

№17/2020

Предприниматель БАРНАУЛА

СОДЕРЖАНИЕ

ALTARIA	2
Меры поддержки во время пандемии	6
Алтайский фонд МСП и фонд микрозаймов (Фабрика процессов).....	12
Пандемия и барнаульский бизнес	15
Бизнес сообщество	18
Золотая середина	20
Интервью начинающих предпринимателей.....	24
Производители мебели:	
Dome мебель	28
Tikko.....	29
Аквинг.....	30
Алтай корпус мебель.....	31
Aхтамар	32
Успех	33
Исторические факты.....	34
Государственно-частное партнерство	36

Новые виды продукции:	
«Алтайквас»	38
Персона	38
Велкен	39
Магия трав.....	39
«Алфит Плюс»	40
Из леса	41
Фабрика игрушек	41
Свободные производственные помещения	42
Свободное муниципальное имущество	44
Свободные земельные участки	46
Сервис «Онлайн консультирование предпринимателей»	48

**Руководители
проекта:**
Александр Пугач
Андрей Третьяков
Анна Бакулина

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 18.06.2020
Отпечатано в типографии ОАО «Алтайский дом печати»;
г. Барнаул, ул. Большая Олонская, 28; тел.: (3852) 63-79-71

Точно в цель

Как уникальные алтайские масла завоевывали мировой рынок

Алтайский край давно известен на всю страну, как житница Сибири. Однако современный высокотехнологический рынок требует изменения подходов, как в производстве тех или иных продуктов, так и в их позиционировании. О том, что бренд – это не просто красивое слово, а маркетинг – не просто совокупность неких процессов, рассказала Яна Пряникова, основатель проекта ALTARIA и производства в нашем регионе уникального масла-спрея.

– Яна, масла-спреи бренда ALTARIA активно завоевывают рынки и все больше обсуждаются в публичном пространстве. Для начала расскажите, как родилась идея этого бренда, из чего она выросла?

– Начну с того, что ALTARIA – это часть крупной компании по производству фасованного подсолнечного масла, которую основал мой отец. Это крупная и успешная компания, которой в этом году исполнится уже 30 лет с момента основания.

Я работаю на данном производстве 13 лет. И эти годы дали мне колossalный опыт. По большому счету, мне нужно было всему учиться с нуля. Ведь мое образование никак не связано с пищевой промышленностью. Я окончила журфак Алтайского государственного университета и не разбиралась ни в тонкостях производства, ни в финансах.

Но 13 лет на предприятии стали для меня очень серьезной базой и дали бесценную практику. Помимо вовлеченности в ежедневную деятельность компании, я все больше тяготела в сторону того, что мне всегда было интересно – маркетинга.

Особенно важность маркетинга становится очевидной, когда компания с именем задумывается об освоении новых рынков, разрабатывает новые продукты. В этом случае ты начинаешь в любом случае задумываться над тем, что ты можешь предложить конкретному потребителю, что конкретно требуется людям.



– То есть ALTARIA – это больше история про маркетинг, чем про производство.

– В целом, да. Сама же идея создания масла-спрея оформилась во время моего обучения в бизнес-школе «Сколково». Там я активно взаимодействовала со специалистами сферы брендинга, которые уже реализовали не один проект в пищевой промышленности.

Именно тогда моя мысль предложить совершенно новый продукт с высокой маржинальностью, аналогов которому нет как минимум в нашей стране, оформилась окончательно.

Я пригласила своих друзей на Алтай и мы просто начали креативить. Было понятно, что реализовывать масло, например, в ПЭТ-таре или обычном соуснике – это не то.



Во время поиска «той самой» формы я посетила несколько выставок – отечественных и международных. После одной из них у меня на столе оказался буклет, который меня заинтересовал.

Я увидела, что можно производить масло в виде спрея, который легко распылить на тарелку или сковородку. В итоге и появилась идея создать такой продукт у нас, на Алтае.

На все это – от идеи до реализации ушло буквально пару месяцев.

– Производство продукта Вы начали сразу же?

– Да, все это было сделано в том же 2018 году. Первые партии мы изготовили в Москве, презентовали новый продукт для наших партнеров и постоянных клиентов компаний. Новинка вызвала интерес, после чего мы приняли решение организовать производство здесь.

– Сейчас, глядя назад и анализируя тот факт, что ваша идея сала успешной и коммерчески выгодной, как Вы думаете, почему эта задумка выстрелила?

– Я уверена, что мы на 100% попали в потребность рынка и нашего конечного потребителя. Мы сделали ставку на тренд экологичного содержания продукта и оригинальности упаковки. Сегодня потребитель ищет качество и нестандартную форму и на самом деле желает по возможности отойти от масс-маркета.

– Если говорить о ваших рынках сбыта, то кто сегодня ваши крупнейшие клиенты?

– Масла ALTARIA сейчас представлены в сетях «Бахетле» и «Азбука вкуса». Сам формат этих торговых сетей говорит о том, насколько качественным является наш продукт.

Также наша продукция пользуется большим спросом в таких городах Сибири и Дальнего Востока, как Новосибирск, Томск, Иркутск, Чита, Якутск, Хабаровск. В этих городах есть люди, которые буквально заражены идеей продвинуть нашу продукцию как можно сильнее.

Кроме того, мы активно развиваем наш интернет-магазин.

Если говорить о международном глобальном рынке, то сейчас мы завершаем процесс согласования документации, чтобы быть представленными на платформе Amazon и выйти на американский рынок. И мы обязательно это сделаем!

– Кстати, об интернете. Сегодня, в условиях пандемии коронавируса, онлайн-продажи во всех секторах экономики пользуются все большей популярностью...

– Так и есть. Мы изначально были уверены, что с каждым годом интернет-продажи будут расти. Пандемия коронавируса в данном случае, как я считаю, стала катализатором ранее запущенных процессов, связанных с глобальными изменениями рынка.

Если говорить о нашем интернет-магазине, то сейчас продажи масел ALTARIA на этой площадке приносят около 45% общей выручки. И я убеждена, что этот процент будет возрастать.

Наша интернет-площадка очень удобна, функциональна, понятна. Кроме того, мы внедряем такие инструменты для увеличения покупательского спроса, как производство сопутствующей атрибутики и аксессуаров. Это и подставки, и фартуки, которые являются очень стильными, нравятся нашим клиентам и позволяют с точки зрения имиджа популяризировать продукцию.

– Таким образом, вы смотрите на пандемию коронавируса, скорее, как на время возможностей, не жели, как на проявление некоего кризиса?

– Безусловно. Сегодняшняя ситуация – это точка роста. Я убеждаюсь в том, что именно сейчас очень многие процессы ускоряются и показывают, как рыночная ситуация будет меняться дальше.

Простой пример даже на нашей продукции. Мы всегда говорили, что масла в нашей упаковке – это выгодно и экономично. А сейчас, когда люди стараются максимально сэкономить в связи с неясными перспективами – это именно то, что нужно.

Один пшик масла-спрея – и можно заправить салат. Столь щадящего расхода продукта не обеспечит никакая другая тара.

– Пара слов о ваших флагманских продуктах. Что пользуется особой популярностью у клиентов. И расскажите, каких новинок ждать в ближайшее время.

– Сейчас хитом продаж у нас является рафинированное подсолнечное масло, которое идеально подходит для гриля. Это и понятно – сейчас дачный сезон. Также особой популярностью пользуются неррафинированное оливковое, подсолнечное и льняное масло.

Все эти продукты мы реализуем в нашей уникальной упаковке, которая исключает окисление масла, продлевает срок годности, а также обеспечивает экономичный расход.

Что касается новинок, могу сказать, что этим летом у нас появится новый продукт, но какой именно – это пока секрет.

Если же говорить об обновлении линии производства, то мы решили установить автоматическую линию розлива вместо существующей сейчас полуавтоматической. Все оборудование уже заказано.

Да, мы могли бы еще долго работать на имеющемся оборудовании, но мы компания, которая всегда старается следовать в ногу со временем, а потому технологической модернизации у нас уделяется особое внимание.

– Если говорить о команде ALTARIA, то сколько людей сейчас занимается этим проектом?

– Этим продуктом занимается около 20 человек. Это очень немного, если брать во внимание те успехи, которые мы имеем, и если говорить о том, что мы уже вышли на иностранный рынок.

– Каким Вы видите будущее проекта?

– Я вообще исхожу из того, что мы стоим на трех китах. Это команда, это технологии и это доверие наших клиентов.

А из этого следует, что наша команда будет расширяться, компетенции людей возрастать, а управленические подходы – развиваться. Если говорить о технологиях, то мы, как я уже рассказала, следим за всеми трендами в этом отношении и понимаем, сколь важна модернизация.

Ну а что касается доверия к нам, то под этим следует понимать, что мы постоянно держим руку на пульсе, изучаем, что нужно людям, как оправдать их ожидания и удовлетворить потребность в том или ином продукте.

Еще в наших планах – создание международного офиса. В какой именно стране – пока сказать не могу, потому что я рассматриваю несколько вариантов. Но однозначно, мы это сделаем, потому что если речь идет о выходе на мировые рынки, то и соответствующий менеджмент надо готовить.

ALTARIA появилось именно благодаря этому и, я уверена, продолжит развиваться на этом же принципе – слушать людей и слышать своего потребителя.



Пряникова Яна Владимировна, основатель проекта ALTARIA



– Яна, расскажите немного о Вашем проекте «Бизнес-завтрак», который объединил женщин-предпринимателей.

– Ну, эта идея изначально реализовывалась мною, как чисто филантропский проект для женщин, занимающихся бизнесом. Он был направлен на то, чтобы создать некое комьюнити и объединить деятельных представительниц прекрасного пола.

Это проект-мотиватор, проект, который позволяет многим сделать шаг дальше и не останавливаться, а расти выше и выше.

Первые бизнес-завтраки были открытыми и бесплатными. И интерес к ним оказался огромным! Теперь мы стали вынуждены несколько ограничить формат мероприятия. В итоге бизнес-завтрак – это прекрасный, очень красивый ивент, где женщины-предприниматели могут поделиться своим опытом, обсудить интересующие их вопросы с известными спикерами, которых мы специально приглашаем на наши мероприятия.

Уверена, что проект будет развиваться, мы будем приглашать к участию в нем все более медиийных персон.

– В завершение разговора хотел бы Вас спросить, что Вы хотели бы пожелать всем бизнесменам в канун Дня российского предпринимательства?

– Главное – не останавливаться. Способность быть постоянно в движении – это отличительная черта бизнесменов. И именно благодаря ей эти люди находят выход из самых непростых ситуаций, которые подкидывает жизнь.

Да, сегодня экономика испытывает серьезные трудности. У многих бизнес стоит на грани выживания из-за сложностей, связанных с пандемией. И именно поэтому хочется пожелать предпринимателям не сдаваться, а по возможности найти в происходящем точки роста и импульсы для дальнейшего развития.

И очень важно, чтобы никто из них не чувствовал себя одиноким. Нас много и мы знаем, что такое выстроить свое дело. Пусть это мотивирует на достижение новых целей.

Телефоны:
Сайт:

+79836001871, +79130968202, +79836001865
altarioil.ru/shop/



ПОДГОТОВЛЕНО ИД «АЛТАПРЕСС»

Перечень мер поддержки МСП при коронавирусе

Меры поддержки	Комментарий и условия применения	Сроки действия меры	На кого распространяется	НПА/Документы
Продление сроков уплаты налогов	продление срока уплаты налога на прибыль, УСН, ЕСХН за 2019 год; – продление срока уплаты налогов (авансовых платежей по налогу), за исключением НДС и НДФЛ, за отчетные периоды, приходящиеся на 1 квартал 2020 года; продление срока уплаты налогов (авансовых платежей по налогу), за исключением НДС и НДФЛ, за отчетные периоды, приходящиеся на полугодие (2 квартал) 2020 года. продление сроков уплаты авансовых платежей по транспортному налогу, налогу на имущество организаций и земельному налогу (в регионах, в которых установлены авансовые платежи) за первый квартал 2020 года продление сроков уплаты авансовых платежей по транспортному налогу, налогу на имущество организаций и земельному налогу (в регионах, в которых установлены авансовые платежи) за второй квартал 2020 года продление сроков уплаты НДФЛ за 2019 год в соответствии с п.б ст.227 Кодекса (для ИП); продление срока уплаты страховых взносов за март-май 2020 года; продление срока уплаты страховых взносов за июнь и июль 2020 года и страховых взносов, исчисленных с суммы дохода ИП, превышающей 300 000 рублей, подлежащих уплате не позднее 1 июля 2020 года; – продление срока уплаты налога на прибыль, УСН, ЕСХН за 2019 год; – продление срока уплаты налогов (авансовых платежей по налогу), за исключением НДС и НДФЛ, за отчетные периоды, приходящиеся на 1 квартал 2020 года и на полугодие (2 квартал) 2020 года; продление сроков уплаты авансовых платежей по транспортному налогу, налогу на имущество организаций и земельному налогу (в регионах, в которых установлены авансовые платежи) за первый квартал 2020 года продление сроков уплаты авансовых платежей по транспортному налогу, налогу на имущество организаций и земельному налогу (в регионах, в которых установлены авансовые платежи) за второй квартал 2020 года продление сроков уплаты НДФЛ за 2019 год в соответствии с п.б ст.227 Кодекса (для ИП).	на 6 месяцев на 4 месяца до 30 октября 2020 года; до 30 декабря 2020 года. на 3 месяца на 6 месяцев на 4 месяца на 3 месяца на 3 месяца до 30 июля 2020 года; до 30 октября 2020 года. на 3 месяца	для организаций и ИП, включенных по состоянию на 01.03.2020 в реестр МСП, ведущих деятельность в наиболее пострадавших отраслях «Перечень поручений по итогам обращения Президента в связи с распространением коронавирусной инфекции на территории страны» (утв. Президентом Российской Федерации 28.03.2020 № Пр-586) Постановление Правительства Российской Федерации от 02.04.2020 № 409 «О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики»	
Продление срока предоставления отчетности*	продление срока представления: 1) всех деклараций (расчетов по авансовым платежам), кроме НДС, бухгалтерской отчетности, срок сдачи которых приходится на март-май 2020 года; 2) представления организациями финансового рынка (ОФР) в налоговые органы финансовой информации (отчетности о клиентах – иностранных налоговых резидентах) за 2019 отчетный год и предыдущие отчетные годы; 3) заявлений о проведении налогового мониторинга за 2021 год.	на 3 месяца	Для всех организаций и ИП	Постановление Правительства Российской Федерации от 02.04.2020 № 409 «О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики»

Меры поддержки	Комментарий и условия применения	Сроки действия меры	На кого распространяется	НПА/Документы
	продление срока представления документов, пояснений по требованиям, полученным в срок с 1 марта до 1 июня 2020 года;	на 20 рабочих дней	Для всех налогоплательщиков	
	продление срока представления документов, пояснений по требованиям по НДС, полученным в срок с 1 марта до 1 июня 2020 года	на 10 рабочих дней		
Запрет на проверки, взыскания и санкции со стороны ФНС и других органов КНД Блокировка	приостановление: 1) вынесения решений о проведении выездных (повторных выездных) налоговых проверок, проверок полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами, 2) проведения уже назначенных выездных (повторных выездных) налоговых проверок, 3) проведения проверок соблюдения валютного законодательства, за исключением случаев, когда по уже начатым проверкам выявлены нарушения, срок давности привлечения к административной ответственности за которые истекает до 01.06.2020 (в таких случаях допускается проведение проверок и осуществление административного производства только в части таких нарушений); 4) сроков: – для составления и вручения актов налоговых проверок, актов о нарушениях законодательства о налогах и сборах, – для представления возражений на указанные акты, – для рассмотрения налоговым органом таких актов и возражений	до 1 июня 2020 года	Для всех налогоплательщиков (налоговых агентов, плательщиков страховых взносов, плательщиков сборов)	Федеральный закон от 01.04.2020 N 98-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» (Статья 6)
	приостановление: – блокировки счетов в связи с непредставлением декларации (расчетов по страховым взносам), не направлением квитанции о приеме документов, необеспечением приема документов по ТКС; – запрета на открытие счетов в банках при наличии решения о приостановлении операций по счетам налогоплательщика-организации и переводов его электронных денежных средств, а также запрета на списание денежных средств с таких счетов для медицинских организаций, осуществляющих расходные операции в целях покупки медицинских изделий или лекарственных средств;			Постановление Правительства Российской Федерации от 02.04.2020 № 409 «О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики»
Мораторий на налоговые санкции	Мораторий на применение налоговых санкций за непредставление документов, срок представления которых приходится на период с 1 марта 2020 года по 1 июня 2020 года. Продление предельного срока направления требований об уплате налогов, принятия решения о взыскании налогов.	по 1 июня 2020 года	Для всех налогоплательщиков	Постановление Правительства Российской Федерации от 02.04.2020 № 409 «О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики»
	не будут начисляться пени на сумму недоимки по налогам и страховым взносам, срок уплаты которых наступил в 2020 году.	на 6 месяцев	Для всех налогоплательщиков	
Мораторий на возбуждение дел о банкротстве	Мораторий на возбуждение дел о банкротстве по заявлению кредиторов в отношении следующих должников	период с 1 марта 2020 года по 1 июня 2020 года	Для организаций и ИП, относящихся к пострадавшим отраслям	
		6 месяцев	организации и индивидуальные предприниматели, относящиеся к пострадавшим отраслям, включенные в перечень системообразующих и стратегических,	Постановление Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2020 г. № 428

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ

Меры поддержки	Комментарий и условия применения	Сроки действия меры	На кого распространяется	НПА/Документы	Меры поддержки	Комментарий и условия применения	Сроки действия меры	На кого распространяется	НПА/Документы
			а также федеральные органы исполнительной власти, обеспечивающие реализацию единой государственной политики в отраслях экономики, в которых осуществляют деятельность эти организации			отсутствие просроченных на срок свыше 30 дней платежей по кредитным договорам. Отменены требования по максимальному суммарному объему кредитных соглашений на рефинансирование в рамках программы (которое установлено в размере не более 20% от общей суммы кредитов). Появилась возможность рефинансировать кредитные соглашения на оборотные цели (ранее это было доступно только для инвестиционных кредитов).			
Снижение тарифов по страховым взносам	Для предпринимателей, выплачивающих заработную плату, будет снижен тариф по страховым взносам с 30% до 15%. Пониженный тариф будет распространяться не на всю заработную плату работников, а только на ту часть, которая превышает МРОТ.	С 1 апреля и до конца 2020 г.	субъекты малого и среднего предпринимательства	Федеральный закон от 01.04.2020 N 102-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (Статья 5)	Отсрочка по кредиту	Имеющиеся задолженности по кредитным капиталам можно реструктуризовать. Процедура проводится по инициативе заемщика. Требуется обратиться в банк с заявлением. При предоставлении заемщику права отсрочки платежа процентная ставка по кредитному соглашению не должна увеличиваться	На 6 месяцев	Субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в одной или нескольких отраслях российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в результате распространения новой коронавирусной инфекции	Постановление Правительства Российской Федерации от 2 апреля 2020 года № 410
Мораторий на рост взносов ИП	Правительство Российской Федерации распорядилось остановить рост взносов ИП. Это значит, что с 2021 года взносы не вырастут. Ранее Минфин показал проект закона, согласно которому взносы ИП будут расти выше уровня инфляции. Мишустин сказал, что в сегодняшних условиях такое повышение неприемлемо. «Законопроекты, которые сейчас обсуждаются, – по увеличению нагрузки на индивидуальных предпринимателей, увеличению им размера социальных взносов – мы считаем, что не нужно принимать их, потому что и так ситуация сложная. Подъем размера страховых взносов для ИП можно и отложить, как минимум на ближайшее время», – сказал Мишустин.	до конца 2020 г.	индивидуальные предприниматели	Принятие закона по подъему размера страховых взносов отложено до конца 2020 года.	Спецпрограмма стимулирования	В отношении предпринимателей-заемщиков будет действовать специальная программа рефинансирования кредитных капиталов. Кредит по программе рефинансирования выдается с установлением процентной ставки ЦБ РФ в размере 4% и с установлением конечной ставки по кредитам на уровне 8,5%.		индивидуальные предприниматели, малый бизнес и микропредприятия	Информационное письмо Банка России от 20.03.2020 N ИН-06-59/24 «О реструктуризации кредитов (займов) субъектам МСП»
Беспроцентные кредиты на выплату зарплат	Беспроцентный заем на неотложные нужды (в первую очередь на выплату заработной платы сотрудникам). Условия для получения кредита: – Заемные средства будут предоставляться компаниям, которые действуют не менее 1 года, и владельцы которых хотя бы раз платили налоги; – сохранение численности персонала на весь период кредитования или сокращение персонала не более чем на 10% в месяц; Гарантия по кредиту обеспечивается поручительством ВЭБ (до 75%). Параметры кредита: Кредит будет предоставляться на срок не более 6 месяцев. Максимальная величина заемных средств будет высчитываться по формуле: количество сотрудников (на основании трудовых договоров) х МРОТ х на 6 мес. Ставка для заемщика – 0%. На первом этапе в программе будут участвовать топ-10 крупнейших банков. В случае спроса на кредитный продукт, список кредитных организаций будет расширен.	бессрочно	индивидуальные предприниматели, малый бизнес и микропредприятия, осуществляющие деятельность в одной или нескольких отраслях российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в результате распространения новой коронавирусной инфекции	Постановление Правительства Российской Федерации от 02.04.2020 N 422	Отсрочка по аренде	Отсрочка платежей за арендуемые государственные и муниципальные помещения. Дополнительное соглашение к договору аренды об отсрочке платежей должно быть заключено в течение трех рабочих дней с момента обращения заявителя. Отсрочка не распространяется в отношении аренды коммерческой недвижимости.	До конца 2020 г.	Арендаторы государственного и муниципального имущества	Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19 марта 2020 года №670-р
Расширенная программа льготного кредитования малого и среднего бизнеса	В программе участвуют 99 банков, которые выдают предпринимателям кредиты по сниженной ставке до 8,5%. Упрощены требования к заемщику, из обязательных условий исключены пункты: отсутствие задолженности по налогам, сборам; отсутствие задолженности по заработной плате;	бессрочно	индивидуальные предприниматели, малый бизнес и микропредприятия	Постановление Правительства Российской Федерации от 31 марта 2020 года №372	Кредитные каникулы	Для индивидуальных предпринимателей, которые столкнулись с резким падением доходов из-за эпидемии коронавируса (ниже 30%) предусмотрены кредитные каникулы (или уменьшение размера платежа) по кредитному договору (договорам займа) на срок до 6 месяцев. Условия предоставления данной льготы должны рассматриваться в индивидуальном порядке при обращении заявителя в банк.	На 6 месяцев	ИП	Федеральный закон от 3 апреля 2020 г. № 106-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа»
					Снижение требований к обеспечению госконтрактов	Правительством России предлагается установить, что при осуществлении закупок в соответствии со статьей 30 Федерального закона заказчик вправе не устанавливать требование обеспечения исполнения контракта в извещении об осуществлении закупки и (или) в проекте контракта.	до 31 декабря 2020 года	индивидуальные предприниматели, малый бизнес и микропредприятия	Проект Федерального закона, внесение в Государственную думу – 15 апреля 2020 г., принятие 15 июня 2020 г.

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ

Меры поддержки	Комментарий и условия применения	Сроки действия меры	На кого распространяется	НПА/Документы
	Кроме того, также предложено увеличить начальную (максимальную) цену контракта до 5 млн. рублей (в настоящее время 1 млн. рублей), при котором субъекты малого предпринимательства должны предоставлять обеспечение заявок участников закупок.			
Субсидия регионам на оказание неотложных мер по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции	<p>– докапитализация региональных гарантийных организаций, созданных ранее в рамках Программы, в целях расширения возможностей субъектов МСП по получению льготных кредитов в случае отсутствия залогового обеспечения;</p> <p>– докапитализация государственных микрофинансовых организаций, созданных ранее в рамках Программы (МФО), в целях охвата льготными микрозаймами субъектов МСП.</p> <p>В рамках деятельности государственных МФО предусмотрено предоставление льготных микрозаймов субъектам МСП, осуществляющим проекты в неприоритетных отраслях, даже при осуществлении ими деятельности по производству и (или) реализации подакцизных товаров, в том числе в сфере общественного питания.</p> <p>Снижен размер процентной ставки по микрозаймам для такой категории заемщика и составляет не более размера ключевой ставки Банка России, микрозайм предоставляется на срок до 2 лет, кроме того, упрощены требования к заемщику (исключено ограничение в части задолженности перед бюджетами бюджетной системы Российской Федерации), кроме того, у них не проверяется отсутствие просроченной задолженности по возврату в бюджет РФ субсидий, бюджетных инвестиций, предоставленных в том числе в соответствии с иными правовыми актами Российской Федерации, и иной просроченной задолженности перед бюджетами бюджетной системы Российской Федерации.</p>	До конца 2020 г.	Субъекты малого и среднего предпринимательства	Постановление Правительства Российской Федерации от 31 марта 2020 года №378 О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»
Консультации по теме форс-мажора	ТПП России открыла «горячую линию» для консультирования субъектов предпринимательской деятельности по вопросам форс-мажорных обстоятельств, возникших при исполнении договоров (контрактов) в связи с распространением новой коронавирусной инфекции COVID-2019.	с 18 марта до конца 2020 г.	всем, кто столкнулся со срывом контрактов (как внешнеторговых, так и внутрироссийских)	Куда обращаться: на специально созданную горячую линию ТПП РФ.

Организации и индивидуальные предприниматели, занятые в этих сферах по основному виду деятельности согласно ОКВЭД (<https://service.nalog.ru/covid/index.html>), получат первоочередную адресную поддержку.

Перечень отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в результате распространения новой коронавирусной инфекции утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2020 года №434

Полезные ссылки

Цифровая платформа МСП <https://msp.economy.gov.ru/>
ФНС России <https://www.nalog.ru/rn50/business-support-2020/>
Консультант http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348054/
Мойбизнес.рф <https://xn--90afddrlld7a.xn--p1ai/anticrisis>
Горячие линии субъектов РФ <https://xn--90afddrlld7a.xn--p1ai/novosti/news/v-regionakh-zapustili-goryachie-linii-dlya-podderzhki-biznesa-vo-vremya-pandemii>

* Продление срока предоставления отчетности

Вид отчета	Старые сроки отчетности	Новые сроки по Постановлению Правительства Российской Федерации от 02 апреля 2020 г. №409
Годовые		
Бухгалтерский баланс	31 марта	6 мая (30 июня*)
Декларация по налогу на прибыль за 2019 год	30 марта	30 июня
Декларация по налогу на имущество за 2019 год	30 марта	30 июня
Декларация по УСН для организаций за 2019 год	31 марта	30 июня
Декларация по ЕСХН за 2019 год	31 марта	30 июня
I квартал		
Декларация по ЕНВД за 1 квартал	20 апреля	20 июля
Декларация по НДС за 1 квартал	27 апреля	15 мая
4-ФСС за 1 квартал по электронке	27 апреля	27 июля
Декларация по налогу на прибыль за 1 квартал	28 апреля	28 июля
6-НДФЛ за 1 квартал	30 апреля	30 июля
Расчет по страховым взносам за 1 квартал	30 апреля	15 мая
Декларация по УСН за 2019 год (ИП на «упрощенке»)	30 апреля	30 июля

* 30 июня могут сдать только организации, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность которых содержит сведения, отнесенные к государственной тайне, и организации, попавшие под иностранные санкции (в случаях установленных правительственным постановлением от 22.01.2020 № 35).

Перечень мер поддержки МСП при коронавирусе

Сфера деятельности	Код по ОКВЭД (основная деятельность по ЕГРЮЛ, ЕГРИП)
Авиаперевозки, аэропортовая деятельность, автоперевозки	49.3, 49.4, 51.1, 51.21, 52.23.1, 52.23.11, 52.23.12, 52.23.13, 52.23.19
Культура, организация досуга и развлечений	90
Физкультурно-оздоровительная деятельность и спорт	93, 96.04, 86.90.4
Деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма	79
Гостиничный бизнес	55
Общественное питание	56
Деятельность организаций дополнительного образования, негосударственных образовательных учреждений	85.41, 88.91
Деятельность по организации конференций и выставок	82.3
Деятельность по предоставлению бытовых услуг населению (ремонт, стирка, химчистка, услуги парикмахерских и салонов красоты)	95, 96.01, 96.02



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



В Барнауле запустили «Фабрику процессов» по обучению бережливым технологиям

Она представляет собой мини-производство, где руководители и сотрудники алтайских предприятий смогут получать навыки эффективной организации рабочего процесса. Фабрика создана в рамках нацпроекта по повышению производительности труда. Край участвует в нём с прошлого года, «перенастройку» уже прошли 28 крупных компаний региона. А всего участниками нацпроекта станут около 100 предприятий края. Им помогут снизить производственные потери, увеличить выработку.

Благодаря «Фабрике процессов» обучение станет наглядным, там можно моделировать реальные производственные ситуации, отметил руководитель регионального центра компетенций Александр Вагенлейтер.

Александр Вагенлейтер, руководитель регионального центра компетенций:

««Фабрика процессов» – это учебно-производственная площадка, на которой люди в реальном процессе отрабатывают инструменты бережливого производства, снижают себестоимость, повышают прибыльность, а также понимают, как инструменты бережливого производства влияют на операционную и финансовую эффективность. На занятиях они по косточкам разберут производственный процесс, увидят проблемы и ошибки, с которыми надо работать и исправлять. На прошлой неделе в тестовом режиме на «Фабрике процессов» прошло обучение двух групп – ООО «Хлеб-4» и «Завод механических прессов», они очень довольны результатом.

На открытии «Фабрики процессов» губернатор Виктор Томенко напомнил, что к участию в нацпроекте по повышению производительности труда допускаются предприятия с годовой выручкой более 400 миллионов рублей, сообщает радио «Вести ФМ» в Барнауле. Это успешные компании, но без внедрения бережливых технологий в перспективе их могут обойти конкуренты, отметил Виктор Томенко.

Виктор Томенко губернатор Алтайского края:

– Нам, конечно, надо работать над повышением производительности труда. Там уже плотненько на рынке. Завтра кто-то сделает шаг вперёд – и ты уже не первый, а второй. На самом деле, как мы это видим уже с первых шагов реализации нацпроекта, желание работать над повышением собственной эффективности есть у всех предприятий. Но иногда нет понимания, а что нужно делать? В данном случае государство предлагает некие опробованные подходы применить на своих производствах.

Фабрика создана в рамках нацпроекта по повышению производительности труда. Край участвует в нём с прошлого года, «перенастройку» уже прошли 28 крупных компаний региона. А всего участниками нацпроекта станут около 100 предприятий края. Им помогут снизить производственные потери, увеличить выработку. Благодаря «Фабрике процессов» обучение станет наглядным, там можно моделировать реальные производственные ситуации, отметил руководитель регионального центра компетенций Александр Вагенлейтер.



Готовы поручиться

Новые гарантийные программы, увеличение портфеля поручительств и снижение ставок – всего за несколько месяцев текущего года государственная поддержка предпринимательства претерпела значительные изменения. Что это значит для бизнесменов края – объясняют сотрудники Центра предоставления гарантий Алтайского фонда МСП.

Масштабы растут

Согласно условиям Национального проекта по поддержке малого и среднего предпринимательства, совокупный объем кредитов, обеспеченных гарантированием Алтайского фонда МСП в текущем году должен составить более 1,1 миллиарда рублей. По результатам прошлого года организация поставленный план даже перевыполнила.

«На 1 января этого года Алтайский фонд развития малого и среднего предпринимательства входит в тройку лидеров Сибирского Федерального округа по общей сумме действующего портфеля поручительств, общему объему выданных гарантит и общему объему кредитов, полученных под его поручительство, – отмечает руководитель Центра предоставления гарантит Наталья Магель. – Думаю, вскоре мы еще больше улучшим показатели, активное начало года этому способствует».

Как подтверждает статистика, интерес регионального бизнеса к гарантитной поддержке в 2020 году заметно возрос по отношению к предыдущему. Например, объем согласованных к предоставлению поручительств в первом квартале текущего года увеличился в 4 раза и уже достиг 106,5 миллионов рублей (по данным на 15.03.2020). В аналогичный период 2019 года этот показатель равнялся 23 миллионам. К марта прошлого года центр успел оформить всего 3 сделки, сегодня же одобренных заявок на поручительство уже 19.

Средний чек сделки тоже увеличился: если раньше средняя сумма гарантии равнялась 5,8 миллионам рублей, то сейчас показатель достигает 7,5 миллионов. Выросло и гарантитное плечо фонда, то есть его доля участия в каждом кредите: с 32% показатель повысился до 40,8%.

Помощь в развитии

«Мы ежегодно расширяем каталог гарантийных программ. До этого года центром были разработаны 5 вариантов: «Стандарт», «Партнер», «Кооперация», «Экспортер» и «Приоритет». Согласно условиям, потребительские кооперативы, бизнес-леди и предприниматели, решившие поставлять продукцию за рубеж, могут рассчитывать на льготное поручительство», – объясняет Наталья Магель.

В 2020 году, по решению совета Фонда МСП, появилась новая программа – «Развитие». Она ориентирована на клиентов, у которых есть сложности с наличием залога, либо имеющийся залог не отвечает требованиям банков. Теперь финансовую поддержку на сумму до 3 миллионов рублей может получить бизнесмен, у которого теоретически вообще нет залогового имущества. Если у заемщика присутствует хотя бы какое-то залоговое обеспечение по оформленному кредиту, в Фонде за него готовы будут поручиться по ставке 0,75% годовых. По полностью необеспеченным кредитам комиссия составит 1% годовых.

По продукту есть ограничения: доля участия центра в сделке не должна превышать 50% от общей суммы. То есть, скорее всего, банки будут рассматривать заемщиков по относительно небольшим кредитам. Еще одно требование к клиенту, желающему стать участником новой программы, – обязательное солидарное поручительство всех собственников бизнеса.

Данный новая программа – «Развитие». Продукт ориентирован на индивидуальных предпринимателей и предприятия, которые имеют устойчивое финансовое положение, и с учетом вновь привлекаемого займа их кредитная нагрузка составит не более 30% к объему выручки. К примеру, если годовая выручка фирмы составила 10 000 000 рублей, кредитная нагрузка с учетом вновь оформленного кредита должна быть не более 3 000 000 рублей. Большая закредитованность уже будет «смузить» и центр, и банк, однако в таком случае клиент может рассчитывать на получение гарантийной поддержки в рамках залоговых продуктов.

В текущем году гарантийная организация внесла изменения в условия предоставления поручительств: по категории инвестиционных кредитов бизнесмен теперь может получить рассрочку и выплачивать комиссию за услугу поручительства не единовременно, а постепенными ежегодными платежами. Это позволит снизить процентную нагрузку на предприятие в период начальной инвестиционной фазы. Такое послабление действует в рамках всех гарантийных программ (за исключением новой программы «Развитие»).

Навигация и поддержка

Финансовую помощь центра сегодня получают бизнесмены из разных сфер. Около 65% от общего числа поручительств приходится на сельхозпредприятия, порядка 25% – гарантии для производственного сектора. Оставшаяся часть представлена предприятиям сферы торговли и услуг.

Но действие не ограничивается поручительством. «Мы помогаем клиентам консультациями: рассказываем, какие банки и в рамках каких программ могут предоставить им кредит, – обращает внимание специалист по оценке кредитных рисков Марина Сайденцаль. – То есть предпринимателя, определившегося с банком-кредитором, ориентируют на конкретного менеджера, который индивидуально отработает его запрос».

Бизнесмен может получить бесплатную консультацию и координацию и по продуктам региональных лизинговых компаний, которые предоставляют льготный лизинг российского и зарубежного оборудования. Сотрудники центра помогают заполнить клиенту первичную анкету и направляют ее в Корпорацию МСП, откуда заявка попадает в региональную лизинговую фирму. Оформление льготного лизинга возможно только в отношении оборудования, однако в настоящее время разрабатываются специальные условия по лизингу техники для предприятий отдельных отраслей.

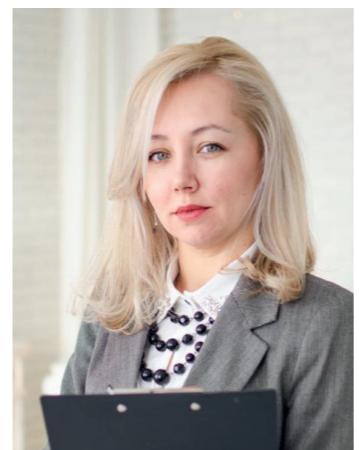
Большие изменения

Начиная с текущего года банки в рамках Программы льготного кредитования, субсидируемой Минэкономразвития и позволяющей предпринимателям кредитоваться по ставке не выше 8,5% годовых, могут рефинансировать действующие обязательства клиента по инвестиционным кредитам. Ставка в этом случае с рыночной меняется на льготную, при этом срок кредитования ограничен сроком рефинансируемого обязательства. Благодаря этому механизму у заемщика снижается процентный платеж. Основная часть инвестиционных кредитов, подчеркивают в центре, сейчас приходится на сельскохозяйственный сектор: с наступлением весны краевые предприятия активно обновляют парк сельхозтехники, пользуясь в том числе возможностям льготной программы кредитования, субсидируемой Министерством сельского хозяйства РФ.

Также фонд расширил в своем регламенте каталог гарантийных программ поручительства по договорам займов и во втором квартале текущего года планирует начать сотрудничество с Алтайским фондом микрозаймов.

Как отмечает специалист по оценке кредитных рисков центра Оксана Абдулина, для удобства и клиентов, и банков в 2020 году центром был сокращен перечень документов, которые требуются для оформления поручительства: «Вместо 18 ранее требуемых теперь понадобятся всего 10 или 12 документов: в зависимости от лимита поручительства можно выбрать упрощенный и стандартный перечень. Соответственно, уменьшается и время подготовки пакета документации. С рядом банков у нас обеспечено электронное взаимодействие – пакет документов с заявкой на поручительство «прилетает» к нам по почте мгновенно».

Заявки на поручительство рассматриваются Экспертным советом фонда очно или дистанционно, что позволяет обеспечить минимальные сроки рассмотрения. В состав коллегиального органа входят как представители органов исполнительной власти и объектов инфраструктуры поддержки сектора МСП, так и предпринимательских сообществ. Такое взаимодействие позволяет обеспечить максимально объективную оценку надежности клиента и целесообразности поддержки его проекта.

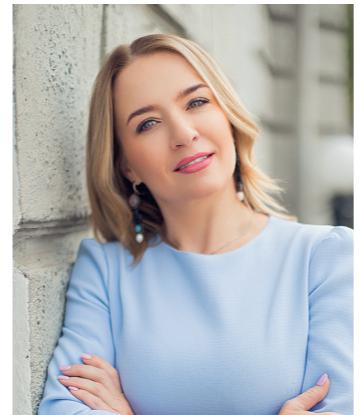
Точка роста или время кризиса?**Как барнаульский бизнес адаптируется к новой реальности в условиях пандемии коронавируса**

Малый, средний бизнес и микропредприятия, особенно в сфере услуг, сталкиваются сейчас с объективными трудностями, с сокращением заказов, снижением выручки. Правительство Российской Федерации подготовило и реализует пакет мер по оказанию поддержки таким компаниям, чтобы бизнес продолжил свою работу и сохранил свой трудовой коллектив. Всего на поддержку бизнеса Правительством РФ запланировано направить 2 трлн. рублей.

О мерах антикризисной поддержки предпринимателей можно узнать на специальном портале «Бизнес-навигатор», где пошагово и максимально подробно представлена информация о положенных льготах для бизнеса (covid.economy.gov.ru).

Наша общая задача – обеспечить стабильность на рынке труда, сохранить малый и средний бизнес. Администрация города будет оказывать бизнесу содействие в решении этих задач. Только общими усилиями мы сможем преодолеть временные трудности.

Кулагина Мария
заместитель главы города Барнаула по экономической политике.



Пандемия коронавируса обернулась тем, что с конца марта до середины мая наша страна жила в условиях самоизоляции. Для субъектов малого, среднего, да и крупного предпринимательства вынужденные ограничения стали настоящим испытанием на прочность. Впрочем, для некоторых секторов экономики разгул COVID-19, напротив, стал временем возможностей. Как в этих условиях чувствует себя барнаульский бизнес?

По словам управляющего партнера ASBA-консалтинг и организатора Клуба читающих бизнесменов **Буглаковой Евгении**, текущая ситуация действительно разделила бизнес на два лагеря: тех, кто пострадал от состояния дел в экономике и тех, кто сейчас находится в ситуации роста и развития.

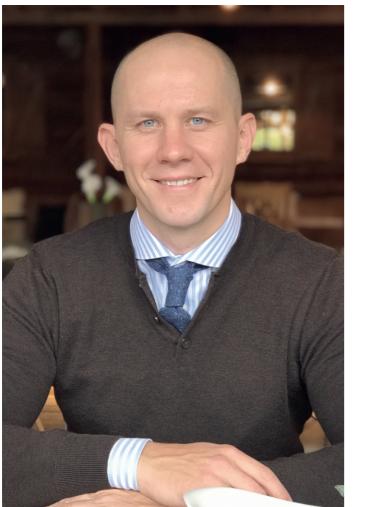
«Есть отрасли, у которых случился отложенный эффект (те, кто был обеспечен заказами на перспективу). Я вижу, что и для тех, и для других сейчас как никогда актуальны мобильность и гибкость в принятии решений по вопросам, которые раньше были стратегическими (продуктовые линейки, рынки, сервис, организационная структура). Те, кто раньше откладывал задумались об этом всерьез», – подчеркивает эксперт.

Сами же предприниматели Барнаула говорят о текущем положении дел следующее.

Пронина Ольга – руководитель ООО «Рост», ЧУДО «Центр семьи и детства «ИМКА» (частный детский сад, дополнительное образование для детей, лингвистический лагерь).

Образовательные учреждения оказалась в «самом центре огня», все полностью закрылось сразу, и денежные потоки перекрылись в одно мгновение. Но любой вызов, если его принимать, оказывается всегда с течением времени мощным началом каких-то изменений – видишь людей с другой стороны, осваиваешь новые знания, ищешь новые пути. И они оказываются иногда настолько интересными, что рождают идеи нового бизнеса. Так произошло у нас – сейчас мы разрабатываем идею онлайн-центра детского развития, со всеми нашими «фишками и плюшками».

Люди, конечно, всегда главная составляющая любого бизнеса. В нашем деле, в работе с детьми – это главный потенциал. В режиме жестких ограничений для нас основная задача сохранить тот высококвалифицированный, уникальный коллектив, который выстраивался много лет. В этой ситуации для нас было много потерять, и их осмысление приводит, как это ни показалось бы странным, к пониманию, что иногда это больное, но необходимое очищение, освобождение от отжившего. Много раз за этот период искренне благодарила пандемию за вынужденную необходимость оглянуться назад и что-то переосмыслить.



Транчук Тарас – директор по стратегическому развитию ООО «МОКВИН»(рециклинг свинецсодержащих источников питания).

Наш бизнес продолжает работать и это уже неплохо. Наша компания ощутила на себе пагубный эффект карантина прежде всего в части парализации поставок сырья и сопутствующих материалов из регионов Сибири. В среднем собираемость отработанных аккумуляторных батарей снизилась в рамках апреля не менее, чем на 40%. Кроме этого, сильно пострадал и сбыт. Потребности внутреннего рынка снизились в апреле оценочно на 60%.

МОКВИН эксплуатирует опасный производственный объект, и системы защиты органов дыхания нами используются на каждом участке. Удорожание различных респираторов дошло до 400%. Это не может не отразиться на себестоимости. Иными словами, политический инструмент сформировал взрывной спрос на маски, респираторы и лепестки. То есть, эффект от карантинной ситуации не для каждого бизнеса негативный.

Что касается адаптации к новым условиям, то принцип нашей компании заключается в том, что МОКВИН не строит экономику роста, мы руководствуемся принципами построения экономики эффективности. Мы приняли решение провести обслуживание технологического оборудования и сооружений. Сделали ставку на сохранение команды специалистов и обретение опыта переживать трудности вместе. Мы убеждены, что команда, пережившая вместе потери способна на большее.

Реалистичный оптимизм помогает нам верить не в то, что все скоро закончиться, а в то, что все только начинается. Начинается новый этап выживания в условиях незащищенности. Мы готовимся быть гибче и пластичнее, мы ищем независимости от гос.поддержки. Иными словами, все, что нас не убивает, делает нас сильнее.



Хмелинин Михаил – руководитель ресторана SreDa и кейтеринговой службы «Студия Вкуса».

Ситуация в системе общепита сейчас критичная. Доставка не покрывает все расходы, которые несут предприятия, и не покрывает всех расходов – аренды, зарплату, коммунальные услуги и т.д.

На сегодняшний день я считаю самым главным сохранение коллектива, поиск способов развития, веру в то, что все это скоро закончится. Считаю главным дать сотрудникам возможность хоть немного заработать.



Газукин Денис – генеральный директор ООО «Фриматик» (разработка заказного программного обеспечения).

В целом, ситуацию можно назвать удовлетворительной, работы очень много. При этом, предположительно, мы пострадаем от неплатежей в связи с тем, что не у всех заказчиков ситуация стабильная. Поэтому сегодня мы работаем очень плотно и надеемся на лучшее.

Людей по большей части перевели на удаленную работу. Для очень узкого круга сотрудников, у кого совсем нет возможности работать удаленно, компания организовала подходящие условия для работы в офисе со всеми мерами предосторожности.

Думаю, что вера и надежда в данной ситуации – плохой помощник. Надо искать новые пути в новом мире, а не цепляться за прошлое. Мир уже никогда не будет прежним. И это время возможностей для бизнеса во всех отраслях.



Карлов Сергей – первый заместитель генерального директора ОАО «Алтранс» (производство распределительных масляных трансформаторов и комплектных трансформаторных подстанций).

ОАО «Алтранс», благодаря набранным заказам, пока не имеет проблем с рынком сбыта продукции. Однако ситуация изменится к концу лета – началу осени, когда, по нашим оценкам, произойдет существенное сокращение инвестиционных программ предприятий электроэнергетики и нефтегазового комплекса.

О цифровых показателях «проседания» рынка пока говорить невозможно. Наша адаптация к происходящим событиям заключается, с одной стороны, в обеспечении на предприятии режима максимального соблюдения норм санитарной безопасности, а также в информировании людей о защите себя от заражения во внешней среде.

С другой стороны, мы имеем пока возможность сохранить заработную плату коллективу, и это, как нам видится, является огромным фактором сохранения эмоционального здоровья сотрудников.



Татаринцева Наталья – главный врач ООО Клиники эстетической медицины «Антуриум».

Работа нашей организации, оказывающей специализированную плановую медицинскую помощь по косметологии и дерматологии, временно была приостановлена. При этом коммунальные платежи, аренду, расчеты с поставщиками, погашение налоговых задолженностей никто не отменял. Все это легло на плечи непосредственно предпринимателя, как на физическое лицо.

Разве можно к этой ситуации адаптироваться? Конечно, сохранение штата сотрудников явилось для нас первостепенной задачей. Что касается мер поддержки, то при подаче заявления в ИФНС с целью получения какой-либо экономической помощи, нам пришел ответ, что наша организация не относится к числу МСП, ведущих деятельность в пострадавших отраслях экономики. Без комментариев...



Осипов Евгений – руководитель ООО «АСКО-МЕД-ПЛЮС» (медицинские услуги по вакцинации, оптовая торговля иммунобиологическими препаратами и изделиями медицинского назначения).

Конец марта и апрель нам дался тяжело. В целом по компании мы «просели» по выручке в три раза. Наши вакцинальные центры оказались закрыты в самый сезон вакцинации от клещевого энцефалита. А это 4000 человек, у которых были сроки следующих прививок по графику. И это не считая малышей на текущую вакцинацию.

Те инфекции, от которых можно защититься сейчас путем вакцинации, намного опаснее, чем COVID-19, при всем понимании его серьезности. В первую очередь, речь идет о клещевом энцефалите.

Но в конце месяца нам разрешили работать и мы открыли свои двери для клиентов с соблюдением всех норм в условиях эпидемии. Приостановление вакцинации довольно серьезно отразилось и на нашем оптовом направлении, ведь наши клиенты – медицинские центры – оказались закрытыми.

Сейчас мы адаптируемся к новым условиям, вводим в оборот новые товары и услуги. Например, начали продажу рециркуляторов для обеззараживания воздуха. Да и в целом население привыкает жить в таких условиях и смелее идет на контакт.

Для нас самое главное было сохранить команду в условиях резкого падения доходов, ведь эпидемия когда-то закончится и мы будем должны продолжить свою работу. На сегодня, считаю, эту задачу нам удалось решить.



Алтайское бизнес сообщество

Более 100 владельцев компаний нашего города объединены в Алтайском бизнес-сообществе для того, чтобы усиливать и поддерживать друг друга.

Это бизнес-клуб, основной задачей которого является объединять предпринимателей разных по сфере и масштабу деятельности, но равных по духу и ценностям, и предоставлять все необходимые условия для того, чтобы члены объединения могли усиливать друг друга возможностями, создавать надежные партнерские отношения, давать друг другу информацию и поддержку.



В списке возможностей, предоставляемых организацией, особое место занимают регулярные мероприятия. Именно они стимулируют обмен опытом, на них члены Сообщества находят новые связи и поддерживают старые, обсуждают актуальные вопросы бизнеса, решают задачи друг друга.

Это бизнес-раут, посвященной дню рождения Сообщества и другим значимым событиям, бизнес-завтраки с приглашенными гостями, бизнес-десанты, где члены Сообщества разбирают задачи бизнеса одного из предпринимателей, интеллектуальные игры, круглые столы и прочее.

Таким образом, предприниматели находятся в постоянном взаимодействии на офлайн и онлайн площадках Сообщества.

Что касается сфер деятельности, представленных в Сообществе, то среди них в большей степени представлена производственная.



Среди них компания по производству специализированной обуви «Фабрика обуви», компания «АлтайК-вас», группа компаний «АртМеталл», столярная мастерская «Tikkо», компания по производству изделий из камня «АКВИНК», швейная фабрика «Vals», компания по производству чугунолитейных заготовок «ФЕРРОС», сеть магазинов «ТекстильМаркет», являющаяся производителем одежды для дома и другие.

Медицинские учреждения, в числе которых «Нейроклиника Карпова», «Стоматология Серебряковых», стоматологическая клиника «Крокус», Центр стоматологии и косметологии «Лотос» и другие.

Также к числу сфер, которые широко представлены, относятся строительство, общественное питание, ИТ, туризм, сельское хозяйство, образование, торговля и другие (полный перечень организаций находится на официальном сайте).



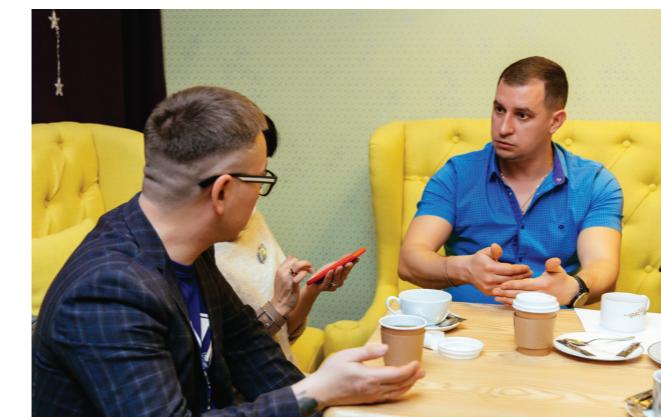
Помимо организации встреч, мы нередко выступаем посредниками взаимодействия предпринимателей с Управлением по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры, Аппаратом Уполномоченного по защите прав предпринимателей, Алтайским Фондом МСП, отделом по надзору за соблюдением прав предпринимателей прокуратурой Алтайского края, Управлением спорта и молодежной политики.

Руководитель Сообщества, Маргарит Агекян, входит состав президиума Общественного совета по развитию малого и среднего предпринимательства при Губернаторе Алтайского края, Общественного совета по защите малого и среднего предпринимательства при прокуратуре Алтайского края, Экспертного совета при Уполномоченном по защите прав предпринимателей, благодаря чему данное взаимодействие носит регулярный характер и представляются интересы бизнеса.

Кроме всего этого, члены Сообщества могут получить информационную поддержку и бесплатные PR-возможности.

«И это далеко не весь перечень возможностей, сконцентрированных в организации, они постоянно приумножаются, потому что к нам регулярно приходят новые люди, заинтересованные в бизнес-окружении и усиливающие это окружение собой.

Неизменным остается лишь принцип работы Сообщества «Идти в ногу со временем, сохраняя традиционные ценности. И чем больше в нашем городе будет организаций, дающих предпринимателям полезное окружение, тем более развитой будет культура бизнеса», – Маргарит Агекян.



От дисконтных карт до профсоюзов: как барнаульская компания выстраивает диалог от производителя до покупателя

Барнаульская компания «Золотая середина» является собой пример организации, которая нашла свое призвание в постиндустриальном обществе и успешно вписалась в рынок сферы услуг. Причем, по мере своей деятельности, фирма пришла к партнерству с таким необычным для многих институтом, как профсоюзы. О том, из чего родился этот бизнес, изначально выстроенный, как оператор скидок, и в каком направлении он развивается, в интервью altapress.ru рассказал руководитель ООО «Золотая Середина Барнаул» Андрей Шергин.



– Андрей Алексеевич, дня начала хочется спросить о названии компании. Почему «Золотая Середина»?

– Все просто. По-моему, это отличное название для бренда. Придумали креативные коллеги из Новосибирска.

– Правильно ли я понимаю, что изначально вы выстраивали свою деятельность в качестве компании-оператора скидок и специализировались на продаже карт лояльности со скидками и дисконтных системах. Что поменялось на сегодняшний день?

– Если честно, то поменялось вообще все. В чи-

стом виде, с выпуском карт, это уже устаревшая технология. Подобных операторов много и они уходят в рынок мобильных приложений.

У нас этот функционал частично остался для выборочных организаций Барнаула и районных центров. А в основном, наша карта – это идентификатор сообщества, в данном случае профсоюзного.

– В целом, какое вы имеете отношение к профсоюзам?

– Начиная с 2010 года, мы приступили к работе по проекту «Профсоюзная карта» для членов профсоюза образования и здравоохранения. Со временем мы скорректировали свою работу.



– А зачем был запущен проект PKPROF.COM, если основное ваше направление было именно, как агрегатор скидок?

– Дело в том, что это и есть последствие корректировки нашей работы. Карты картами, а реагировать на потребности и предложения наших партнеров было нужно. И за последние несколько лет ситуация поменялась. Нами были выявлены новые потребности, а именно – организация совместных закупок напрямую от производителя по оптовым ценам.

И в итоге это стало интересно для профкомов, ведь товары теперь доставляются им по выгодным ценам. Также это и выгодно производителям, которым интересна эта аудитория и которые по объективным причинам не могут попасть в крупные сети.

А на нашей площадке они могут напрямую заявить о себе и о своей продукции, которая является и качественной, и недорогой. Уверен, что это должно быть интересно и молодым предпринимателям, реализующим новые проекты.

Таким образом, данный проект PKPROF.COM в своем лице призван объединить производителя и покупателя. Напрямую.

– Ну в противовес можно сказать, что таких сайтов, где тысячи товаров, сегодня великое множество. Зачем делать еще один?

– Мы прекрасно понимаем разнообразие подобных ресурсов. Например, у нас нет задачи конкурировать с авито, AliExpress или e-bay. Здесь ставится иной акцент, а именно на целевую аудиторию, которая участвует в профсоюзных организациях. Это первое.

Второе – это возможность привлекать производителей, в составе которых есть и первичные профсоюзные организации.

Третье – подобные предложения служат дополнительным мотивирующим фактором для участия в профсоюзе.

– В широком смысле – а зачем вам профсоюзы? Вы же можете самостоятельно договориться с любой организацией.

– Да, безусловно, можем. Но зачем? Ведь надо помогать друг другу. Конечно, профсоюзы могут закупками заниматься, а мы защитой социально-трудовых прав работников, но, вы же согласитесь, что лучше, если каждый будет заниматься своим профильным делом.

Есть вторая сторона – профсоюз по факту, представляет как товаропроизводителей, так и потребителей. И вот тут как раз нужна «Золотая середина», чтобы учесть потребности членов профсоюза и организаций, где они работают.

– Не думаете, что вы выбрали весьма трудную и довольно узкую нишу, взаимодействуя только с профсоюзами?

– Знаете, профсоюзы выполняют важную социальную функцию. Я на практике вижу, как меняются и обновляются профсоюзные организации, знаю их возможности и перспективы.

– Сегодня вы четко и ясно видите, как в итоге будет работать ваш сайт в будущем?

– Да. Мы руководствуемся следующими установками. Первое – предлагаем товаропроизводителям Алтайского края бесплатное размещение информации о компании и товарах.

Второе – включаем согласованные виды товаров и услуг в информационную рассылку. Третье – изучаем спрос. Четвертое – собираем предварительные коллективные заявки. И если товар пользуется спросом, то договариваемся о логистике, комиссии и работаем.



– А что делать, если товар не востребован?

– Надо проводить работу над ошибками. К тому же будет получена обратная связь и можно понять, что необходимо улучшить.

– Правильно ли, что члены профсоюза получат минимальную наценку от цены товаропроизводителя, а товаропроизводитель, в свою очередь, обеспечивает себе рынок сбыта?

– Да, именно это и является одной из простых и понятных целей нашей работы.

– А каковы другие цели?

– Если ты работаешь с партнерами, а профсоюз наш партнер, должна быть единая цель, над достижением которой мы должны вместе работать: дополнительная мотивация членов профсоюза, увеличение численности профсоюза и поддержка профсоюзного движения, профактивистов.

– А что из возможностей сайта вы готовы дать производителям?

– Если нет ресурсов самостоятельно заполнять и



вести свои товары, мы берем это на себя. В то случае, если под это есть выделенный сотрудник, то мы дадим ему личный кабинет с доступом к внесению товаров, описанию, доставке, новостям. В общем, мы предлагаем необходимый и достаточный минимум для сотрудничества.

– Сегодня вы работаете только по Барнаулу?

– Мы в основном осуществляем деятельность по районам Алтайского края, Новосибирской области. В перспективе хотим расширить охватом и Республику Алтай.

Дело в том, что в районах существует спрос на промышленные товары, а в городах – большой интерес к пищевой продукции из районов. Уверен, есть предприниматели, заинтересованные в поставках продуктов питания напрямую, минуя торговые сети.

– Вы подчеркиваете, что работаете с организациями, где есть профсоюзы. А как же остальные? Ведь люди зачастую понятия не имеют ни о профсоюзах, ни о их целях, за исключением наследственной памяти о путевках и подарках к Новому году детям.

– Да, в основном профсоюзы существуют в больших организациях, в холдингах и в бюджетном секторе, конечно. Рядовому учителю или врачу мы рассказывать про котел для ТЭЦ или колесные пары

для вагонов точно не будем.

Но насчет наследственной памяти у меня встречный вопрос. Зачем одним организациям нужен профсоюз, а другим нет? У профсоюза, в том числе и с нашей помощью, будет возможность донести товаропроизводителям плюсы от партнерства с профсоюзами.

– В общем, в будущее смотрите уверенно?

– Да, Надо просто работать. Именно в этом и кроется поиск дополнительных возможностей, чтобы помочь друг другу.

– Не могу не спросить Вас о перипетиях, связанных с пандемией коронавируса. Как Вы сегодня рассматриваете время этой нестабильной ситуации?

– Мы продолжает работать, взаимодействуем с профсоюзными организациями, органами власти, находимся на связи с комитетом по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда администрации Барнаула.

И сегодня у нас, и у наших партнеров есть понимание того, что в обострившихся условиях наша компания за счет своей деятельности создает возможность для создания новых рынков сбыта, тем самым поддерживая предпринимателей, сотрудничающих с нами.



Что известно об Андрее Шергине

Андрей Алексеевич Шергин родился 10 ноября 1969 года в поселке Карлук Иркутской области. Служил в рядах Советской армии. Окончил Иркутский политехнический институт. В 1995 году начал свой бизнес в Иркутске. С 2000 по 2003 годы был торговым представителем ООО Ригли (Wrigley) в Иркутске. В 2003 – 2006 годах – региональный менеджер ООО Ригли (Wrigley) в Ижевске. 2006 – 2010 годы – Управляющий по региону Западная Сибирь ООО Ригли(Wrigley) в Новосибирске. С 2010 года организовал собственный бизнес в Барнауле. Женат, четверо детей.

ПОДГОТОВЛЕНО ИД «АЛТАПРЕСС»

Сергей Кузнецов: Желание сделать лучше побеждает страхи и сомнения



Сергей Кузнецов, 34 года, имеет два высших образования – закончил Академию культуры и искусств, руководитель ООО «GRED». Компания GRED специализируется на внедрении CRM (CRM, CRM-система, сокращение от англ. Customer Relationship Management) – прикладное программное обеспечение для организаций, предназначеннное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), создании регламентов, внедрении Отдела Контроля Качества. В целом, занимается повышением эффективности бизнес-процессов компаний.

– Сергей, как пришла мысль начать именно этот бизнес? Как родилась идея?

Идея появилась из моего первого бизнеса – туристической фирмы. Мы традиционно вели базу клиентов в Excel. С ростом объемов стало понятно, что такой подход не эффективен и не позволит масштабироваться. Выбирая между расширением штата и повышением эффективности, я выбрал второе. Оыта работы с CRM тогда вообще не было, и по совету хорошего знакомого я подключил в компанию amoCRM (как оказалось – одна из лучших CRM-систем на рынке). Сам ее изучил, настроил и постоянно докручивал. Обучил менеджеров работать с ней. Меня всё это сильно увлекало.

В итоге, за счет эффективной обработки трафика в туристический сезон мы утроили прибыль (по сравнению с предыдущим годом). Аналитика по этапам и причинам отказов клиентов позволила понять, где, и, почему мы были неэффективны, и мы

сделали ряд доработок. Например, CRM показала, что чаще всего клиенты оставляли на этапе от поступления заявки до оплаты. Поняв это, мы внедрили эквайринг (Банковская услуга, позволяющая потребителям оплачивать покупку при использовании пластиковой карты, благодаря чему отпадает необходимость обналичивания денежных средств через банкоматы, прим. ред.) и предоставили скидки за раннюю оплату.

Узнав про наши результаты знакомые – предприниматели попросили тоже установить им CRM. Я погрузился, настроил. Потом еще и еще запрос. В итоге набил руку, и в одном из проектов сократил время обработки заказа в 4 раза (с 16-ти минут до 4-х). Так естественно автоматизация из хобби стала моей основной деятельностью.

– Как воплощали идею – от ее замысла до конечной реализации?

Бизнес в текущем виде рождался постепенно. Для того чтобы качественно настраивать CRM нужно отлично знать изнутри и ее самые разные интеграции (дополнения типа телефонии или рассылки SMS и писем). Необходимо знать роботов, которые смогут контролировать процессы за сотрудника. Поэтому сначала я очень много времени уделил изучению рынка CRM и интеграций. Затем, сделал себе вызов и прошел обучение по CRM. Так, я стал сертифицированным партнером amoCRM и Битрикс.

Проекты по внедрению CRM становились все крупнее. В больших компаниях очень много процес-

сов. И для их оптимизации мне потребовался способ визуализировать их. Так я научился составлять карты бизнес-процессов. Это позволило работать с большими проектами и компаниями.

Погружаясь глубже в тему, я стал все лучше понимать причины боли собственников.

Увидел, что самая распространенная причина неэффективности в том, что много времени тратится на передачу информации из электронного вида в бумажный и наоборот. Из отдела в отдел, от сотрудника к сотруднику. Здесь огромные финансовые и временные потери.

Это понимание позволило мне при внедрении CRM объединять все отделы внутри CRM. Этим минимизировать расстояние между ними. Теперь вся информация передается в электронном виде, минуя бумагу – сотрудники работают быстрее. Задачи ставятся в CRM без необходимости видеть друг друга.

Вторая частая причина в отсутствии инструкций у сотрудников. Для снятия с себя тревоги от неопределенности (или ответственности) они постоянно обращаются с вопросами к собственнику – как к центру компетенций.

Так я стал описывать регламенты для сотрудников. Четкие инструкции с последовательностью действий и зоной ответственности (благо опыта у меня был). С ними собственник может сказать работнику: «У тебя в регламенте всё написано».

Теперь все супер, регламенты есть... Однако они легли в шкафчики сотрудников, т.к. некому контролировать их соблюдение. И все работают по старинке.

Глядя на это, я пошел обучаться в Академию Системного Бизнеса (2-месячный онлайн-курс для собственников). Чтобы научиться формировать внутри компании Отдел Контроля Качества. Систему, в которой сотрудники сами будут замотивированы

следовать этим регламентам.

Многое мне здесь знакомо благодаря пятилетнему опыту работы в контактном центре МТС. Где в Отделе Контроля Качества я занимался аудитом диалогов сотрудников, плотной работой с процедурами, их оптимизацией.

После внедрения ОКК, регламентов и CRM собственник постепенно освобождается от рутинных процессов, получает повышение эффективности, замотивированных сотрудников в штате. А еще цифры, много аналитики по эффективности работы с разных ракурсов.

– Возникали ли страхи перед открытием собственного бизнеса? Легко ли Вам далось решение стать предпринимателем?

Всегда волнительно открывать что-то новое, получать нестандартные задачи. Для меня эти вызовы – скорее мощный драйв. Задача найти решение (причем самое эффективное из возможных) увлекает. Чаще всего желание сделать лучше или стать лучше побеждает страхи и сомнения.

– Какая поддержка со стороны государства или администрации Вам была оказана?

Своевременным вкладом в работу для меня стала поддержка Алтайского фонда МСП. В частности, форум «Мой бизнес» и форума «Startup Day» (Новосибирск). С удовольствием завершил образовательный проект «Академия провалов» с крутыми спикерами со всей России.

– С какими сложностями на начальных этапах ведения бизнеса Вы столкнулись? Как решали?

На первых этапах сложнее всего было найти решение всех заявленных проблем собственника в одном инструменте. А для эффективной работы нужно





минимизировать количество инструментов работы. В идеале решение «всё в одном». Продуктивность автоматизации заложена именно в этом – подборе корректных инструментов для решения задач.

Причем эти инструменты должны быть:

- масштабируемые;
- удобны для восприятия сотрудниками и руководителем;
- должны иметь большое количество интеграций с внешними решениями (расти вслед за потребностями собственника);
- иметь русскоязычную поддержку;
- работать как есть (без программирования и изменения кода) – это важно для последующего простого обновления продукта;
- решать максимум поставленных собственником задач.

В итоге я остановился на двух CRM, которые отвечают на все эти вопросы. Сейчас после многих внедрений, очевидно, что для компаний с небольшим объемом процессов подходит миниатюрная и гибкая amoCRM. Для крупных компаний с множеством отделов и производством больше подходит Битрикс.

– Во сколько вам обошелся старт проекта? Назовите основные статьи расходов?

Пожалуй, только мощный ноутбук! Поскольку начинал я один, никаких вложений не требовалось. Только время, очень много времени на тестирование гипотез и отбора самых эффективных из них. За счет рекомендации от моих клиентов, рекламу не использовали.

– Что вы можете сказать о рентабельности этого бизнеса?

Если говорить о внедрении CRM, то цена за про-

ект, как правило, фиксированная. Поэтому многое здесь зависит от уровня компетенций специалиста. Если опыта мало, нужно потратить много времени на изучение разных инструментов и тестирование гипотез. В результате стоимость часа работы низкая.

С ростом компетенций возрастает скорость нахождения верных решений, скорость реализации. Рентабельность возрастает. Поскольку моя работа с командой и подрядчиками ведется удаленно, это сокращает расход на содержание большого офиса.

– Существует ли сезонность в вашем бизнесе? Как вы решаете проблему низких сезонов?

Кто придумал каникулы в новый год?! Начало года традиционно в просадке. В остальном равномерно и зависит от каждого проекта. В каждом бизнесе своя сезонность, поэтому в среднем равномерно. В низкий сезон обеспечиваю свое присутствие у потенциальных клиентов (соц-сети). Чтобы к наступлению рабочего режима быть близко к клиенту.

– Какие еще подводные камни есть у этого бизнеса?

Первый подводный камень – клиентский опыт. Каждое 2-е самостоятельное внедрение заканчивается провалом. Просто потому, что для корректной проработки ваших процессов в CRM вам нужно знать какая из CRM подойдет именно вам. Вам нужно знать все возможности этой CRM. Как результат, на рынке много компаний, у которых CRM работает на 20% от своих возможностей, и им кажется, что дело в CRM. Если это про Вас, пригласите интегратора, это позволит заработать больше, чем сэкономить.

Второе – зависимость от внешних факторов. Мой бизнес зависит от готовности предпринима-

телей инвестировать в свое развитие. С приходом коронавируса у многих приоритет скорее в выживании, а не развитии.

К сожалению, многие предприниматели еще не осознали, что автоматизация (как и создание регламентов и ОКК) сейчас – не роскошь, а обязательное условие выживания. Многие из тех, с кем я общался просто еще не знают насколько проще и эффективнее можно работать. Поэтому я провожу скайп для проведения анализа и демонстрации возможностей CRM, в проекции на конкретный бизнес.

– Как вы продвигаете свои услуги? Назовите основной канал продвижения.

Сейчас большая часть проектов реализуется с клиентами, пришедшими по рекомендации. С самого начала моей работы в теме автоматизации я делился фишками и открытиями на личной странице Instagram и VK (@sergey.kuzn, https://vk.com/nrg_man).

С опытом скорость завершения проектов значительно возросла. Поэтому начали тестировать рекламные каналы, в первую очередь Instagram. Запускаем сайт GRED.PRO, где можно познакомиться с готовыми кейсами.

– Что вы можете сказать о конкуренции в вашем бизнесе?

С одной стороны, много компаний занимающихся интеграциями. С другой, спрос значительно превышает предложение. Как я уже говорил, многие собственники еще работают по старинке, думая, что это дорого. Либо просто не знают, как можно работать эффективнее. В этом смысле российский рынок автоматизации – не паханная земля.

– Какие преимущества есть именно у Вас по сравнению с Вашими конкурентами?

Главное преимущество в том, что я подхожу к решению задач комплексно.

Наша цель ведь не внедрить CRM, а привести процессы в порядок. Разгрузить собственника, получить аналитику, повысить эффективность работы. Минимизировать однотипные задачи и замотивировать сотрудников двигать компанию вперед.

Поэтому до внедрения CRM я провожу комплексный аудит бизнес-процессов. Визуализирую их, составляю карту взаимодействия отделов и т.д.

Если захочется большего, я (уже зная «внутреннюю кухню») помогаю с внедрением Отдела Контроля Качества и обучением менеджера ОКК из внутренних сотрудников заказчика.

– Как вы видите себе перспективы дальнейшего развития вашего бизнеса?

Развитие моей компании я вижу в расширении продуктивных связей с подрядчиками (например, для интеграции с 1С). В расширении команды, чтобы реализовывать проекты еще быстрее.

В свете событий марта- 2020 спрос на автоматизацию с одной стороны «схлопнулся», вслед за МСП в стране. С другой, часть компаний активизировалась (поступило несколько заявок).

Через 2-3 месяца ожидается рост спроса на CRM. В основном это касается компаний, которые имеют запас прочности и ожидают стабилизации ситуации. С окончанием запасов возрастет спрос на снижение издержек и повышение эффективности компаний.



ПОДГОТОВЛЕНО ИД «АЛТАПРЕСС»

ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ

Каждый человек мечтает, чтобы его окружала красивая обстановка, и интерьер был располагающим к отдыху и уюту. Немаловажным фактором является выбор мебели, которая не только должна быть комфортной, но и радовать глаз, вписываться в общую стилистическую концепцию. Современный рынок Барнаула предоставляет возможность приобрести мебельную продукцию не только разнообразных дизайнов, но и любых ценовых категорий. На территории города осуществляют деятельность в данном сегменте экономики 282 субъекта предпринимательства. С производственной деятельностью некоторых из них можно ознакомиться ниже.

Больше информации о производителях мебели на сайте:



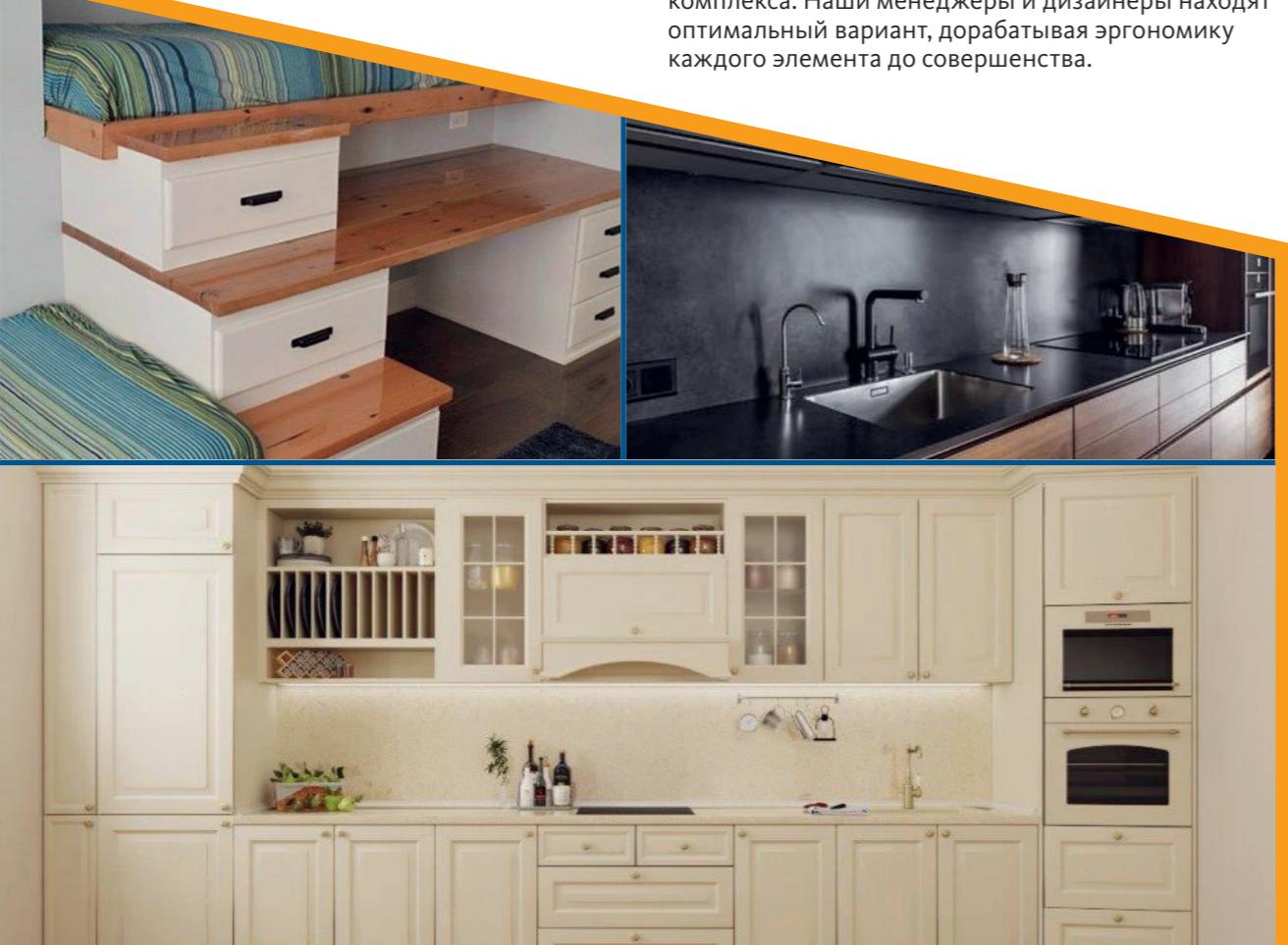
barnaul.org

«Dome мебель»

Адрес: г. Барнаул, ул. Анатолия, 150 жк
Телефон: +7 (3852) 699-211

Наша компания начала свою деятельность в 1999 году, с годами приобретая многолетний бесценный опыт, поддерживая превосходное качество репутацию. Приятно растущее увеличение партнёров и

новых благодарных клиентов. Благодаря современному оборудованию и огромному опыту сотрудников мы готовы к любому капризу наших клиентов, дизайнеров, и даже мебельщиков. Всегда готовы помочь с выбором и подобрать будь то изделие или интерьер квартиры, загородного дома, офиса, магазина, целого здания или роскошного гостиничного комплекса. Наши менеджеры и дизайнеры находят оптимальный вариант, дорабатывая эргономику каждого элемента до совершенства.



tikko

Tikko – это не крупная фабрика серийной мебели, преследующая цель массовости и дешевизны! Мы считаем что мебель из ЛДСП и пластика, представленная сейчас на нашем рынке, недолговечна и одноразова!

Tikko – это небольшая своего рода мастерская или мануфактура, главной целью которой является изготовление долговечной, качественной, надежной, удобной и функциональной мебели и предметов интерьера. Работаем с натуральным деревом, качественными лакокрасочными материалами! Каждое изделие это ручная работа одного мастера и профессионала своего дела. Благодаря этому каждое изделие имеет не только тепло натуральной древесины, но и душу мастера!

Tikko – мастерская совмещающая старые проверенные традиции и технологии в изготовлении изделий с применением новейшего оборудования и инструментов!

Адрес: г. Барнаул, Северный переулок, 2
Телефон: +7 913 215 3983
e-mail: wood@tikko.pro

Tikko

Tikko – мастерская созданная в России. Мы работаем с материалами произведенными на территории России! Данные факторы помогают нам в нашей миссии изготовления доступной, натуральной мебели!

Tikko – это индивидуальное штучное производство. Наши изделия изготавливаются ограниченными партиями, а чаще это штучное изделие подчеркивающее вашу индивидуальность и вкус, предающие вашему интерьеру индивидуальность и шарм. Вы всегда можете заказать у нас изделие с вашими желаниями в размерах, дизайне, цвете, материале изготовления!



АКВИНК

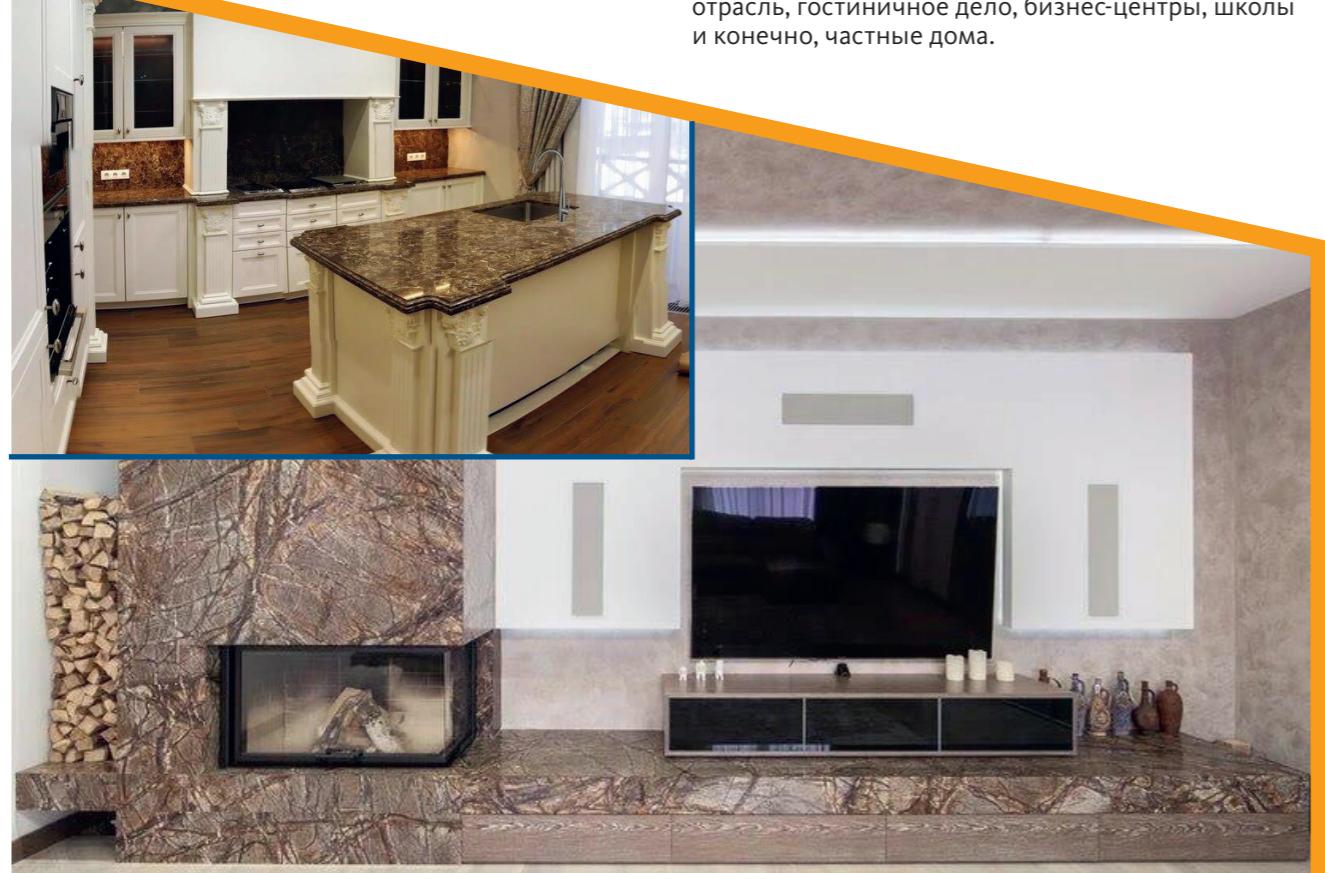
Адрес: г. Барнаул, пр-т. Кулагина, 18
Телефон: +7 (3852) 545-077
+7 983 101 83 03



С 2007 года **КАМНЕРЕЗНЫЙ ЗАВОД – АКВИНК** производит эксклюзивные изделия из натурального и искусственного камня. Наши изделия по праву можно считать ювелирными, так как к каждому изделию мы подходим индивидуально, учитывая все нюансы при раскрое и изготовлении камня. Мы сотрудничаем с ведущими дизайнерами Сибирского Региона. Наша компания помогает воплотить самые нестандартные проекты в жизнь.

Производим и монтируем:

- Столешницы для кухни и ванной
- Облицовка лестниц
- Облицовка каминов
- Подоконники
- Крылечки
- Фасады
- Скульптуры
- Пано и мозайку
- Любые другие изделия для интерьера и экстерьера



Материалы в наличии на складе:

- Кварцевый агломерат
 - Гранит
 - Мрамор
 - Травертин
- Почему с нами выгодно работать:
- Индивидуальный подход к каждому изделию.
 - Выполнение чертежей и 3D визуализации, легко понять как будет в итоге.
 - Прямые поставки с карьеров с России и из за границы.
 - Нет раздутых бюджетов на рекламу за которые заплатит конечный потребитель.
 - Собственные цеха и полная линейка оборудования, позволяют производить высококачественные изделия.
 - Опыт наших мастеров более 12 лет
 - Всегда в наличии большой выбор гранита, мрамора, кварцевого агломерата, 1000м² камня на складе в г. Барнауле.
 - Работаем по Алтайскому краю и Новосибирской области.
- Сфера применения камня: медицина, пищевая отрасль, гостиничное дело, бизнес-центры, школы и конечно, частные дома.

Алтай Корпус Мебель

Адрес: г. Барнаул, Калинина проспект, 116/42
e-mail: info@akm22.ru
Телефон: +7 (3852) 529-497
+7 964 603 94 97
+7 913 218 00 44



Наша компания работает на мебельном рынке уже долгие годы. За это время к нам обратилось множество клиентов и всем мы привезли качественную продукцию. Все это позволяет нам уверенно заявлять, что мы ведем стабильную и эффективную деятельность.

Наша компания гордится следующими достижениями:

стабильность. Постоянно изменяющийся рынок, экономические кризисы и другие проблемы никак не отразились на качестве и эффективности нашей работы. Уже более 10 лет мы поставляем нашим клиентам мебель высокого качества;

широкий ассортимент. В наличии всегда есть большой выбор мебели на любой вкус и бюджет. В каталоге вы сможете подобрать продукцию в классическом или одном из современных стилей, которые помогут создать интерьер, продуманный до мелочей. Все это дополняет высокое качество и долговечность;

низкие цены. Мы стараемся поддерживать стоимость на низком уровне, чтобы наши покупатели могли приобрести всю необходимую продукцию с подходящим дизайном, даже располагая достаточно ограниченным бюджетом.

Дополнительно наша компания предлагает отличное обслуживание, включающее доставку товара до дома, подъем на нужный этаж и сборка профессионалами на месте.

Причины нашего успеха

Наша компания достигла таких высот, благодаря сплоченной работе отлично подобранный команды. У нас каждый специалист является настоящим профессионалом своего дела и выполняет только свои прямые обязанности. Это позволяет сразу же исключить потенциальные ошибки в рабочем процессе. Мы также предлагаем продуманную схему обслуживания, ориентированную на удовлетворение потребностей всех, даже самых взыскательных, клиентов.

Наш интернет-магазин предлагает консультацию профессионального дизайнера. Вы сможете проконсультироваться со специалистом по подбору лучшей мебели для вашей квартиры, учитывая созданный в ней дизайн. Мы поможем сделать ваш дом еще уютнее.

Для доставки товара точно к указанному сроку, у нас имеется штат собственных грузчиков и подходящий грузовой транспорт. При необходимости возможна сборка на месте, которая также выполняется профессионалами своего дела. С нашей мебелью вы сможете сделать свою квартиру удобнее и привлекательнее.



Ахтамар

Адрес: г. Барнаул, ул. Маяковского, 20а
Телефон: +7 (3852) 266-777
+7 (3852) 269-216
+7 (3852) 269-217



Вид деятельности: Производство готовых текстильных изделийС самого первого дня своей работы в 1998 году мебельная фабрика "Ахтамар" сделала ставку на качество и функциональность, что позволило стать мебели практичной и безопасной в использовании. Широкий выбор представленных моделей и их цветовых решений удовлетворит предпочтения самых изысканных покупателей.

Сегодня фабрика – это одно из немногих предприятий с полным циклом производства, мебель проходит полный путь: от сушки древесины, производства и сборки мебели, заканчивая упаковкой и доставкой изделий. За годы работы здесь сформировались принципы, которые не нарушаются ни при каких обстоятельствах: качество, эргономичность, комфорт. Если подробнее, то мебель фабрики «Ахтамар» отличается оригинальным дизайном, оптимальным сочетанием цены и качества, экологичностью и эргономичностью всех видов продукции. Мебельные линейки как для оптовых, так и для частных покупателей, гибкая система скидок и стремление соответствовать потребностям покупателей позволяют быть «Ахтамару» в какой-то степени законодателем мебельной моды.



Имея в собственности около 6500 кв.метров складских помещений, производственных и офисных площадей, мы обеспечиваем бесперебойное производство мебели и своевременную доставку, что позволяет оставить довольным каждого покупателя. Большое внимание уделяется снижению себестоимости продукции, что, несомненно, влияет на стоимость готового изделия, при этом качество самого изделия остается на должном уровне.

Деятельность фабрика «Ахтамар» известна далеко за пределами Алтайского края. Ежегодное участие компании «Ахтамар» в различных выставках и ярмарках, а также многочисленные победы, подтверждают признание профессионалов. Так, в 2008-2009 году мебельная фабрика «Ахтамар» была признана лучшим предприятием по Алтайскому краю в своем сегменте рынка, стала лауреатом конкурса «Лучший алтайский товар 2008 года». В 2009 году мебельная фабрика «Ахтамар» получила золотую медаль, набрав 74,5 из 75 возможных баллов, на Межрегиональном конкурсе «Лучшие товары и услуги Сибири «Гемма», в котором принимали участие предприятия от Урала до Дальнего Востока. Также в 2009 году набор мягкой мебели «Александра» вошел в программу «100 лучших товаров России». Есть награды «За долговечность и простоту в уходе», «За лидирующие позиции в регионе», «За расширение ассортимента и стабильное качество» и др. А доверие и уважение потребителей – что ценится здесь превыше всего – подтверждается устойчивым спросом.

МК Успех

Адрес: г. Барнаул, пр-т. Калинина, 24н
Телефон: +7 (3852) 251-546
+7 (3852) 254-542
+7 961 234 77 44



КОРПУСНАЯ МЕБЕЛЬ В БАРНАУЛЕ

Основным направлением деятельности мебельной фабрики «МК Успех» является изготовление на заказ различной корпусной мебели.

Чтобы стать обладателем качественной и респектабельной мебели, которая долгие годы прослужит вам, совсем необязательно отправляться в утомительные поиски по всему Барнаулу. Вы можете заказать у нас абсолютно любую модель, мы беремся даже за самые сложные заказы.

В Барнауле очень много магазинов готовой корпусной мебели, но изготовленная на заказ обладает рядом преимуществ:

- Идеальные габариты
- Полное соответствие вашему желанию
- Уникальный дизайн
- Эксклюзивные материалы
- Возможность воплотить в жизнь любую задумку

Корпусная мебель на заказ – это отличное решение для тех, кто ценит эксклюзив, комфорт и эстетику. Наши дизайнеры станут вашими помощниками, и в результате саторчества вы получите именно то, что желаете.

МЕБЕЛЬ НА ЗАКАЗ В «МК УСПЕХ»:

- Мы изготавливаем в соответствии с вашими желаниями любую корпусную мебель на заказ.
- Гостиные (стенки и отдельные предметы)
- Спальня (кровати и комплекты)
- Детские (кровати, мебель для учебы и игр)
- Кухня (гарнитуры)
- Гардеробные
- Прихожие
- Шкафы-купе (встроенные и корпусные)
- Офисная мебель

Обратившись к нам, вы получите:

- Отменное качество
- Минимальные сроки изготовления
- Возможность оформления рассрочки или кредита

Мы работаем не только с Барнаулом, но и с другими городами и регионами.



История предпринимательства. Матвей Пранг

Матвей Пранг учился на художника, но основал первый в России содовый завод. Его именем была названа река в Барнауле, а царь в виде исключения разрешил ему не платить пошлины в казну. Он — алтайский промышленник XIX века.

На стыке технологических эпох всегда появляется бесконечные возможности для дельцов и предпринимателей. Войти с нуля в уже существующий рынок или отрасль с многолетней историей практически невозможно, а вот если стартап предполагает что-то совершенно новое и обладает ярким конкурентным преимуществом, то при должном подходе и деловой хватке все двери становятся открытыми. Паровой двигатель выигрывает у лошадиной силы, конвейер успешно заменяет ручной труд, а возможности компьютера превосходят человеческий мозг. Впрочем, история Матвея Прага чуть скромнее, но не менее интереснее.

Пранг — фамилия немецкая, точнее прусская. Основателем династии был Готлиб Пранг, работавший на литейном производстве в Санкт-Петербурге. Его обруссевшее имя Богдан отмечено в отчествах трёх сыновей — Ивана Богдановича, Егора Богдановича и Матвея Богдановича. Всё они в итоге оказались на Алтае.

Старший брат Иван Пранг в 1837 году был переведён на алтайские заводы, где сначала работал смотрителем золотых промыслов, потом заведовал лабораториями, помогал управлять Барнаульским сереброплавильным заводом, а потом возглавил аналогичный Павловский завод. Средний брат Егор Пранг начинал горную карьеру на Урале, а потом частично повторил путь Ивана на Алтае и даже преподавал аналитическую химию в Барнаульском

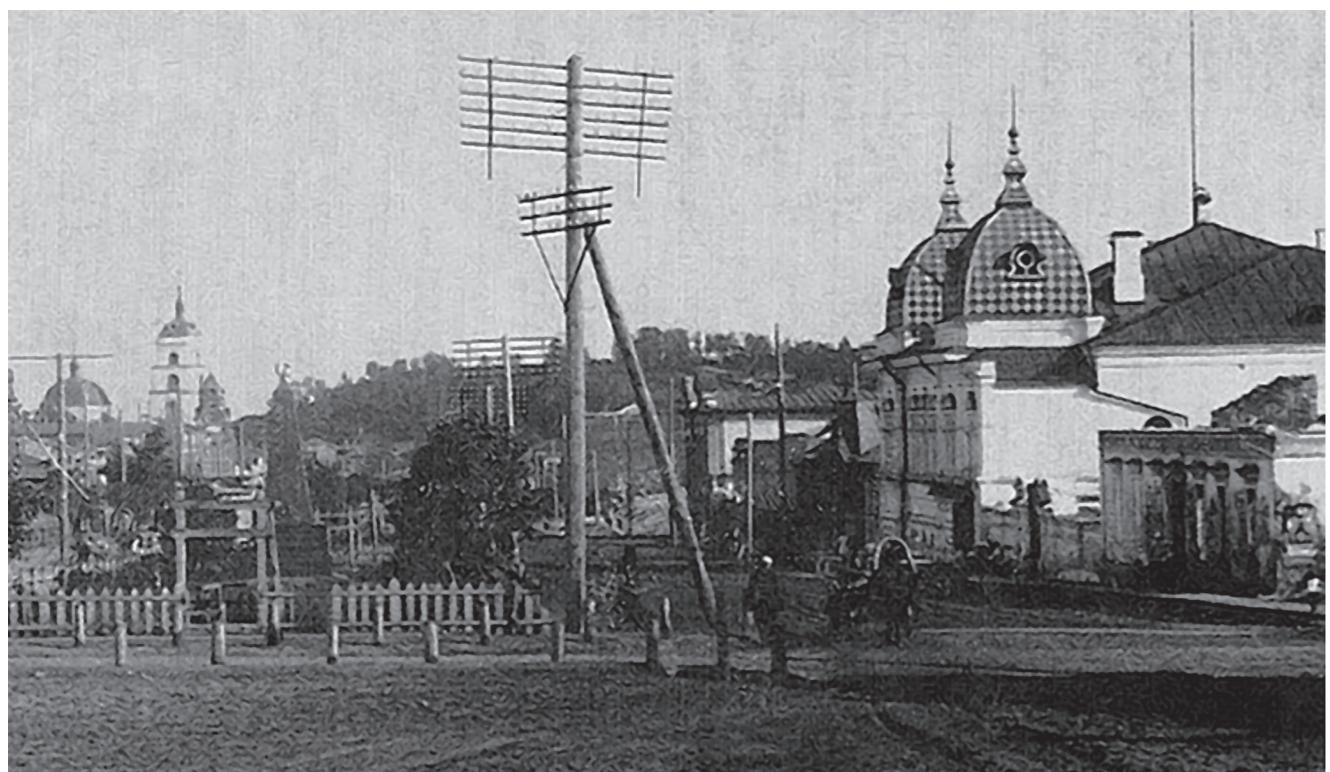
окружном училище. Самым младшим в семье был Матвей (его полное немецкое имя — Матиас Иоганн Теодор). О промышленности он поначалу не мечтал, поэтому учился в Санкт-Петербурге на художника.

Старшие братья ближе к середине XIX века уже имели высокие офицерские чины и были уважаемыми чиновниками. Сейчас бы о них сказали, что они пользовались служебным положением, но тогда они просто конвертировали свои связи и навыки в бизнес.

В те времена вся индустрия региона была заточена исключительно под обслуживание плавильных заводов, а о сопутствующей инфраструктуре мало кто думал. Подавляющее большинство населения Алтая так или иначе зависело от работы этих промышленных гигантов, но при этом у людей тоже были свои запросы. Например, ситуация со средствами гигиены, казалось бы такой мелочью, была пущена на самотёк. Пранги решили ухватить за эту ниточку и заработать. Не на мыле, конечно (которое было только поводом), а на сырье — соде.

Поскольку Алтай в ту пору фактически напрямую управлялся из Петербурга, то все основные решения принимал или Кабинет, или сам император. В 1862 году царь разрешил частному капиталу заниматься предпринимательством на своих землях. Но столица определяла — каким видом предпринимательской деятельности можно заниматься, а каким нельзя.

Содовый завод в разрешённых списках не значился, но там было прописано мыловаренное производство. Что не запрещено — то разрешено. Пранги получили одобрение на строительство мыловаренного-содового завода.



Что касается сырья, то Иван и Егор похлопотали и получили право на безакцизную добычу глауберовой соли из Мормышанского озера (сейчас оно находится в Романовском районе Алтайского края). «Налоговые каникулы» длились 10 лет.

Уникальность барнаульского содового завода была в том, что он стал первым подобным предприятием в России. Удивительно, но тогда Россия не имела такого важного в химической отрасли содового производства. В 1865 году завод дал первую продукцию.

В это время младший Матвей Пранг готовился к тому, чтобы подхватить дело своих братьев. Он некоторое время изучал за границей технологию производства соды, а в 1870 году возглавил предприятие. Интересно, что Иван и Егор не подарили завод Матвею, а продали за 14 тыс. рублей в рассрочку. Однако, первая попытка войти в содовый бизнес у бывшего художника закончилась провалом. Безакцизное право на добычу соли имели старшие братья, а за новым собственником акцизное ведомство такого права не признало. Тогда Матвею пришлось вернуть завод Егору Прангу. Только в 1872 году добившись для себя аналогичных привилегий, Матвей Пранг снова возглавил предприятие. Кстати, спустя некоторое время Александр II лично даровал младшему Прагу десятилетнее право на добычу соли.

Ежегодные объемы выпуска соды в 1870-х годах превышали 100 тонн. При этом спрос был невысок. Тогда Матвей Пранг решил на ловкий рекламный ход. Он начал в большом количестве печатать рекламные листки и брошюры, посвящённые способу варки мыла с использованием соды.

Рекламу удалось распространить по городам Сибири и хотя данная технология не была обязательной при производстве мыла, у потребителя сложился своеобразный стереотип (вспомните современный «Ксерокс»). Пошли крупные оптовые заказы, появились торговые представители в соседних городах.

Барнаульскую соду охотно приобретали владельцы стекольных, кожевенных, овчинно-шубных заводов всей Сибири. Объёмы выросли до 400 тонн в год, дорожала сода, а доходы подскочили почти в три раза. Соду выставляли на многих российских выставках. В 1896 году на Всероссийской промышленной выставке в Нижнем Новгороде заводу вручили серебряную медаль с формулировкой — «За превосходное качество вырабатываемой соды, имеющей значение для всей Сибири».

Поначалу техническое обустройство предприятия было довольно низким. Для производства мыла и соды использовались печи и щелочные котлы. В 1880-х годах на заводе был установлен паровой двигатель. Это было ещё одно исключение, сделанное властями для Матвея Пранга. До него на Алтае долгое время существовал запрет на использование технологии частными лицами.

Завод стоял на месте впадения реки Пивоварки в Барнаулку и горожане, принимая во внимание высокое положение фабриканта, дали реке имя — Пранка. Это потом здесь построили пивоваренный завод и ручей вновь сменил название.

В 1890 году Матвей Пранг умер, а его дело продолжила вдова — Юлия Августовна Пранг. Около 15 лет предприятие довольно успешно функционировало, пока было не поглощено конкурентом из Перми — «Березниковским заводом». Со строительством в начале XX века Транссибирской магистрали, Барнаул оказался на периферии транспортных путей, поэтому проигрывал по логистике другим предприятиям отрасли. Потребностей же внутреннего рынка оказалось недостаточно, чтобы покрывать расходы на содержание завода. Предприятие сначала законсервировали, а потом и вовсе закрыли.

До наших дней заводские постройки времён Пранга не сохранились. Хотя Алтайский край продолжает оставаться единственным производителем природной соды в СНГ, но занимаются этим совсем другие люди.

В Барнауле установили стелу в честь Алексея Скурлатова

В Барнауле к 75-летию Победы в Великой Отечественной войне установили стелу в честь Алексея Скурлатова — знаменитого земляка, прошедшего всю войну и ставшего прообразом памятника советским воинам-освободителям в Болгарии. Теперь известный во всем мире «Алеша» будет напоминать о подвиге русского солдата не только в болгарском Пловдиве, но и у себя на родине в Алтайском крае.

По словам главы города Барнаула **Вячеслава Франка**, идея создания такого памятного знака принадлежит руководителю военно-патриотического клуба «Русские Витязи» Нэлли Марковой. Ее поддержали представители городского строительного сообщества, в том числе гендиректор компании «Сэлф» Нодар Шония, директор института «Алтайгражданпроект» Владимир Колотов, а также руководитель молочного комбината «Молочная сказка» Гарри Шония. «В результате нашей совместной работы и родился этот проект к юбилею Победы», — подчеркнул он.

Стелу высотой четыре метра установили на яблоневой аллее в районе пересечения проспекта Калинина и улицы Профинтерна, в центре города недалеко от площади Октября.

— Основание памятника и вертикальная стела выполнены из черного полированного камня габбро, а монументальное навершие в виде двухстороннего ордена Отечественной войны в обрамлении лаврового венка — из кованой меди, — рассказывает разработчик памятного знака, заместитель директора муниципального казенного учреждения «Архитектура города Барнаула» **Сергей Боженко**. — На лицевой стороне стелы выгравировано изображение известного памятника воину-освободителю, который стоит в Пловдиве. А под ним пять букв «Алеша» — это неофициальное, народное название памятника в Болгарии, созданного по образу нашего земляка Алексея Скурлатова. На обратной стороне стелы размещена информация о памятном знаке.



В День Победы к памятнику возложили цветы

— Много лет мы дружили с Алексеем Ивановичем. Многим нашим воспитанникам повезло лично общаться с этим удивительным человеком и сегодня ребята бережно хранят память о нем, ухаживают за его музей, во всех поездках на пограничные заставы, в воинские части они обязательно рассказывают об Алексее Скурлатове нынешним защитникам родины. И, конечно, сами берут с него пример, — говорит инициатор этого проекта, руководитель военно-патриотического клуба «Русские Витязи» **Нэлли Федоровна Маркова**, воспитавшая не одно поколение защитников Отечества.

— 19-летний Алеша Скурлатов в сентябре 1941 года в составе сибирского лыжного батальона, сформированного под Бийском, ушел на фронт. Первый бой принял под Москвой у знаменитой деревни Крюково. «Их в живых осталось только семеро молодых солдат» — это о нем поется в известной песне. Алексей Иванович был в числе этих семерых выживших. Вот такое первое боевое крещение. Правда, на родину успела прийти похоронка. Но он выжил, как выживал потом не раз и под Ржевом, и на Курской дуге.

По словам **Нэлли Марковой**, за всю войну семья Алексея Скурлатова получила три похоронки, но в 1946 году он вернулся домой.

— Алексей Иванович награжден двумя орденами «Красной звезды», медалями «За отвагу», «За победу над Германией», — говорит **Нэлли Федоровна**. — Причем второй орден «Красной звезды» нашел его только в 2013 году буквально за несколько месяцев до смерти. В конце войны он оказался в Болгарии. После тяжелого ранения его из разведчиков перевели в связисты, он восстанавливал телефонную связь в Пловдиве и подру-



жился с болгарскими коллегами. Высокий, статный, красивый. Говорят, когда праздновали Победу, он плясал в присядку, посадив двух человек на плечи, и его увидел болгарский скульптор, а потом взял его изображение за основу для будущего памятника. Болгарские друзья долго разыскивали русского солдата Алешу. И только в начале 1980-х годов благодаря случайной встрече с его земляком они нашли Алексея Ивановича и пригласили в Болгарию. Здесь его встречали, как настоящего героя, он стал почетным жителем города Пловдива. А когда в 2013 году Алексея Ивановича не стало, в Болгарии был объявлен трехдневный траур. Сегодня в доме у Скурлатовых хранится мини-памятник «Алеша», который ему подарили болгарские друзья.

Вячеслав Франк, глава города Барнаула:

— Мы в неоплатном долгу перед поколением, которое выстояло в тяжелые годы. Наша задача — сохранять и преумножать память о подвиге наших ветеранов и через такие знаки доносить до населения, особенно молодого поколения, правду о тяжелой и трудной Победе, которая ковалась, в том числе, и здесь, в нашем городе. Тыл Барнаула сделал очень многое для Победы. Каждый второй патрон во время войны и каждый шестой установленный двигатель на танке Т-34 изготавливали в Барнауле, город очень многое шил, поставлял продуктов питания. Особые слова благодарности — партнерам нашего города Шония Гарри Викторовичу и Нодару Викторовичу. Благодаря их финансовой помощи, город обрел такой достойный памятный знак.



Справка. В Алтайском крае в честь Алексея Скурлатова названа школа в его родном селе Налобиха Косихинского района, установлен памятный знак на его могиле, а также издана книга из серии «Алтай. Судьба. Эпоха». Теперь в столице Алтайского края есть и свой памятник знаменитому «Алеше».

Евдокия Крюкова, «Российская газета»

НОВЫЕ ВИДЫ ПРОДУКЦИИ

Малое и среднее предпринимательство обладает стабилизирующим фактором для экономики – это гибкость и приспособляемость к конъюнктуре рынка, способность быстро изменять структуру производства, оперативно создавать и применять новые технологии и научные разработки в создании новых видов продукции. Ежегодно предприятия города осваивают выпуск более новых видов продукции. Предлагаем ознакомиться с новыми видами продукции, выпущенными предприятиями города в 1 полугодии 2020 года.



«АлтайКвас»

Компания по производству безалкогольных напитков «АлтайКвас» ИП Каныгин А.А., зарекомендовавшая себя на Алтайских просторах и за его пределами, развивается и радует своих потребителей в наступившем году новинками своего производства. Это маринованная капуста «Пелюстки» со свеклой, хрустящая, маринованная с чесноком, приготовленная по традиционному домашнему рецепту, но не без личного секрета компании. Следующая новинка «Морковь по-корейски классическая» специальная тонкая нарезка, использование натурального чеснока, подсолнечного масла, набор специальных специй позволяют достичь непревзойденного вкуса. Мы предоставляем потребителю возможность провести время с семьей и близкими, не тратя время на приготовление вкусных блюд, это мы сделаем за них.



«Персона»

Компания «Персона» основана в мае 1997 года. Уже в октябре того же года на рынках г. Барнаула появилась первая продукция – майонез «Праздничный», который буквально стал визитной карточкой компании «Персона». Сегодня майонезы под торговой маркой «Праздничный» по-прежнему остаются самыми популярными среди покупателей г.Барнаула и Алтайского края.

Майонез ПЕРСОНА Домашний приготовлен только из натуральных высокачественных ингредиентов

БЕЗ искусственных красителей, крахмала, ГМО.

Он подчеркнет вкус ваших любимых домашних блюд!



«ВелКен»

Семечки «Зум-Зум» с гималайской солью – это любимый вкус и высокое качество семечек «Зум-Зум» в новом соленом прочтении!

Жарим семечки воздухом

Использование гималайской соли при обжарке воздухом наших семечек «Зум-Зум» позволяет лучше раскрыть аромат и подчеркнуть сладко-соленый вкус ядрышек.

Здоровье и сила из гималайских пещер

Это «двойная польза» семечек: из всех видов соли именно гималайская соль содержит максимальное количество микроэлементов жизненно необходимых нашему организму:

- двойную пользу железа для обмена веществ!
- цинк для новых идей и покорений!
- магний для борьбы со стрессом!
- селен для энергии и позитивного мышления!

Бренд «Зум-Зум» с гималайской солью – любимый вкус в новом соленом прочтении: использование гималайской соли при обжарке воздухом наших семечек позволяет лучше раскрыть аромат и подчеркнуть сладко-соленый вкус ядрышек.



Бренд «Зум-Зум» ядро подсолнечника жарено – традиционный снек в классическом исполнении без добавок или с оригинальными вкусами. Сочетание отборного сырья, качества обжарки, яркой упаковки и разнообразных вкусов полюбится даже самым взыскательным потребителям.



«Магия Трав»

**СТАРТ ПРОДАЖ
В НОВОЙ УПАКОВКЕ
МАРТ 2020 года**



Уважаемые партнеры!
Мы провели редизайн упаковки 7 видов бальзамов «Горная Сибирь».

✓ Горная Сибирь, Горный Алтай – уникальные регионы России, которые богаты не только целебными лекарственными травами, но и разнообразным животным миром.

✓ Все эти особенности мы учли при разработке нового дизайна. Настоящая упаковка глубокого природного зеленого цвета с изображением гор, животных и птиц: марала, барса, зубра, медведя, лисы, орла и совы.

✓ Бальзамы в новом дизайне и новой фигурной бутылочке будут смотреться на полке достойно, стильно, гармонично и актуально.



«Алфит Плюс»

Начало 2020 года изменило привычный образ жизни миллионов людей. Причина всему – коронавирус. Вместе со вспышкой нового вириуса резко появился ажиотаж на антисептические средства. На рынке представлено огромное их множество.

Возникает вопрос – [«Как выбрать антисептический гель для рук?»](#)

Мы выделяем два самых важных, на наш взгляд, критерия, на которые следует опираться при выборе антисептического геля:

- **Во-первых**, следует задуматься над эффективностью продукта – будет ли он способен уничтожить вредоносные бактерии и микроорганизмы?
- **Во-вторых**, не нанесет ли он вред коже рук? Не вызовет ли аллергию?

Специалисты Всемирной Организации Здравоохранения рекомендуют использовать антисептические средства на основе спирта. Именно в таком случае будет результат: уничтожение патогенной микрофлоры. Однако спирт сильно сушит кожу рук, поэтому важно, чтобы в составе антисептика были компоненты, которые устранили бы сухость и смягчили кожу.

Друзья, мы рады представить вам нашу **НОВИНКУ – Антисептический гель для рук «Алфит Плюс»**.

Основной компонент геля – изопропиловый спирт, который обеспечивает уничтожение патогенной микрофлоры с поверхности кожи рук.

Кроме этого, в состав геля входят природные антисептики:

- ромашка аптечная,
- монарда дудчатая,
- бересковые почки.

Экстракты растений не только обладают антисептическим, антибактериальным свойствами, но и предотвращают сухость, смягчают кожу и питают ее.

Благодаря своему составу, гель нейтрализует вредоносные бактерии и микроорганизмы, которые способны сохраняться на коже даже после мытья рук. А легкая текстура геля позволяет ему быстро впитываться, не оставляя следов и чувства липкости.

Подходит для всех типов кожи. Не требует смывания водой.

Чистота – залог здоровья.



Берегите себя и своих близких!



Интернет-магазин «Из леса»

Натуральный декор и плетеные люльки

«Из леса» – семейный интернет-магазин, существует всего год, но за это время мы успели отправить наши товары во все уголки России (от Калининграда до Владивостока!) и даже было несколько заказов из-за границы.

Главная цель – создание стильных, натуральных и экологичных вещей. Мы стремимся к 100% экологичности: используем натуральные материалы (ивовый прут, массив сосны, 100% лен, гречневая лузга и кедровая стружка в качестве наполнителя для подушек и матрасов), минимизируем использование пластика при упаковке и не делаем лишнюю полиграфию (все онлайн).

Люлька – очень удобный аксессуар для мамы. Ей можно заменить полноценное спальное место с рождения до 6-7 мес. (пока малыш не научится сидеть, дальше только под пристальным контролем, чтобы избежать выпадения). Люлька мобильная и легкая (3-4 кг), чаще всего она идет сразу с укрепленными ручками, малыша можно переносить по дому. Кроме того, ивовая лоза издревле считалась крепким материалом, наши люльки мама может использовать для нескольких детей, и она всегда будет выглядеть прекрасно и выполнять свои функции. Ну и, конечно, люлька – это самое уютное гнездышко для новорожденного, которое будет радовать глаз мамы и украсит любой интерьер.

Размер стандартного спального места 75 на 40 см.



Сайт <https://taplink.cc/izlesa.altay>

Наш основной инстаграм

<https://instagram.com/izlesa.altay?igshid=tqbdgb8n1f66>

Инстаграм с экотоварами для детей

<https://instagram.com/izlesa.deti?igshid=50y8qedllbw>

Алиса и Андрей Велигорские



ООО «Фабрика детской игрушки»

ООО «Фабрика детской игрушки» – российский производитель деревянной продукции для развития детей. Фабрика основана в 2013 году, производство находится в городе Барнауле Алтайского края. Изделия тщательно обработаны вручную и несут в себе тепло рук наших мастеров.

Игровой набор «Кубики эмоций» направлен формирование условий для развития эмоционального интеллекта у детей с ограниченными возможностями здоровья и детей с нормой развития.



Подробнее: <https://xn--80aacjxbmd8cf0bd0e.xn--p1ai/p447249607-igrovoj-nabor-kubiki.html>

Элементы нашего **конструктора «Городская жизнь»** позволяют построить и обыграть жизнь в большом городе, дают потрясающие возможности для творчества, общения и изучения жизни в городе. Ведь здесь есть жилые дома, общественные здания, различные виды транспорта, фигурки людей.



Подробнее: <https://xn--80aacjxbmd8cf0bd0e.xn--p1ai/p421047409-konstruktur-gorodskaya-zhizn.html>

Свободные производственные площади в городе

Адрес	Наименование площадей	Площадь, м ²	Доп. информация (наличие телефонов, подъездных путей, коммуникаций)	Контакты
АО ХК «Барнаултрансмаш»				
ул. Калинина, 28	Производственные: Главный корпус Здание испытательной станции Здание центральной заводской лаборатории Цвето-литейный цех	35487 20056,1 5433,5 73141,5	- э/э, вода, тепло, пластик. окна	39-80-88 Александр Владимирович
ул. Калинина, 28	Офисные: Заводоуправление Поликлиника Корпус топливной аппаратуры Здание испытательной станции Бытовые помещения станции ГСМ	4551,8 1414,9 2230,2 4656,9 94,9	 э/э, вода, тепло, пластик. окна	39-80-88 Александр Владимирович
ул. Калинина, 28	Складские: Склад цв. металла Склад ОКСа Склад осободорогостоящих комплектующих	803,4 1184,4 1770,6	-	39-80-88 Александр Владимирович
ООО «Завод Механических прессов»				
ул. Калинина, 57	Офисные помещения	960 (общая) в т. ч. 105 (свободная планировка)	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, металлические ворота	77-42-77 отдел аренды
ул. Калинина, 57	Открытые площадки	10000	Подъездные ж/д пути, гравийное покрытие	77-42-77 отдел аренды
АО ПО «Алтайский шинный комбинат»				
пр-т Космонавтов, 12	Офисные помещения	от 11 до 70	Телефон, интернет, подъездные пути	8-963-570-14-64 Николай
пр-т Космонавтов, 12	Производственные помещения	от 100	Теплый склад на красной линии пр. Космонавтов, э/э, вода, интернет, телефон, удобная инфраструктура	8-963-570-14-64 Николай

ОАО ХК «Барнаульский станкостроительный завод»				
ул. Кулагина, 28	Складское с теплыми бытовыми помещениями	750 40	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, круглосуточная охрана, видео-наблюдение	
ОАО «Барнаульский вагоноремонтный завод»				
ул. Водопроводная, 122	Складские помещения: здание овощехранилища №1	366,2	Подъездные пути	Сергей Иванович 296-490
	здание овощехранилища №2	494,8		
ООО «Бриллианты АЛРОСА»				
ул. Малахова, 177е	офисные помещения, 15-40 м.кв., высота 3 м	283,6	Часть административного лабораторного корпуса, выходит на фасадную часть здания. Телефон, интернет, столовая, охрана, остановки общественного транспорта	Потапахина Анастасия 8-923-169-19-25 Приемная 504-202 kristall@ooobzk.ru
ООО «Железобетонные изделия Сибири»				
9-й Заводской проезд, 40	Офисные	128,3		
	Офисные	24,1		
	Офисные	23		
				Валерий Владимирович 89237500031

Перечень свободных нежилых помещений муниципальной собственности, предназначенных для сдачи в аренду на 01.04.2020

ИНФОРМАЦИЯ

«Комитет предоставляет муниципальную услугу: «Предоставление информации об объектах недвижимого имущества, находящихся в муниципальной собственности и предназначенных для сдачи в аренду».

Основанием для начала предоставления муниципальной услуги является направление заявителем запроса (заявления) о предоставлении муниципальной услуги в письменной форме, на личном приеме, либо в электронной форме через:

Единый портал государственных и муниципальных услуг: www.gosuslugi.ru, erpu.gosuslugi.ru;

- АИС «Электронный Барнаул»: portal.barnaul.org;
- электронный адрес Комитета: <http://www.info@kums.barnaul-adm.ru>;
- МФЦ: mfc@mfc22.ru.

Осмотр свободных помещений — Хохлов Владимир Михайлович т. 370-398

Центральный район • КУМС – Церковная Марина Владиславна т. 370-368

Адрес	ул. Б. Олонская, 42а
Этаж, подвал	нежилое помещение
Общая площадь, кв.м.	255,1
В том числе места общего пользования, кв.м.	—
Примечание	В прогнозном плане приватизации 2020 г.



Центральный район • КУМС – Церковная Марина Владиславна т. 370-368

Адрес	ул. Промышленная, 13д
Этаж, подвал	1, 2 этаж
Общая площадь, кв.м.	731,3
В том числе места общего пользования, кв.м.	—
Примечание	—



Железнодорожный район • КУМС – Глушко Юлия Сергеевна т. 370-498

Адрес	ул. Н. Ярных, 79							
Этаж, подвал	1 этаж	2 этаж	1 этаж					
Общая площадь, кв.м.	19,50	63,70	7,00	11,10	47,40	11,90	19,80	15,70
В том числе места общего пользования, кв.м.	4,10	5,80	1,30	1,20	9,90	2,40	7,30	3,30
Примечание	В прогнозном плане приватизации 2020 г.							



Индустриальный район • КУМС – Маматова Татьяна Владимировна т. 370-479

Адрес	ул. Куята, 35а
Этаж, подвал	1 этаж, подвал
Общая площадь, кв.м.	255,5
В том числе места общего пользования, кв.м.	—
Примечание	В прогнозном плане приватизации 2020 г.



Итого сдаётся 25128,60 кв.м. помещений. Из них:

- в Октябрьском районе – 10877,0 кв.м.
- в Центральном районе – 3159,9 кв.м.
- в Ленинском районе – 2388,9 кв.м.
- в Железнодорожном районе – 4174,40 кв.м.
- в Индустриальном районе – 4528,40 кв.м.

Полный список свободных нежилых помещений муниципальной собственности, предназначенных для сдачи в аренду смотрите на сайте: http://kums-barnaul.ru/opennews.php?ns=2723&id_page=2



Реестр земельных участков, находящихся в муниципальной собственности, для осуществления инвестиционной деятельности

№ п/п	Адрес, кадастровый номер земельного участка	Площадь, кв.м	Возможное направление использования	Наличие инфраструктуры	Территориальная зона
1	ул. Аносова, 6а/1 22:63:040111:419	1220	Магазины	электроснабжение водоснабжение газоснабжение теплоснабжение	Общественно-деловая зона (ОД)
2	ул. Ткацкая, 82 22:63:040111:32	1446	Объект административного назначения	электроснабжение водоснабжение газоснабжение теплоснабжение	Общественно-деловая зона (ОД)
3	пр-кт Калинина, 47 22:63:040106:722	1343	Объект административного назначения	электроснабжение водоснабжение теплоснабжение	Общественно-деловая зона (ОД)
4	ул. Кулагина, 40 22:63:020433:250	1610	Для строительства офисного центра	электроснабжение водоснабжение теплоснабжение	Общественно-деловая зона (ОД)
5	ул. Анатолия, 3046 22:63:050424:913	1499	Для строительства объекта оптово-розничной и розничной торговли	электроснабжение водоснабжение теплоснабжение газоснабжение	Зона коммунальных объектов (П.6)
6	ул. Карагандинская, 6 22:63:040106:716	1267	Объект административного назначения	электроснабжение водоснабжение теплоснабжение газоснабжение	Общественно-деловая зона (ОД)
7	ул. Ярных, 43 22:63:040118:75	1093	Объект административного назначения	электроснабжение водоснабжение теплоснабжение газоснабжение	Общественно-деловая зона (ОД)
8	западная часть кадастрового квартала 22:63:010334, квартал 2045 22:63:010334:58 (северо-западная часть кадастрового квартала 22:63:010419, квартал 2036) 22:63:010419:4159	10933	Для строительства объекта розничной торговли	электроснабжение водоснабжение теплоснабжение газоснабжение	Общественно-деловая зона (ОД)
9		128373	Комплексное освоение в целях жилищного строительства	-	Зона застройки многоэтажными жилыми домами (Ж.1)

Все земельные участки сдаются в аренду.

Контактное лицо: Хорошева М.Н. тел. 371-480.

Реестр свободных земельных участков, находящихся в границах муниципального образования – город Барнаул Алтайского края, государственная собственность на которые не разграничена, формируемых в целях проведения аукциона на право заключения договоров аренды земельных участков

№ п/п	Адрес, кадастровый номер земельного участка	Площадь, кв.м	Цель предоставления земельного участка
1	г. Барнаул, ул. Звездная, 41, 22:63:030219:1458	14980	для строительства складов
2	г. Барнаул, ул. Дружбы, 40а, 22:63:030209:211	1300	для строительства объекта бытового обслуживания
3	г. Барнаул, пр-кт Космонавтов, 63/5, 22:63:000000:1971	5700	для строительства производственного предприятия
4	г. Барнаул, ул. Строительная 2-я, 35, 22:63:040339:8	666	объекты торго-розничной и розничной торговли (склады, базы, другие подобные объекты)
5	г. Барнаул, ул. Солнечная Поляна, 24к, 22:63:010305:4	2112	объекты розничной торговли: отдельно стоящие, встроенные, пристроенные и встроенно-пристроенные
6	г. Барнаул, ул. Звездная, 17д, 22:63:030219:1480	21868	для строительства производственного предприятия
7	г. Барнаул, расположенный в кадастровом квартале 22:63:020222 (согласно схеме), 22:63:020222:105	511	многоэтажные наземные, подземные и полуподземные гаражи-стоянки, гаражные комплексы, открытые автостоянки до 500 и более машино-мест (для организации парковки)
8	г. Барнаул, п. Центральный, прилегающий к восточной границе земельного участка по адресу улица Промышленная, 37б, 22:61:050405:143	6006	склады (для организации складов открытого хранения сырья)
9	г. Барнаул, прилегающий к северо-западной границе земельного участка по адресу: проспект Ленина, 108, 22:63:040118:1432	400	обслуживание автотранспорта (для прохода, проезда и временной парковки автомобилей)
10	г. Барнаул, прилегающий к южной границе земельного участка по адресу: г. Барнаул, ул. Попова, 252а, 22:63:030329:393	876	обслуживание автотранспорта (для организации открытой стоянки автомобилей)
11	г. Барнаул, ул. Остров Кораблик, 1а, 22:63:020103:28	2760	пляжи, лодочные станции
12	г. Барнаул, ул. Звездная, 31д, 22:63:030219:589	6760	склады
13	г. Барнаул, пр-кт Космонавтов, 103, 22:63:010113:50	17482	моек грузовых автомобилей портального типа, моек легковых автомобилей
14	г. Барнаул, пр-кт Космонавтов, 46б, 22:63:010112:943	901	объекты технического обслуживания грузового и легкового автотранспорта, автобусные и троллейбусные парки, автокомбинаты, трамвайные депо, таксомоторные парки
15	г. Барнаул, ул. Антона Петрова, 269, 22:63:010315:266	2641	объекты розничной торговли: отдельно стоящие, встроенные, пристроенные и встроенно-пристроенные
16	г. Барнаул, ул. Попова, 262г, 22:63:030330:66	25000	склады
17	г. Барнаул, пос. Бельмесево, ул. Апрельская, 21, 22:61:051634:98	1380	для индивидуального жилищного строительства
18	г. Барнаул, пос. Пригородный, ул. Ветеринарная, 26и, 22:61:021101:247	830	для индивидуального жилищного строительства
19	г. Барнаул, пос. Бельмесево, пер. Желанный, 1, 22:61:051638:28	2000	для индивидуального жилищного строительства
20	г. Барнаул, пос. Бельмесево, пер. Желанный, 3, 22:61:051638:33	1250	для индивидуального жилищного строительства
21	г. Барнаул, ул. Ткацкая, д. 85, 22:63:040111:20	1514	для строительства объекта административного назначения для оказания услуг населению
22	г. Барнаул, ул. Телефонная, 145, 22:63:040331:45	4063	для строительства объекта административного назначения
23	г. Барнаул, пр-кт Космонавтов, 48а, 22:63:010113:206	4352	для строительства склада
24	г. Барнаул, ул. Папанинцев, 165, прилегающий, 22:63:050303:470	983	для организации открытой автостоянки для легкового автотранспорта вместимостью не более 50 машино-мест, при размещении которой не предусматривается строительство зданий, строений

Полный перечень можно посмотреть на сайте:
http://www.altairregion-im.ru/zemlya/reestr_zy.html.



Решить проблему не выходя из дома

Комитет по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда администрации города в 2013 году запустил сервис для онлайн-консультаций представителей малого и среднего бизнеса. Консультирование осуществляют специалисты посредством сети Интернет.



Барнаул
основан в 1730 году
Официальный сайт города

Объявления Советник Город сегодня Развитие Барнаула Власть Туризм
Исполнение поручений и указаний Президента РФ

Главная / Прием обращений / Онлайн консультирование предпринимателей /

Онлайн консультирование предпринимателей

Уважаемые предприниматели!

При помощи данного сервиса Вы можете задать интересующие вопросы о ведении бизнеса на территории города Барнаула. Для этого необходимо заполнить специальную форму - указать минимальную информацию о себе.

Все поступившие вопросы и ответы подлежат публикации, хранению и сортировке по тематике, дате и полезности обращения. Прежде чем задать вопрос, пожалуйста, предварительно ознакомьтесь с ранее опубликованными ответами. Возможно, среди них вы найдете информацию по интересующей Вас проблеме.

Ваш вопрос будет опубликован после обработки специалистами **комитета по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда**, которые подготовят на него квалифицированный ответ. В случае, если Вы указали адрес электронной почты, после отправки сообщения на сайт Вам будет направлено автоматическое уведомление.



Благодаря сервису **КОМИТЕТ** Вы можете ознакомиться с наиболее актуальными вопросами и ответами на них. Если ответа на Ваш вопрос нет, то направьте электронное обращение в администрацию города или района Барнаула

+ ЗАДАТЬ ВОПРОС

Обращения

Сортировать по: дате полезности

Все Муниципальная собственность (11) Налогообложение (14) Потребительский рынок (97) Производственные помещения (4)
Трудовые отношения (13) Финансовая поддержка (40) Иные обращения (78) Предпринимательство (71)

На официальном сайте Барнаула проводится онлайн консультирование для предпринимателей, где в режиме реального времени все желающие могут направлять любые вопросы об открытии, ведении и государственной поддержке бизнеса.

У начинающих предпринимателей всегда возникает много вопросов, связанных с открытием и ведением бизнеса. И для того, чтобы получить консультацию, им не обязательно лично обращаться в комитет или звонить по телефону, специалисты готовы консультировать предпринимателей по любым возникающим у них вопросам через онлайн сервис, подготовив полную информацию.

(В 2019 году на сервис поступило 54 вопроса. Самыми популярными темами в этот раз стали вопросы, связанные с установкой нестационарных торговых объектов, организацией открытия пищевых предприятий и бытовых услуг).

Для справки: сервис для предпринимателей запущен в рамках реализации муниципальной программы «РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОРОДЕ БАРНАУЛЕ на 2015-2024», который направлен на формирование в городе современной среды для предпринимателей, которая аккумулирует все меры поддержки бизнеса, дает возможность напрямую взаимодействовать с властями. Задать вопрос можно на официальном сайте города Барнаула (Главная/Прием обращений/Онлайн консультирование предпринимателей)

barnaul.org/priyem-obrashcheniy/online-consult/

