные масла: они обладают вкусом и сохраняют больше полезных свойств

– для соусов берите мелкую соль и сахарную пудру, тогда она равномерно растворяется и не испортит вкус внезапным попаданием на рецептор

– заправлять салат нужно непосредственно перед подачей на стол

– чтобы соус равномерно распределился, перемешивайте салат с заправкой

в миске большого размера, а затем аккуратно переложите в сервировочную посуду

– добавляйте в украшение блюда рубленые орехи, зерна граната или семена кунжута, или льна – это добавит особый привкус салату

– любая заправка состоит из четырех основных ингредиентов: масла как основа, уксус или лимонный сок для кислинки, оттенок вкуса придадут соевый соус, мед или горчица, а зелень создаст особый аромат и цвет

Офлайн-магазин «Шишка Алтай»

Шишка Алтай – магазин сувениров и подарков со своим собственным брендом «Алтай Традиция»

В продаже следующие новинки:

КОНФЕТЫ «АЛТАЙСКАЯ ПТИЧКА»

шоколадные с начинкой знакомого с детства «птичьего молока» производятся на Старой кондитерской фабрики с 1974 года без изменения рецептуры. Такие конфеты невозможно купить в продуктовых сетях страны. Это исключительно региональный продукт.

На коробке конфет использованы орнаменты по мотивам росписи крестьянских домов Алтая конца XIX века. Это исторический культурный код региона. Главный символ росписи – Древо жизни. Вертикаль его ветвей и бутонов – это связь поколений и преемственность традиций. Птица в крестьянском сознании всегда была символом счастья, достатка в доме и любви в семье.

ОРЕХ КЕДРОВЫЙ ОЧИЩЕННЫЙ

Урожай 2021 года, Горный Алтай.

Вкуснейшее Сибирское лакомство, а сколько пользы в одной коробочке.

Ядро кедрового ореха является по составу одним из самых полезных продуктов в природе!

Вакуумная упаковка, безопасное хранение без доступа света и воздуха.

МОЛОЧНЫЙ ШОКОЛАД АЛТАЙ ТРАДИЦИЯ

Упаковка и рисунок на шоколаде выполнены по мотивам росписи крестьянских домов Алтая конца 19 в. Это исторический и культурный код региона.

Состав: молочный шоколад (какао тёртое, сахар, какао-порошок с пониженным содержанием жира, эмульгатор: соевый лецитин, натуральный ароматизатор: ваниль), кедровый орех, вяленая клюква.



Ренессанс-Косметик

Каждому человеку нравится, когда его окружает чистота. И не только дома, но и на работе, и в общественных местах. В условиях пандемии вопрос уборки на предприятиях стоит особенно остро. Поэтому специалистами нашего научно исследовательского института была разработана специальная профессиональная серия для клининга – «Brand Prof».

Чистящие и моющие средства для профессионального применения от крупнейшего завода Сибири – «Ренессанс Косметик» — это химия для клининга и поддержания чистоты в кафе, ресторанах, поликлиника, гостиницах, офисах и квартирах.

Особой гордостью линейки является использование немецких технологий в рецептуре продуктов, что дает отличный результат в очистке поверхностей.

«BRAND Prof» профессиональная химия для клининга это:

- Профессиональное глубокое очищение
- Промышленный формат объемом 5 литров
- Использование для разных видов поверхностей

На данный момент линейка включает в себя 5 SKU:

КÜCHE L АНТИЖИР УНИВЕРСАЛЬНОЕ ЧИСТЯЩЕЕ СРЕДСТВО ДЛЯ КУХНИ

Жидкое сильнощелочное средство для эффективной чистки кухонных плит, грилей, а также для другого кухонного оборудования и покрытий из стеклокерамической нержавеющей стали и других материалов, устойчивых к действию щелочей. Легко удаляет нагар и жировые загрязнения. Быстро растворяет даже застарелые загрязнения. Не повреждает очищаемую поверхность.



CHLOR L ГЕЛЬ ДЛЯ САНТЕХНИКИ УНИВЕРСАЛЬНОЕ ЧИСТЯЩЕЕ СРЕДСТВО ДЛЯ ВАННОЙ, КАФЕЛЯ И САНТЕХНИКИ

Средство для борьбы с солевыми отложениями, известковым и мыльным налетом. Предназначено для чистки ванн, раковин, душевых кабин, фаянсовых изделий и кафеля. Обладает дезинфицирующим эффектом. Усиленная формула на основе гипохлорита



RÄUMEN L АНТИНА- ЛЕТ ГЕЛЬ УНИВЕР- САЛЬНОЕ ЧИСТЯ- ЩЕЕ СРЕДСТВО ДЛЯ ТУАЛЕТА И ВАННОЙ

Кислотное чистящее средство для чистки унитазов, раковин, ванн, душевых кабин, металлических изделий от известкового налета, ржавчины, солевых отложений. Способствует устранению неприятного запаха. На основе неорганической кислоты.



ÜBERLAUF L АНТИ- ЗАСОР СРЕДСТВО ДЛЯ ПРОЧИСТКИ ТРУБ

Устраняет пробки и засоры в труднодоступных местах канализационных стоков. Идеально подходит для всех видов металлических и пластиковых труб. Быстро растворяет жировые и белковые отложения, волосы, остатки пищи.



GLAS L СТЕКЛООЧИ- СТИТЕЛЬ СРЕДСТВО ДЛЯ ОЧИСТКИ СТЕ- КОЛ И ЗЕРКАЛ

Универсальный очиститель для стекол, зеркал, изделий из хрусталя, керамики и фарфора, экранов телевизоров и мониторов, пластика, кафеля и других поверхностей. Не оставляет разводов, обладает антистатическим эффектом. На основе изопропилового спирта.



Мартика

Компания производит пластиковые изделия для дома с 1999 года. Работает по полному циклу производства — от дизайнерских и конструкторских работ до доставки на склады клиентов. Это обеспечивает высокое качество продукции и надежный сервис.

Компания выпустила в продажу следующую продукцию:

МИСКА-САЛАТНИЦА «РИЧЧИ»

Стильная миска-салатница с крышкой станет незаменимым помощником на кухне у любой хозяйки. Миску удобно использовать для приготовления, хранения и транспортировки готовых блюд. Плотная крышка надолго сохранит свежесть продуктов внутри миски. Удобный клапан облегчает открывание миски. Можно мыть в посудомоечной машине и использовать в СВ.



КОРОБКА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ «ФОРТУНА»

Коробки разработаны для удобства хранения различных вещей. Прочные и легкие коробки не деформируются при использовании, отличаются большой вместительностью, эргономичностью, многофункциональностью. Этот интерьерный аксессуар позволит содержать в порядке как жилые, так и нежилые помещения. Благодаря экологической чистоте и безопасности материала, в коробке можно хранить даже детские вещи. Плотная прилегающая крышка надежно защитит содержимое ящика.



ЩЕТКА ДЛЯ МЫТЬЯ ПОСУДЫ «ПАТРИЦИЯ»

Позволяет очищать разнообразные загрязнения от мытья посуды до очистки кастрюль и других емкостей. Эргономичная ручка позволяет использовать ее для мытья труднодоступных мест. Изделие имеет жесткую щетину, что позволяет эффективно справиться с загрязнениями.



СибТара

На сегодняшний день реализуются 2 инвестиционных проекта по закупу и внедрению нового современного технологического оборудования, ведение в эксплуатацию которого позволит компании расширить спектр оказываемых услуг и выйти на ещё более масштабные объемы выпуска продукции, сократить ее себестоимость и, конечно же, снизить экологическую нагрузку на окружающую среду!

Уже произведен закуп принтера для нанесения печати, как внутри контейнера под яйцо, так и снаружи. Данный принтер позволяет:

- индивидуализировать упаковку из бумажной массы;
- выделиться на полке среди конкурентов.



Кондитерская фирма «Алтай»

Кондитерская фирма «Алтай» – производитель не только вкусных, но и очень полезных злаковых, шоколадных и суфлейных батончиков. Ассортимент компании – продукция, которая производится исключительно из натуральных ингредиентов: злаков, ягод, семечек, витаминов, микроэлементов, настоящего молочного шоколада.

ШЕФ-КОНФЕТА САВИНОВ

Конфеты в глазури. Нежное темное пралине с кристалликами карамели. Эти конфеты – с сюрпризом, на внутренней стороне – добрые пожелания и интересные мини-истории о конфетах, шоколаде и чайно-кофейных традициях.



БАТОНЧИК ШОКОЛАДНЫЙ CANDY NUT КАРАМЕЛЬНО-МОЛОЧНЫЙ С АРАХИСОМ

содержит крупнодробленый обжаренный арахис, покрытый молочной шоколадной глазурью.



БАТОНЧИК ШОКОЛАДНЫЙ CANDY NUT С КОКОСОМ

содержит нежную мякоть кокоса, покрытую молочной шоколадной глазурью. В упаковке одного батончика 2 конфеты.



БИОКЕЙ

Питательный и легкий перекус из цельных злаков, способный зарядить энергией сложных углеводов.



ШОКОЛАД МОЛОЧНЫЙ САВИНОВ ВКУС КЛУБНИЧНЫЙ МОЛОЧНЫЙ КОКТЕЙЛЬ

Настоящий молочный шоколад с начинкой со вкусом клубничного милкшейка и ярким печеньем с клубничным вкусом. Больше не придется выбирать между шоколадом и печеньем, можно получить все и сразу – в одной плитке!

Молочный шоколад приготовлен из отборных какао-бобов из стран Западной Африки и Малайзии.

Печенье – самостоятельной выпечки по авторской рецептуре – из муки пшеницы, выращенной на Алтае.

В составе начинки – натуральный экстракт клубники.



ШОКОЛАД МОЛОЧНЫЙ САВИНОВ ВКУС АВОКАДО И ФИСТАШКА

Настоящий молочный шоколад с начинкой со вкусом авокадо и фисташки и ярким печеньем со вкусом авокадо.

ШОКОЛАД МОЛОЧНЫЙ САВИНОВ ВКУС ШОКОЛАДНОЕ ТРИО

Настоящий молочный шоколад с шоколадной начинкой и шоколадным печеньем.

ШОКОЛАД МОЛОЧНЫЙ FANTOLA С НАЧИНКОЙ И ПЕЧЕНЬЕМ

Предоставлены два варианта вкуса – Голубая малина и Bubble Gum.



Свинина, фаршированной беконом, яблоками и орехами

В декабре каждые выходные превращаются в праздничные! Представляем новогодний рецепт свинины, фаршированной беконом, яблоками и орехами, который обязательно удивит вас ярким сочетанием вкусов и ароматов.

Ингредиенты:

- Карбонад свиной – 1,5 кг;
- Бекон – 6 ломтиков;
- Яблоки – 2 шт.;
- Луковица – 1 шт.;
- Чеснок – 3 зубчика;
- Свежий розмарин – 2 веточки;
- Грецкие орехи – 100 г;
- Соль – по вкусу;
- Молотый чёрный перец – по вкусу;
- Зернистая горчица – 2 ст. ложки.

Приготовление:

Измельчите бекон и поджарьте. Уберите на тарелку на бумажное полотенце.

Добавьте в сковороду нарезанные маленькими кубиками яблоки и лук и готовьте 4–5 минут. Выложите измельченный чеснок и поджаривайте ещё пару минут. Затем добавьте рубленый розмарин, бекон, молотые орехи, соль и перец.

Свинину надрежьте вдоль пополам и раскройте. Посолите и поперчите мясо. Выложите на него всю начинку, плотно заверните рулетом и свяжите нитью. Сверху натрите свинину горчицей.

Выложите на противень и выпекайте 1,5 часа при температуре 160 °С. Выньте мясо, оставьте на 15 минут отдохнуть и нарежьте ломтиками.

Утка в маринаде

Пусть ваши предновогодние хлопоты станут приятной частью праздника, а мы позаботимся о главном блюде для Новогоднего застолья!

Утка в маринаде станет украшением вашего стола и потребует минимум усилий.

Маринад на основе соевого соуса с аджикой, сладкой паприкой, красным перцем и чесноком придаст готовому блюду приятный золотистый цвет и пикантный вкус.

Готовить утку необходимо в разогретом духовом шкафу минимум 1 час. Благодаря пакету для запекания, мясо обязательно получится сочным, так как оно будет готовиться в собственном соку.

Для появления хрустящей корочки пакет нужно разрезать и дать утке подрумяниться еще 15-20 минут.

Пока мясо запекается, у вас появится время для сервировки стола.

ПРИЯТНОГО АППЕТИТА!



Свободные производственные площади в городе

Адрес	Наименования площадей	Площадь, м²	Доп. информация (наличие телефонов, подъездных путей, коммуникаций)	Контакты
АО ХК «Барнаултрансмаш»				
ул. Калинина, 28	Производственные:	42 302,2		39-80-88 специалисты юр. отдела
	Главный корпус	24 177,6		
	Здание испытательной станции Здание центральной заводской лаборатории	5 416,2		
ул. Калинина, 28	Офисные:	4 551,8	э/э, вода, тепло, пластик. окна	39-80-88 специалисты юр. отдела
	Завоуправле-ние	1 414,9		
	Поликлиника	2 230,2		
	Корпус топливной аппаратуры	4 656,9		
	Здание испытательной станции Бытовые помещения станции ГСМ	94,9		
ул. Калинина, 28	Складские:	803,4		39-80-88 Александр Владимирович
	Склад цв. металла	1 184,4		
	Склад осободоро-гостоящих комплектующих	1 770,6		
ООО «Завод механических прессов»				
ул. Калинина, 57	Офисные помещения	960 (общая) в т. ч. 105	Телефон, интернет, ремонт. В здании круглосуточная охрана	77-42-77 отдел аренды
ул. Калинина, 57	Производственные помещения	159, 72, 700 (2, 3, 4 эт.)	Подъезд для автотранспорта, металли- ческие ворота	
ул. Калинина, 57	Открытые площадки	10000	Подъездные ж/д пути, гравийное по- крытие	
ООО «Нортек»				
пр. Космонавтов, 12	Офисные помещения	от 11 до 70	Телефон, интернет, подъездные пути	8-963-570-14-64 Николай
ОАО ХК «Барнаульский станкостроительный завод»				
ул. Кулагина, 28	Складское с теплыми бытовыми помещениями	750	отапливаемое до 10 градусов	Александра Геннадьевна 266-294 8-961-234-25-92
ул. Кулагина, 28	Офисные помещения	от 18 до 72	Телефон, интернет (за доп. плату), кафе на первом этаже. Лифт, парковка, кру- глосуточная охрана, видео-наблюдение	
ОАО «Барнаульский вагоноремонтный завод»				
ул. Водопрово- дная, 122	Складские помещения: здание овощехранилища №1 здание овощехранилища №2	366,2 494,8	Подъездные пути	Сергей Иванович 296-490
ООО «Бриллианты АЛРОСА»				
ул. Малахова, 177е	офисные помещения: высота 3 м, от 15 до 40 м. кв.	150,0	часть администра-тивного лабора-тор- ного корпуса, выходит на фасадную часть здания. Телефон, интернет, столо- вая, охрана, остановки общественного транспорта	Наталья – 504- 220 Приемная 504-202 kristall@oobzk. ru
АО «Барнаульский авторемонтный завод»				
ул. Интернацио- нальная, 304	Складское (производственное) помещение	360	1 этаж, теплое, удобный подъезд авто- транспорта, круглосуточная охрана	Елена Александровна 65-18-12 8 913 216 69 63
	Офисные помещения	200 (от 10 до 25 м²)	Телефон, интернет, парковка, круглосуточная охрана	
	Складское помещение	270	Цоколь, температура зимой 10-12°, лифт	
	Производственное помещение	250	2 этаж, возможно под фасовку, швейку	
	Производственное помещение	1000 (100, 400, 500)	1 этаж, теплое, отдельные входы, во- рота, есть кран-балки, круглосуточная охрана	
ул. Короленко, 73	Офисные помещения (торговые, свобод-ного назначения)	200	1 и 2 этаж, отдельный вход	

Свободное муниципальное имущество

Полный список свободных нежилых помещений муниципальной собственности, предназначенных для сдачи в аренду, смотрите на сайте: <http://kums-barnaul.ru/news/3861.xls>



Реестр свободных земельных участков с целью размещения на них объектов инвестиционной деятельности



Площадь
30 027 м²
Аренда

УЛ. ЗВЕЗДНАЯ, 18
Кадастровый номер 22:63:030330:78
ПК-2. Коммунальная зона
Цель предоставления: размещение иных объектов автомобильного транспорта и дорожного хозяйства



Площадь
16 000 м²
Аренда

УЛ. ЗВЕЗДНАЯ, 21
Кадастровый номер 22:63:030219:1255
ПК-1.2. Производственная подзона (размещение объектов до III класса опасности по санитарной классификации)
Цель предоставления: Производственные предприятия, склады, оптовые базы, производственные базы строительных, коммунальных, транспортных и других предприятий 5 класса опасности по классификации СанПин



Площадь
27 919 м²
Аренда

УЛ. ЗВЕЗДНАЯ, 31
Кадастровый номер 22:63:030219:1240
ПК-1.2. Производственная подзона (размещение объектов до III класса опасности по санитарной классификации)
Цель предоставления: Склады, для размещения складских помещений



Площадь
21 005 м²
Аренда

УЛ. ДАЛЬНЯЯ, 20
Кадастровый номер 22:63:030502:610
ПК-1.2. Производственная подзона (размещение объектов до III класса опасности по санитарной классификации)
Цель предоставления: Производственные предприятия, склады, оптовые базы, производственные базы строительных, коммунальных, транспортных и других предприятий V класса опасности по классификации СанПиН



Площадь
37 500 м²
Аренда

УЛ. ДАЛЬНЯЯ, 22
Кадастровый номер 22:63:030502:608
ПК-1.2. Производственная подзона (размещение объектов до III класса опасности по санитарной классификации)
Цель предоставления: Производственные предприятия, склады, оптовые базы, производственные базы строительных, коммунальных, транспортных и других предприятий V класса опасности по классификации СанПиН



Площадь
40 000 м²
Аренда

УЛ. ДАЛЬНЯЯ, 24
Кадастровый номер 22:63:030502:607
ПК-1.2. Производственная подзона (размещение объектов до III класса опасности по санитарной классификации)
Цель предоставления: Производственные предприятия, склады, оптовые базы, производственные базы строительных, коммунальных, транспортных и других предприятий V класса опасности по классификации СанПиН



Площадь
10 718 м²
Аренда

УЛ. ВЛАСИХИНСКАЯ, 117
Кадастровый номер 22:63:030427:62
Ж-1. Зона застройки многоэтажными многоквартирными домами
Цель предоставления: Хранение автотранспорта, магазины. код (числовое обозначение) вида разрешенного использования земельного участка – 2.7.1, 4.4.



Площадь
25 569 м²
Аренда

УЛ. ВЛАСИХИНСКАЯ, 188
Кадастровый номер 22:63:000000:3117
ОД-1. Многофункциональная общественно-деловая зона
Цель предоставления: Рынки. код (числовое обозначение) вида разрешенного использования земельного участка – 4.3

Другие участки и подробная информация о них:

Инвестиционный портал города Барнаула

(3852) 370-421
zenovik@barnaul-adm.ru





Некоммерческая организация Алтайский фонд развития малого и среднего предпринимательства был учрежден Правительством края для реализации сервисной модели поддержки предпринимательства в рамках национального проекта.

Первое бизнес-реалити в Сибири «Фабрика бизнес-идей»

Цифры

С 2020 года в Центре «Мой бизнес» проводится конкурс «Фабрика бизнес-идей». Его участники – школьники от 14 до 17 лет и молодые люди от 18 до 30 лет. И это отличная возможность для ребят примерить на себя роль предпринимателя.

В этом году на конкурс поступило 600 заявок из АлтГУ, АГАУ, АлтГТУ Алтайского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, а также из Алтайской академии гостеприимства, педагогического колледжа и профильного – бизнес-колледжа. Авторами бизнес-идей выступили 905 человек. По положению о конкурсе проекты могут быть коллективными – до 3 человек в одном проекте. Такая практика подтверждает свою актуальность – вся работа по проекту распределяется между участниками и даже защищать проект перед членами жюри в коллективном исполнении легче.

Про обучение

Из 600 заявок по итогам полуфиналов в вузах было выбрано 50 самых ярких бизнес-идей.

Авторы эти проектов уже прошли двухнедельное обучение по программе «Бережливы стартап». С ребятами работали опытные бизнес-тренеры – Денис Матис и Валентина Шилова. Несмотря на то, что сегодня большое предложение онлайн-курсов для развития бизнеса, обучение в живом формате «от человека к человеку» по-прежнему самое эффективное. В рамках обучения говорили о бизнес-моделировании, рассматривали самые прорывные бизнес-идеи, обсуждали ключевой вопрос – как запустить бизнес с минимальными вложениями.

Ценным, по традиции, стал обучающий блок о создании простейшего прототипа продукта, которым тестируют спрос до полномасштабной разработки –

MVP, другими словами. Конкурсанты сошлись в едином мнении, что такой подход бережёт предпринимателя от невостребованности конечного продукта, от потери потраченных на разработку ресурсов, позволяет доработать продукт под запросы целевой аудитории или даже отказаться от него.

Менторские сессии

Важная часть проекта – менторские сессии. В этом году приглашёнными менторами проекта стали Анна Немчинова, Станислав Яковенко, Олег Шелудяков, Александр Беляев и другие. Каждый из менторов провёл с ребятами мастер-класс, дал индивидуальные рекомендации по подготовке к финалу. Говорили о правильной постановке целей в жизни и бизнесе на примере «колеса баланса», обсуждали слабые и сильные стороны представленных бизнес-идей, менторы рассказывали о своём старте в бизнесе, охотно делились историями из жизни.

Финал

Впереди – «Экспертный конвейер» и выбор 15-ти самых ярких и конкурентоспособных бизнес-идей, авторы которых выступят с финальной презентацией перед членами жюри. Каждый получит подарки, в том числе набор комплексных услуг для старта бизнеса – «золотую карту» и поддержку от информационных партнёров Центра «Мой бизнес».

