



*Томенко Виктор Петрович
Губернатор Алтайского края,
Председатель Правительства
Алтайского края*



*Романенко Александр Алексеевич
Председатель Алтайского краевого
Законодательного Собрания*

Дорогие жители Алтайского края!

Сердечно поздравляем вас с наступающими праздниками –
Новым годом и Рождеством!

В эти часы каждый из нас думает о самых близких людях – родителях, детях и друзьях, желает им счастья, здоровья, успехов и благополучия. Традиционно в преддверии Нового года также строят планы на будущее и подводят итоги уходящего года.

Несомненно, 2020 год был не самым простым для России и Алтайского края. Мы благодарим вас за то, что все вместе держали проверку на прочность. Лучшие качества, присущие нашему народу, помогали бороться с трудностями. С приходом пандемии огромные силы были направлены на самое главное – спасение жизней и здоровья людей. Наши врачи, медсестры, рискуя собой, каждый день проявляли героизм, сражаясь за каждого пациента. Низкий поклон всем, кто и сегодня находится на посту и выполняет свой профессиональный и человеческий долг.

В этих условиях, проводя взвешенную политику ограничений и послаблений, мы сохранили все социальные гарантии и смогли удержать экономику. Промышленные предприятия выпускали продукцию, аграрии, несмотря на сложные погодные условия, собрали достойный урожай. Продолжалось строительство и ремонт дорог, школ, больниц и поликлиник.

Дорогие друзья! Сердечно благодарим вас за самоотверженный труд, умение сплотиться и поддерживать друг друга. В год 75-летия Великой Победы жители Алтайского края делали все, чтобы быть достойными этой даты! И впереди еще много работы и новых задач!

Считанные часы остались до Нового года – это время загадывать желания. Пусть ваши самые заветные мечты сбудутся! Пусть рядом с вами всегда будут родные и близкие люди!



Франк Вячеслав Генрихович
Глава города Барнаула

Дорогие друзья!

Поздравляю вас с Новым годом и Рождеством!

Эти всеми любимые праздники вместе с нарядной елкой, яркими фейерверками, атмосферой особой теплоты и радости приходят в каждый дом, в каждую семью. Под бой Кремлевских курантов мы ждем добрых вестей и исполнения самых заветных желаний!

В преддверии праздников принято вспоминать самые яркие моменты года, подводить итоги и строить планы на будущее. 2020 год был непростым, он внёс в нашу жизнь много перемен. Несмотря на ограничения, связанные с коронавирусом, вместе со всей страной мы достойно отпраздновали 75-летие Победы в Великой Отечественной войне, жители города поддержали инициативу присвоения Барнаулу почетного звания «Город трудовой доблести», провели мероприятия, посвященные 290-летию юбилею краевой столицы. Продолжилась реализация национальных проектов – строительство новых школ, детских садов, дорог и мест для комфортного отдыха.

Слова особой признательности в эти праздничные дни хочу передать всем, кто в непростых эпидемиологических условиях обеспечивает стабильную работу всех систем жизнеобеспечения города: врачам, педагогам, волонтерам, работникам транспорта и ЖКХ. Спасибо вам, дорогие барнаульцы, за добросовестный труд, ответственность и активную жизненную позицию.

Впереди у нас большая, напряженная работа. Уверен, что вместе мы справимся с любыми трудностями, воплотим в жизнь все планы и замыслы. Благодаря вашим инициативам и равнодушию к отношению в 2021 году Барнаул станет еще уютнее и современнее.

Искренне желаю всем крепкого здоровья, счастья, благополучия, неиссякаемого оптимизма, любви. Пусть Новый год оправдает все надежды, сделает жизнь яркой и интересной, наполненной светом и радостью. Всего самого доброго!

С Новым годом! С Рождеством!



Бувевич Галина Александровна
Председатель Барнаульской
городской Думы

Уважаемые предприниматели!

Позвольте от лица депутатов Барнаульской городской Думы поздравить вас с Новым 2021 годом!

Прошедший год был непростым для каждого из нас. Пандемия стала серьезным испытанием для представителей бизнеса, которое вам удалось преодолеть. Вы не только продолжили свою работу, но также пришли на помощь Барнаулу и его жителям, проводя социальные акции для поддержания медицинских работников и больниц нашего города.

В условиях общественного напряжения вы проявили лучшие качества, свойственные предпринимательскому сообществу, – энергичность, решительность, усердие, талант. Мы благодарим вас за стремление развивать наш родной город и за неравнодушие к судьбе барнаульцев!

Желаем, чтобы наступающий год стал для вас и ваших проектов более успешным. Пусть задуманные планы реализовываются и приносят высокий результат, появляются новые перспективы и возможности для развития. Профессиональных работников и надежных партнеров для вашего бизнеса. Счастья, благополучия и, самое главное, здоровья!



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

Дорогие барнаульцы!

Примите искренние поздравления с наступающим Новым Годом и Рождеством!

Бесспорно, уходящий год был годом напряженного труда. Каждый из нас получил новый опыт, по-новому взглянул на привычные вещи. Мы выстояли и будем развиваться дальше!

Пусть вместе с морозами и метелями, пышной нарядной елью и подарками в ваши дома войдут мудрость, взаимопонимание, благополучие и душевная теплота! Важно верить в то, что мечты непременно сбудутся. Но верить иногда бывает мало, нужно стремиться к этому. Пусть все удастся, ненастья обходят стороной ваши дружные семьи.

Берегите себя и всех, кто вам дорог!

Счастливого вам Нового года и Рождества!

СОДЕРЖАНИЕ

Новости отрасли одной строкой	4
Социальный бизнес.....	12
Популяризация рабочих специальностей	14
Аналитическая статья	16
В ногу со временем	18
Секрет успеха	20
Места притяжения на карте Барнаула.....	23
Начать и не бросить.....	26
Рынок труда	28
Центр занятости населения Барнаула	30
Женское дело	32
Упорство и труд	34
Новые виды продукции	36
Алтайский фонд МСП.....	43
Праздник к нам приходит.....	44
Свободные земельные участки	46
Свободное муниципальное имущество	47
Свободные производственные площади	48

На обложке: панорама города Барнаула,
фото Антона Мелёшкина.

Над проектом работали:

Евгений Ноздрачёв
Андрей Третьяков
Анна Бакулина
Дарья Дудина
Наталья Чмерева
Отдел по развитию туризма города Барнаул

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 27.11.2020
Отпечатано в типографии ОАО «Алтайский дом печати»;
г. Барнаул, ул. Большая Олонская, 28; тел.: (3852) 63-79-71

Развитие города

Предприниматели Барнаула обсудили возможность перезагрузки городской экономики



Состоялось очередное заседание Координационного совета предпринимателей города Барнаула. Заседание прошло в администрации города в обновленном формате со строгим соблюдением рекомендаций Роспотребнадзора и в соответствии с требованиями указа Губернатора Алтайского края о мерах по предупреждению распространения новой коронавирусной инфекции. Количество участников заседания было ограничено исходя из нормативов численности, рекомендуемых Роспотребнадзором. Часть докладов была представлена спикерами в режиме видеоконференцсвязи.

Заместитель главы города по экономической политике Мария Кулагина, приветствуя участников Координационного совета – руководителей ведущих предприятий города, а также приглашенного на заседание министра цифрового развития и связи Алтайского края Евгения Зрюмова, представителей региональных министерств экономического развития, промышленности и энергетики, ведущих вузов краевой столицы, депутатов БГД и других экспертов, отметила:

- Социально-экономическое развитие Барнаула в настоящее время определяет множество факторов.

Это демографическая ситуация с увеличением интенсивности миграционных процессов и сокращением доли трудоспособных граждан в структуре общей численности населения города. Это и заработная плата, уровень которой у работников крупных и средних организаций Барнаула один из самых низких среди столичных городов Сибирского федерального округа. Все перечисленное и другие вызовы активизируют работу администрации города по поиску направлений дальнейшего развития краевой столицы. Сегодня перед нами стоит первостепенная задача – создать условия, при которых Барнаул станет привлекательным для молодежи в плане проживания и работы в нашем городе.

Говоря о структуре экономики города, Мария Кулагина напомнила, что 39% годового объема продукции, выпущенной крупными и средними предприятиями, приходится на долю промышленности. С другой стороны, наиболее быстро растущим и перспективным мировым рынком на сегодняшний день является рынок информационных технологий. «Именно поэтому большие надежды мы возлагаем на промышленный потенциал городских предприятий, а в качестве стратегической ставки развития города

рассматриваем возможность развития наукоемкого, интеллектуального промышленного производства с применением информационных технологий, повышающих добавленную стоимость изделия и как следствие - конкурентоспособные преимущества наших производств на российском и международном рынке» - сказала М.Кулагина.

Вниманию участников координационного совета были предложены доклады, содержащие предложения по перезагрузке экономики города, определению стратегического направления развития города, вокруг которого необходимо будет выстраивать всю последующую работу. Так, генеральный директор ООО «Фриматик» Денис Газукин в своем онлайн-выступлении остановился на потенциале наукоемкой промышленности, представленной на территории Барнаула. Директор ООО «ДиБиЭй» Вадим Гладышев продемонстрировал примеры реализуемых на местных промышленных предприятиях и бизнес-структурах проектов цифровизации. Об опыте создания экосистемы наукоемкого и интеллектуального производств через взаимодействие предприятий, власти и научного сообщества проинформировал директор по проектам развития фонда «Содействие» Юрий Ладыгин. Руководитель Алтайского информационно-аналитического центра Михаил Рязанов также в режиме видеоконференцсвязи рассказал о методах «захвата в профессию» школьников. Резюмировал выступления министр цифрового развития и связи Алтайского края Евгений Зрюмов, отметив, что «необходимо пропустить цифру во все направления экономики».



Участники заседания обсудили выступления спикеров, обменялись мнениями, высказали конкретные предложения по сотрудничеству.

Мария Кулагина: «Встреча получилась продуктивной, она закладывает хороший, прочный фундамент для дальнейшей работы. Высказано общее мнение, что начинать необходимо с создания новых рабочих мест, интересных для подрастающего поколения. Это позволит молодежи сделать выбор в пользу нашего города, остаться здесь, работать, развиваться в личном и профессиональном плане. По результатам встречи наметили конкретные направления для сотрудничества по линии образования, взаимодействия с промышленными предприятиями и ИТ-компаниями. На их площадках, в частности, попытаемся обсудить конкретные технологии, механизмы по привлечению в профессию молодых людей».



Барнаульский маслоэкстракционный завод начал поставки растительного масла в Израиль

Группа компаний «Благо» в октябре 2020 года впервые осуществила поставки в Израиль фасованного рафинированного рапсового масла. Продукция выпущена под тремя собственными торговыми марками двух израильских партнеров, на данный момент уже отгружено более 900 тонн.

«Продукция произведена на Барнаульском маслоэкстракционном заводе и отправлена по железной дороге в порт Новороссийск, конечная точка доставки – порт Ашдод (Израиль). Срок доставки около 6 недель», – сообщают в комитете по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда администрации города Барнаула.

Покупателями стали израильские компании, которые занимаются дистрибуцией растительных масел по всей территории Израиля и по всем каналам. «Ими были выдвинуты довольно строгие требования по соответствию качественных характеристик продукции техническому регламенту Израиля, которые мы смогли полностью выполнить», – рассказал исполнительный директор группы компаний «Благо» Сергей Бахонкин.

Для поставок в Израиль Барнаульский маслоэкстракционный завод в октябре текущего года получил израильский сертификат кошерности «Badatz



Beit Yosef», выданный раввинским судом Израиля на рапсовое, подсолнечное и соевое масло. Данная сертификация предъявляет жесткие требования ко всей цепочке производства – к сырью, вспомогательным материалам, процессам, готовому продукту. Пройти такую сертификацию продукции могут только предприятия, которые не используют ГМО, искусственные красители и ароматизаторы. Технология производства должна отвечать всем современным требованиям по качеству и безопасности.

Отметим, с сертификатом кошерности продукция может быть представлена на полках всех израильских магазинов.



За время действия закона о самозанятых в Барнауле этот статус получили 2,4 тысячи горожан



Новый налоговый режим для самозанятых – приоритетное направление национального проекта «Малое и среднее предпринимательство». В муниципальных образованиях Алтайского края его ввели с 1 июля, на территории всей страны он действует с 1 ноября.

За период действия новой системы (с 1 июля по 1 октября 2020 года) в краевой столице зарегистрировано 2,4 тысячи самозанятых.

Наибольшую популярность данный режим налогообложения получил среди специалистов индустрии

красоты, а также водителей грузовых и пассажирских перевозок. Также популярны такие виды деятельности, как отделка помещений, консультирование, организация рекламных и промо-мероприятий.

Новый налог на профессиональный доход предполагает добровольную постановку физических лиц на налоговый учет при регистрации в мобильном приложении «Мой налог», которое помогает зарегистрироваться и работать на льготном спецрежиме. Приложение обеспечивает всё взаимодействие между самозанятыми и налоговыми органами, не требуя личного визита в инспекцию. Оно заменяет контрольно-кассовую технику и отчетность.

Отметим, самозанятые, чей годовой доход не превышает 2,4 млн. рублей, могут платить налог по ставке 4% при работе с физическими лицами и по ставке 6% при работе с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Об особенностях использования налогового режима на профессиональный доход подробно рассказывается на официальном сайте Федеральной налоговой службы России nfd.nalog.ru.

Барнаульское предприятие выпускает эффективные рециркуляторы воздуха со светодиодами

Компания «Энергосберегающие технологии» начинает массовое производство инновационных рециркуляторов воздуха со светодиодными лампами. Барнаульское предприятие – резидент Алтайского кластера энергомашиностроения и энергоэффективных технологий получает поддержку в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Эффективность устройства уже проверили в детских садах и театрах Барнаула. Помимо бактерицидных свойств рециркуляторы обладают рядом преимуществ, одно из которых – возможность максимально уменьшать уровень шума.

Как рассказали в Алтайском центре кластерного развития, инновационная разработка на основе светодиодов работает в самом эффективном для уничтожения микробов и бактерий диапазоне (265-280 нанометров). Эксперты доказали в лаборатории, что до 99% микробов погибает под таким излучением в течение получаса. К тому же светодиодные лампы отличаются меньшим энергопотреблением, их не надо менять и особым образом утилизировать. Такой рециркулятор прослужит до 12 лет без какого-либо технического обслуживания.



СПРАВКА

Алтайский кластер энергомашиностроения и энергоэффективных технологий («АЛТЭК») включает 26 организаций Барнаула и Бийска, в том числе 22 промышленных предприятия региона. Объединение создано с целью популяризации и продвижения продукции края в области производства энергетических агрегатов и вспомогательного оборудования.



Лучшим поваром России признан барнаулец Александр Зозуля – бренд-шеф ресторана «Ясная поляна»

В минувшие выходные дни в Перми подвели итоги первой Всероссийской олимпиады кулинарии и сервиса «Легенда». Организаторами масштабного профессионального состязания выступило Правительство Пермского края и Национальная ассоциация кулинаров России.

Конкурс профессионального мастерства проходил в нескольких номинациях: «Кубок Юниоров», «Кондитер Года», «Чемпионат Кавистов», «Ибрик Года», «Шеф Года», – отмечают в городском комитете по развитию предпринимательства, потребительско-му рынку и вопросам труда.

Среди юниоров лучшим стал Григорий Хорошавцев из Перми, среди кондитеров – москвичка Алла Рубаненко, лучшим кавистом признана Екатерина Клементьева из Перми, чемпионом по кофе в джезве стала петербурженка Мария Павлова.

Лучшим шеф-поваром признан Александр Зозуля из Барнаула, бренд-шеф дома-ресторана «Ясная поляна». В данной номинации участники соревновались в приготовлении 3-х блюд, учитывая современные тренды, актуальные технологии, красивую и интересную подачу, сезонность, использование кулинарных традиций региональной кухни. Барнаулец поразил жюри конкурса закуской с судаком, горячим с кроликом и айвой и восемью видами «фингер-фуда» (крошечных порций закусок).

Александр Зозуля поблагодарил организаторов и Правительство Пермского края за проведение олимпиады: «Сюда приехали участники из многих городов страны, мы проделали большую работу. Нам нужно было использовать региональный компонент, но шансы были у всех равны. Борьба была нешуточная! Всех поздравляю!».



СПРАВКА

За звание лучших шеф-поваров, кондитеров, кавистов и баристов первой Всероссийской олимпиады по кулинарии и сервису «Легенда» боролись 120 представителей из 55 городов России. Отраслевой конкурс для представителей профессионального сообщества кулинаров и рестораторов впервые прошел в Перми. По задумке организаторов, в дальнейшем он будет путешествовать по регионам страны.

Мероприятие прошло при согласовании с Роспотребнадзором и с соблюдением требований санитарной безопасности. Например, накануне соревнований все участники сдали тесты на коронавирус.

Барнаульская торговая сеть запустила благотворительную акцию в помощь ковидным госпиталям

В течение месяца, с 26 ноября по 26 декабря, 1 рубль с каждой покупки во всех супермаркетах торговой сети «Мария-Ра» @mariarashop будет направлен в качестве благотворительной помощи учреждениям здравоохранения, которые ведут борьбу с новой коронавирусной инфекцией COVID-19.

«На собранные денежные средства будут приобретены необходимые элементы санитарной защиты, медикаменты, оборудование. Данная акция не повлияет на стоимость товаров и сумму чека. Все организационные расходы «Мария-Ра» берет на себя», – говорится в сообщении компании.

Ежедневно организатор акции на сайте doctor.maria-ra.ru обновляет информацию о собранных финансовых средствах и адресной поддержке. Так, на 3 декабря только в Барнауле собрано более чем 1,45 млн. рублей.



Отметим, многие предприниматели краевой столицы на протяжении длительного времени активно поддерживают медицинский персонал, который задействован в работе ковидных госпиталей, а также врачей городских станций скорой помощи. Оказываемая поддержка разнообразна, это и отгрузка продовольствия и медикаментов, организация комплексного питания, закуп необходимых средств индивидуальной защиты и многое другое.

Продукция барнаульского предприятия названа «Продуктом года» на выставке в Москве

Барнаульская компания «Грибной Алтай» на международной выставке WorldFood в Москве получила серебряную медаль и звание «Продукт года 2020», победив в категории «Продукты переработки плодов и овощей», – сообщает комитет по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда.

Жюри дегустационного конкурса высоко оценило предоставленные для мероприятия образцы продукции – белые отборные маринованные грибы.

Премия «Продукт года» вручали в 10 номинациях. Всего на конкурсе были представлены 584 продукта, 20 из них получили Гран-при. Самыми многочисленными стали номинации «Кондитерские изделия» (38 позиций) и «Флодоовощная продукция» – 33.

Отметим, заготовительное предприятие «Грибной Алтай» является одним из лидеров среди поставщиков лесных грибов в Сибирском федеральном округе. Барнаульская продукция представлена в торговых сетях Санкт-Петербурга, Ленинградской и Московской областей, городов Дальнего Востока и Сибири.

В ассортименте предприятия сушёные, замороженные и солёные грибы, ягоды и орехи. В год перерабатывается более 100 тонн.



Сушка и шоковая заморозка грибов производится на профессиональном иностранном оборудовании. Специалисты-технологи следят за качеством продукции на всех этапах производства, обеспечивая поставщикам достойный продукт. Вся продукция сертифицирована.

Барнаульский завод «Алттранс» выпустил 30-тысячную комплектную трансформаторную подстанцию



Коллектив ОАО «Алтайский трансформаторный завод» выпустил 30-тысячную комплектную трансформаторную подстанцию. Электрооборудование, произведенное в Барнауле, будет поставлено в столицу Республики Башкортостан, в Уфу, для компании «Башкирэнерго», – сообщает комитет по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда администрации города Барнаула.

По случаю этого события на предприятии отмечены благодарственными письмами и денежными премиями сотрудники, которые внесли значительный вклад в развитие крупнейшего в стране завода по производству электрооборудования для распределительных сетей класса напряжения до 10 кВ.

В текущем году Алтайский трансформаторный завод отпраздновал свое 61-летие. В настоящее время здесь трудятся более 600 специалистов. Несмотря на период временных ограничений в связи с пандемией, предприятию удалось сохранить весь штат сотрудников.

Отметим, производственные мощности ОАО «Алттранс» позволяют ежемесячно выпускать до 850 трансформаторов и до 250 комплектных трансформаторных подстанций.

Поставляется барнаульское оборудование почти во все регионы страны – от Калининграда до Сахалина. Среди партнеров Алтайского трансформаторного завода – крупнейшие предприятия энергетической и нефтедобывающей отраслей, это «Россети», «Кузбасская энергосетевая компания», «Лукойл», «Рос-

нефть», «Газпромнефть», «Сургутнефтегаз» и другие. Кроме того, трансформаторы и подстанции производства барнаульского завода успешно эксплуатируются в Казахстане, Туркменистане, Киргизии, Таджикистане и Монголии.



«Алтайхолод» запустил новый цех по выпуску замороженных тортов



Крупнейшее в России предприятие по производству и реализации мороженого ООО «Алтайхолод» диверсифицирует свои активы, развивая перспективное для себя направление по выпуску замороженных кондитерских изделий, тортов, – сообщает комитет по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда администрации города.

Осенью молокоперерабатывающий завод запустил новый цех, который позволил расширить ассортимент выпускаемой продукции. Пусконаладочные работы были проведены весной текущего года, а в сентябре подразделение вышло на плановые показатели. В настоящее время предприятие выпускает около 2 тыс. тортов в смену, однако мощности цеха позволяют значительно увеличить производство кондитерских изделий.

«Мы начали изучать эту тему еще в конце прошлого года, а уже в августе открыли новый производственный цех по выпуску этого вида продукции. И перспективы вырисовываются неплохие. Мы верим, что эта продукция станет серьезным подспорьем для нас. Дело в том, что замороженные торты хорошо перекрывают сезонный спрос на нашу основную про-



дукцию. Грубо говоря, падает спрос на мороженое, начинает расти спрос на торты. Поэтому мы надеемся, что новое будет нивелировать наши сезонные пики, и верим, что новое направление станет равноправным участником наших бизнес-процессов. Но это вопрос нескольких ближайших лет», – отмечает генеральный директор ООО «Алтайхолод» Михаил Туркин.

В настоящее время «Алтайхолод» выпускает по оригинальным рецептурам более 150 наименований мороженого под торговой маркой «Русский холод», это стаканчики, эскимо, брикеты, рожки, рулеты. Продукция, произведенная в Барнауле, поставляется во все регионы страны, а также на экспорт в страны СНГ, Германию, Китай, США, Сербию и другие государства.

СПРАВКА

Фабрика «Алтайхолод» была открыта в 1965 году.

Производство мороженого запущено в 1987 году.

В настоящее время предприятие является одним из ведущих производителей продуктов питания краевой столицы с общим штатом сотрудников до 1000 человек.



Пандемия — общая беда, а желание помогать — естественно

Как БМК включился в борьбу с коронавирусом



Гарри Шония

Барнаульский молочный комбинат — одно из крупнейших предприятий Алтайского края, которое в этот непростой для всех год в очередной раз проявило себя, как социально ориентированная компания. С самого начала пандемии коронавируса БМК начал оказывать помощь медикам, работающим в «красной зоне», и включился в процесс борьбы с коронавирусом. О том, как Барнаульский молочный комбинат не остался в стороне от общей беды и как пандемия сказалась на работе предприятия, рассказал председатель совета директоров БМК Гарри Шония.

— Гарри Викторович, уже весной этого года, когда коронавирус многим еще не казался какой-то большой проблемой, БМК занял четкую гражданскую позицию — помогать и бороться с пандемией. Почему было принято такое решение — активно включиться в этот процесс?

— Мне кажется, что это совершенно естественное желание — помогать людям. Особенно врачам, которые находятся на переднем крае борьбы с этой проблемой.

Пандемия — наша общая беда. Именно поэтому, когда все началось, мы с компаньонами сразу пришли к выводу, что необходимо оказывать посильную помощь. И сразу стали это делать — и по линии Барнаульского молочного комбината, и по линии Феде-

рации бокса. Покупали медикаменты, снаряжение, средства индивидуальной защиты.

Также наладили поставки продуктов питания для врачей. В этом деле вместе с нами начали работать и другие предприятия пищевой промышленности.

Эту практику мы продолжаем до сих пор — возим и поставляем наши продукты медицинским работникам.

ФАКТ

Первым ковидным госпиталем в Алтайском крае стала барнаульская городская больница № 5, расположенная в нагорной части краевой столицы. В работе этого учреждения задействованы порядка 300 человек, половина из которых начала работать с инфицированными пациентами. Этих сотрудников перевели на круглосуточное проживание в непосредственной близости от больницы и «красной зоны». Медики остро нуждались в дополнительном питании, поскольку, работая в специальных костюмах, они тратят много энергии. В этой связи ряд барнаульских предприятий пищевой промышленности наладил поставки в госпиталь продуктов питания. БМК является одним из инициаторов оказания такой помощи медикам, борющимся за жизни пациентов, заболевших коронавирусом.



Алтайские пищевики помогают медработникам



Алтайские пищевики помогают медработникам

— Внутри БМК руководство предприятия также оказывает поддержку своим сотрудникам, ветеранам производства?

— Обязательно. Мы стараемся знать, как живут наши ветераны, и оказываем помощь тому, кто в ней нуждается. За эту работу отвечает отдел кадров, который отслеживает судьбу наших работников.

БМК придерживается такой позиции не только в условиях пандемии коронавируса, а поддерживает своих сотрудников на протяжении вот уже двух десятков лет.

— Буквально в канун пандемии БМК приобрел новый актив в лице завода детского питания «Модест». Коронавирус как-то отразился на перспективных проектах и деятельности БМК?

— Конечно, определенные коррективы в свою работу нам пришлось внести. Потому что так или иначе происходящие события не могут не сказываться на работе. Например, мы столкнулись с некоторым снижением потребления продукции, что обусловлено объективными обстоятельствами. Но в целом, и существенных изменений не произошло.

Что касается «Модеста», то в данном случае мы тоже столкнулись с объективными трудностями, вызванными тем, что детские дошкольные учреждения были закрыты, переводились на удаленку.

Но, повторюсь, в глобальном смысле для нас особо ничего не поменялось. Мы развиваемся и не останавливаемся на достигнутом.

— Если говорить о новых форматах работы в условиях распространения коронавирусной инфекции, то они затронули БМК? Ваши сотрудники переводились на дистант?

— Да, нас это тоже в определенной степени затронуло и кого-то мы перевели на удаленку. Понятно, что речь в данном случае об офисных работниках. Те же, кто трудится на производстве, продолжали работу в обычном формате с соблюдением всех необходимых мер профилактики заболевания.

Так или иначе, мы предпринимаем все необходимые шаги, чтобы обезопасить своих сотрудников.

— Очевидно, что коронавирус стал настоящим вызовом для предпринимательского сообщества. Что бы Вы хотели пожелать представителям бизнеса в эти непростые времена?

— Всем предпринимателям из самых разных сфер хочется пожелать выдержки, выдержки и еще раз выдержки. Я уверен — все пройдет. Надо двигаться вперед и ни в коем случае не останавливаться.

Когда наступают сложные времена, необходимо мобилизовать свои силы, настроить коллективы на положительный лад и двигаться совместно только вперед.

В принципе, предприниматели всегда имеют дело с рисками и трудностями. Думаю, что способность преодолевать препятствия как раз и является тем качеством, которое помогает бизнесменам находить пути решения проблем.

СПРАВКА

Поддержку медицинских учреждений и их сотрудников осуществляют и другие барнаульские предприятия: завод плавленых сыров «Плавыч» (ИП Емелин В.П.), ООО «Барнаульский мясоперерабатывающий завод», АПГ «Алтайские закрома» (ООО «Хлеб-4»), ОАО «Комбинат «Русский хлеб», ООО «Магия трав», ООО «НФП Пчела и человек», ООО «Фармацевтический завод «Гален» и другие.

Хлеб — это больше, чем просто работа

Лучший пекарь Алтайского края о карьере, кухне и счастье

Лучшего пекаря 2020 года определили в Алтайском крае. Им стал Денис Гусельников, который в настоящее время трудится в барнаульской сети пекарен «Хлебное место». Победитель конкурса рассказал, в чем секрет его мастерства.

«Родился я в Алтайском крае, в городе Заринске. Сейчас мне 35 полных лет», — начинает рассказывать о себе Денис. Свою карьеру лучший пекарь Алтайского края начал еще в родном городе, но затем переехал в столицу региона.

За спиной победителя краевого конкурса — 15 лет работы на предприятиях и в организациях хлебопекарной отрасли. В последние три года Денис Гусельников успешно работает в региональной столице.

По словам собеседника, в Барнаул он переехал для того, чтобы наращивать профессиональные навыки и еще лучше реализовывать себя в любимом деле.

Непосредственно пекарем Денис работает около пяти лет. Но вся его карьера связана со сферой общественного питания.

«Мне всегда это было интересно, поэтому я и

учился по профилю. Сначала в заринском профессиональном училище по специальности „Повар-кондитер“, затем в барнаульском кооперативном техникуме окончил специальность „Технолог общественного питания“, — рассказывает Денис Гусельников.

На этом, впрочем, мастер своего дела не остановился. «Учиться никогда не поздно, а навыки и знания всегда нужно пополнять и развивать. Поэтому я также окончил Сибирский университет потребительской кооперации в городе Новосибирске по специальности «Товароведение и экспертиза товаров», — добавляет Денис.

Такая образовательная база, конечно, говорит сама за себя и ярко иллюстрирует, насколько глубоко победитель краевого конкурса профессионального мастерства «Лучший по профессии» погружен в то, чем он занимается.

Денис Гусельников особо подчеркивает: тот факт, что он на профессиональной основе занимается любимым делом, позволяет ему быть счастливым человеком.

В обычной жизни он также очень любит готовить. На вопрос, как распределяются кухонные обязанно-



Гусельников Денис

*Гусельников Денис*

сти в семье, пекарь отмечает: «Примерно 50 на 50. Дома я тоже готовлю с удовольствием. Если брать домашнюю кухню, то я очень люблю делать роллы, а по праздникам — тортики».

На свою работу Денис Гусельников смотрит как на призвание, ведь Алтай — регион аграрный, а значит, хлеб — это не просто пища и не просто товар, а нечто куда большее.

«Конечно, хлеб — это не просто работа. Ведь мы все делаем для людей. Тут не просто испек, и все. Нужно, чтобы это приносило пользу, чтобы люди были довольны, возвращались, приходили к нам еще», — подчеркивает пекарь.

Говоря об участии в конкурсе, Денис отмечает, что раньше никогда не боролся за звание лучшего по профессии, но, когда его пригласили на это состязание, согласился с удовольствием.

Что же касается «формулы успеха», которая помогла ему победить, Денис Гусельников размышляет так: «Думаю, многое связано с любовью к своему делу. Конечно, важны и знания, подготовка, умения, навыки и в целом серьезный подход к делу».

В будущем наш собеседник также планирует принимать участие в подобного рода профессиональных состязаниях, если поступят приглашения.

«Впечатления от конкурса у меня очень хорошие. Организация — на уровне. Мне все очень понравилось», — говорит победитель.

Обращаясь к землякам, Денис Гусельников пожелал жителям Алтайского края сибирского здоровья, счастья, а также большой любви к жизни, близким и работе.

О конкурсе на звание лучшего пекаря Алтайского края

Конкурс профессионального мастерства «Лучший по профессии» в номинации «Лучший пекарь» проходит в Алтайском крае ежегодно. В этом году соревнования прошли на базе барнаульского предприятия «Алтайский каравай».

Эксперты и специалисты в области хлебопечения наблюдали за тем, как за призовые места боролись 11 представителей 10 предприятий Барнаула, Алейска, Новоалтайска, Первомайского и Троицкого районов.

Конкурс действительно стал настоящим событием. Показательно, что участники состязались за победу почти семь часов. За это время они выполнили полный технологический цикл изготовления конкурсных образцов.

Жюри оценивало мастерство приготовления хлеба «Матнакаш», «Ромашка» и плюшки «Московская».

Также эксперты провели оценку качества формового хлеба из пшеничной муки первого сорта, который конкурсанты выпекли заранее на базе своих предприятий и представили как домашнее задание.

Призовые места на конкурсе распределились следующим образом:

- первое место занял Денис Гусельников (пекарня «Хлебное место»);
- второе место заняла Надежда Назарова (индивидуальный предприниматель Маргарита Пылкова-Тарабукина, Новоалтайск);
- третье место заняла Элина Ягупова (ООО «Гудвилл», Барнаул).

Победители конкурса профессионального мастерства будут удостоены звания «Лучший пекарь» 2020 года и поощрены денежной премией.

Церемония награждения победителей состоялась в октябре этого года.

*На конкурсе «Лучший пекарь». barnaul.org.*

Не город, не округ, а – Агломерация

За период с 2019 г. по 2020 г. численность жителей города Барнаула снизилась на 332 человека. При этом численность городского округа Барнаула увеличилась на 251 человек, а численность Барнаульской агломерации выросла на 953 человека.

Не пора ли посмотреть на развитие нашей территории через иную призму?

Что такое - городская агломерация?

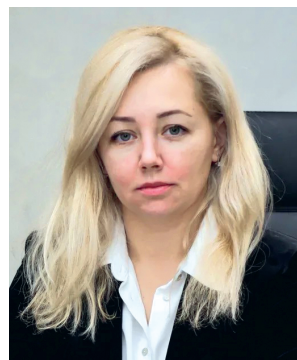
Агломерация – это компактное скопление населенных пунктов, объединённых в сложную многокомпонентную динамическую систему с интенсивными производственными, транспортными и культурными связями.

Такие связи начинают проявляться тогда, когда люди, например, предпочитают работать в городе, где есть интересная работа и достойная заработная плата, а жить в пригороде, где есть свежий воздух и тишина. Либо жить в небольшом городе, где стоимость жилья более доступна, а посещать культурные мероприятия, отдыхать и развлекаться приезжают в столицу региона. Либо жить в современном поселке, а на период получения высшего образования приезжать в город. И так далее...

Барнаульская агломерация сегодня

В 2009 году три муниципальных образования Алтайского края подписали соглашение о создании Барнаульской агломерации (БА), которым был определен ее первоначальный состав и основные принципы функционирования. В агломерацию вошли городские округа Барнаул и Новоалтайск, а также Первомайский район. Межмуниципальным соглашением была определена главная цель – создание компактной пространственной группировки населенных пунктов, обладающих промышленными, транспортными, торговыми, трудовыми, культурными и социально-бытовыми связями. Соглашение было подписано руководителями муниципальных образований, вошедших в БА, и заместителем губернатора Алтайского края.

Основной задачей Барнаульской агломерации как формы территориального объединения муниципальных образований на основе производственных, научных, инфраструктурных и социальных связей



**Кулагина Мария
Евгеньевна**

*Заместитель главы
администрации города
Барнаула по экономиче-
ской политике,
к.э.н., доцент*

является создание конкурентоспособного потенциала объединённых территорий, который должен обеспечить более высокий уровень развития производительных сил и более высокий уровень жизни.

Если на первом этапе создания БА в нее вошло 3 муниципальных образования с общей площадью 4611 кв. км и численностью 773606 человек, то сейчас в БА входят уже 4 муниципалитета: г. Барнаул, г. Новоалтайск, а также Первомайский и Павловский районы с общей площадью 6814 кв. км (4% общей площади Алтайского края) и численностью 865381 человек (37,3% проживающих в Алтайском крае).

Муниципальное образование	2018 год	2019 год	2020 год	19/18	20/19
Городской округ - город Барнаул, в т.ч.	696 378	696 735	696 986	357	251
город Барнаул	632 372	632 723	632 391	351	-332
Городской округ - город Новоалтайск	73 439	73 769	74 556	330	787
Павловский район	40 297	39 393	38 968	-904	-425
Первомайский район, в т.ч.	54 256	54 531	54 871	275	340
сельское поселение Бобровский сельсовет	5 226	5 267	5 342	41	75
сельское поселение Зудиловский сельсовет	5 306	5 452	5 605	146	153
сельское поселение Санниковский сельсовет	4 532	4 753	5 050	221	297
сельское поселение Солнечный сельсовет	565	588	620	23	32
ИТОГО по агломерации	864 370	864 428	865 381	58	953

При этом следует отметить, что Схема территориального планирования и Концепция развития БА предусматривают и дальнейшее территориальное расширение агломерации за счёт ближайших сель-

ских районов: Калманского, Косихинского и Тальменского. В случае вхождения данных территорий на втором этапе в состав Барнаульской агломерации ее численность превысит 939 тысяч человек.

Учитывая, что на территории агломерации сконцентрирован мощный промышленный узел, здесь отмечается максимальная концентрация трудовых ресурсов. По данным статистики, доля трудоспособного населения составляет 57% от общей численности жителей территорий, входящих в Барнаульскую агломерацию.

В целом в экономике края на долю Барнаульской агломерации приходится:

- около 40-44% регионального объема промышленного производства;
- более 50% инвестиций в основной капитал;
- 60% объема розничной торговли;
- 63% предоставляемых населению услуг;
- 67% объема жилищного строительства.

За последние пять лет объем производства по территориям, входящим в агломерацию, увеличился на 46%, в то время как по краю в целом – на 30%.

С точки зрения транспортной доступности Барнаульская агломерация является крупным транспортным узлом на магистралях федерального и регионального значения и р. Оби.

На территории агломерации Южно-Сибирская железнодорожная магистраль пересекается с линией Новосибирск—Барнаул—Семипалатинск. Отсюда также отходит железнодорожная ветка на г. Бийск.

Через территорию агломерации проходят две автодороги 1 категории: федерального значения М-52 «Чуйский тракт» (Новосибирск—Бийск—Ташанта) и Новосибирск-Барнаул.

Согласно схемы территориального планирования Барнаульской агломерации, а также в соответствии с программами социально-экономического развития территорий, входящих в ее состав, можно выделить более двух десятков инфраструктурных проектов, реализация которых окажет существенное влияние на уровень и качество жизни населения.

В числе проектов инженерной инфраструктуры наиболее значимыми являются: строительство автомобильной дороги «Обход г. Барнаула», реконструкция коммунального моста через реку Обь, разработка Концепции освоения правобережной поймы реки Оби на территории городского округа — города Барнаула, Первомайского района Алтайского края и городского округа — города Новоалтайска в границах трактов Правобережного и Новосибирского и другие.

Примерами развития социальной инфраструктуры Барнаульской агломерации являются проекты в

области высокотехнологичной медицинской помощи: строительство перинатального центра, центра позитронно-эмиссионной томографии, реабилитационного центра для людей с патологией опорно-двигательного аппарата. В большинстве своем, это проекты медицинской помощи, которые рассчитаны не только на жителей муниципалитетов, входящих в Барнаульскую агломерацию, но и других территорий.

Интересным проектом, уже реализованным, является создание на территории агломерации единой службы скорой медицинской помощи через объединенную диспетчерскую службу города Барнаула. Это позволило посредством единых организационно-методических подходов сократить время вызова и прибытия бригад скорой помощи к больному, повысить качество оказания медицинской помощи, а также обеспечить жителей сельских населенных пунктов специализированными медицинскими услугами.

Основные задачи ближайшей перспективы

В настоящее время настала необходимость актуализировать и конкретизировать Концепцию развития БА.

Необходима разработка более глубокого документа стратегического планирования – Стратегии развития БА. Разработка такого документа предусмотрена Федеральным законом «О стратегическом планировании в Российской Федерации» как части территории субъекта Российской Федерации. (п.9 ст. 32 172-ФЗ).

Кроме того, после разработки и утверждения Стратегии развития БА потребуются корректировка муниципальных стратегий и Схемы территориального планирования Барнаульской агломерации.

Кроме Стратегии нужен документ с подробным описанием всех межмуниципальных (агломерационных) проектов с указанием объемов и источников финансирования, сроков и этапов реализации, ответственных исполнителей и т.п. Возможно, это будет Комплексный инвестиционный план, возможно, (как это заложено в проекте Федерального закона «О городских агломерациях») - Комплексный план развития территории городской агломерации.

Барнаульская агломерация сегодня занимает достойное место в области межмуниципального взаимодействия на российском уровне, в том числе в вопросах управления агломерационными процессами. Необходимо сохранить эти позиции в ближайшем будущем. Чем мы и займемся в наступающем году.

Локдаун выдержали достойно

Как барнаульское SMM-агентство завоевывает рекламный рынок, несмотря на коронавирус



SMM-агентство 2SKILLS

Эпоха Интернета диктует свои правила и, конечно, влияет на экономику. Социальные сети уже давно перевернули весь мир и стали мегаперспективными площадками для размещения рекламы. В Барнауле одним из игроков, который успешно работает на этом рынке, является SMM-агентство 2SKILLS. Основатель агентства Оксана Лабеко рассказала о том, как развивается компания, какие цели перед собой ставит и как удается идти в ногу со временем.

— Оксана, агентство 2SKILLS сегодня на слуху в нашем городе. Как давно работает ваша компания и спектр каких услуг она оказывает?

— Существоем мы официально с 1 февраля 2019 года и работаем по узкому направлению SMM, то есть оказываем комплексное продвижение брендов только в социальных сетях.

— Почему вы выбрали именно эту стезю?

— У агентства 2SKILLS два создателя. У нас до этого

имелся большой опыт работы в SMM, была база клиентов. В итоге мы ее соединили, набрали команду и теперь успешно работаем.

— Специализация именно на SMM, а не на других услугах интернет-маркетинга, также выбрана не случайно?

— Мы, конечно, делаем для клиентов и видео-, и фотопродакшн. Вообще, мы забираем под ключ создание всего контента, копирайтинг и настройку рекламы, но, повторюсь, делаем это исключительно для социальных сетей.

Безусловно, сфера была выбрана не просто так. Мы долго работали маркетологами, затем в SMM и пришли к тому, что видим это направление для себя наиболее перспективным и востребованным.

— У вашей компании есть определенный штат?

— Да, нас 12 человек и все работаем в офисе, не удаленно.

— Кстати об удаленке. Эта тема наиболее актуальна ввиду пандемии коронавируса. Как на вас повлияла ситуация с распространением COVID-19?

— Не могу сказать, что эпидемия коронавирусной инфекции как-то колоссально сказалась на нашем бизнесе. Конечно, мы поняли, что малое предпринимательство — это первая сфера, которая пострадает. Пострадали и наши клиенты из этой сферы. И это отразилось на рынке рекламы и, как следствие, на нас.

Но в целом большого кризиса у нас не было. Не было ни сокращения штата, ни снижения заработной платы. Поэтому могу сказать, что мы выдержали первый локдаун достойно.

— Ваша клиентура — это в первую очередь Барнаул и Алтайский край, или вы работаете по всей стране?

— На данный момент основной пул наших клиентов осуществляет деятельность в нашем регионе. У нас есть клиенты в Кемерове и Новосибирске, но, как правило, это компании с филиалами из Барнаула.

— Это сознательный выбор, чтобы решать все вопросы на месте?

— Да, это осознанная политика, поскольку на данный момент тот бизнес-процесс, который нами освоен, направлен на местных клиентов. Конечно, в перспективе у нас есть планы выходить на федеральные компании.

— Можете назвать наиболее крупных рекламодателей, с которыми вы сотрудничали?

— К примеру, это «Мария-Ра», «Леруа Мерлен», «Грильница», «Молочная сказка», кинотеатр «Пионер». У нас больше количество успешных кейсов. Если говорить о наших клиентах, с которыми мы сотрудничаем в данный момент, то речь идет о более чем двух десятках компаний.

— Что бы вы назвали в качестве уникального торгового предложения 2SKILLS?

— Я бы назвала направленную работу именно в нише SMM. Наша команда — это специалисты, которые знают свое дело, которые постоянно учатся, находятся на волне, делают все с толком.

Кроме того, у нас полностью сформированная команда, поэтому наши специалисты способны закрыть весь спектр стоящих перед нами задач.

— Сама сфера вашей деятельности так или иначе связана с новыми идеями и с молодежью. Каков средний возраст ваших сотрудников?

— Думаю, 23–24 года.

— Говоря о соприкосновении молодых креативных людей, которые занимаются маркетингом, и имея в виду, что рекламодатели зачастую — люди из другого поколения, есть ли в данном случае основания для некоего диссонанса в построении рекламных кампаний?

— На самом деле нет. Те клиенты, с которыми мы работаем, выбирают нас сами. У нас нет прямых продаж и даже нет продажника в команде. Все клиенты на нас выходили самостоятельно и знали наш стиль работы, наше позиционирование.

Они сознательно шли на наши креативные подходы.

— Сегодня мы живем в глобализованном мире. Наш город отличается в плане рынка интернет-маркетинга от той же Москвы? Или все выровнялось в интернет-эпоху?

— Отличия, конечно, есть — в целевой аудитории, в подходах, в разном потребительском поведении, в конце концов, в разных товарах и услугах. Но мне кажется, локальные особенности характерны вообще для любого региона и города.

— Относительно ваших планов на будущее. Какие цели и задачи вы себе ставите?

— Конечно, мы бы хотели расширения нашей базы клиентов и роста команды. Нам интересен выход на федеральных клиентов, которые представлены и в других регионах. Кроме того, перспективное направление для нас — участие в тендерах.

— И последний вопрос. В той или иной степени, наверное, любая сфера нуждается в высококвалифицированных кадрах. На вашем рынке сегодня существует проблема кадрового голода?

— Нет, не могу сказать, что это проблема. Сейчас эта сфера суперпопулярна среди молодого поколения. Конечно, найти классного профессионального работника непросто, но так, чтобы нам приходилось 2–3 месяца ждать кого-то на вакансию — такого не было.

Да и нельзя не сказать, что сегодня у нас есть имя и поэтому многие люди хотят работать именно в 2SKILLS.

Совет бизнесмена

Как детское увлечение рыбалкой может вырасти в бизнес по выращиванию деликатесной рыбы



«Сибирский осетр 22»

«Когда меня спрашивают, какое у меня хобби, я отвечаю, что мое хобби — это моя работа. Какая? А вот это хороший вопрос. В настоящее время один из моих бизнесов — рыбоводное хозяйство „Сибирский осетр 22“».

Так началась беседа с предпринимателем, депутатом АКЗС Анатолием Вытоптовым. О предпосылках, технологиях, барнаульских ресторанах и краснокнижной рыбе рассказал владелец производства сибирского осетра.

— Анатолий Васильевич, разведение осетра в Барнауле — звучит фантастично, как у вас зародилась эта мысль?

— Все мы родом из детства. Я родился и вырос в Советском районе, в селе Урожайное — это знаменитое село, где зимуют лебеди и живут замечательные люди.

Раньше в этом поселке было форелевое хозяйство. Рядом с прудками текла река, где водилась форель. Будучи школьниками, мы с друзьями с самодельны-

ми удочками бегали туда рыбачить.

Эти воспоминания по сей день живы во мне. Вот сейчас говорю, а перед глазами яркая картинка.

Кстати, с сибирским осетром так же. Загорелся идеей, представил, как это будет. Сначала все на уровне ощущений, а потом уже пришло понимание, выстроилась стратегия, которая подкрепилось технологией.

— Был пример, у кого можно было позаимствовать технологию?

— И да, и нет. В моем случае это микс, смесь зарубежного и российского опыта, причем центральной России.

Мы привыкли видеть, как выращивают рыбу в реках, прудах и садковых хозяйствах. В нашем случае выращивание рыбы в установках замкнутого водоснабжения в новинку.

Я прочитал об этом, заинтересовался, стал погружаться в тему, начал искать, кто в России этим занимается, но, к сожалению, за Уралом подобный опыт невелик. Мы, по сути, равноудалены от всех океанов, и почти вся красная рыба у нас завозная.

— Много ушло времени на поиски?

— Сам проект выбирал долго. Единственные предприятия, которые занимаются аквакультурой, я нашел в Ленинградской области — под Санкт-Петербургом, в Гатчинском районе.

Несколько раз съездил, изучал опыт, посещал конференции для рыбоводов страны, на которых обсуждают выращивание рыбы в установках замкнутого типа.

— Знаю, что оборудование закупали в нескольких странах. В каких?

— Есть итальянское, немецкое, китайское, есть то, что собиралось в России по индивидуальному проекту. Я полтора года изучал этот вопрос и столкнулся с тем, что такие страны, как Дания, Норвегия и Финляндия, порядка 45% всей добываемой рыбы выращивают в установках замкнутого водоснабжения.

Эти страны, которые уже сейчас думают о будущем, сохраняя рыбные запасы в своих морях и океанах. Есть чему поучиться.



«Сибирский осетр 22»

— Где покупали мальков?

— В Омской и Новосибирской областях. Там выращивают малька для увеличения популяции в наших реках. В частности, занимаются разведением в естественной среде осетра и стерляди.

— Получается, прошло уже больше года с момента старта. Наверняка пришлось столкнуться с какими-то проблемами.

— Проблем нет, есть задачи. Например, организовать сбыт продукции. Сейчас нет той культуры употребления рыбных продуктов, которая была в советское время, когда четверг был рыбным днем.

Конечно, я понимаю, что осетра не будут закупать столовые, поскольку эта рыба все-таки немного другого сегмента и для особого случая.

Дело еще и в том, что в наших ресторанах и кафе в основном предлагают мясо птицы, говядину и свинину. Ассортимент рыбной продукции в Сибири весьма ограничен, в отличие от южных регионов.

Так что наша задача: заново привить культуру потребления такого полезного продукта, как рыба.

— Говорите со знанием дела!

— Конечно, я уже 24 года в сельском хозяйстве. А аквакультура неотъемлемая его часть. Сегодня культуру потребления рыбы надо прививать людям заново, делать ее понятной, привычной.

— Как прививать? Сегодня вообще мало кто ку-**шает рыбу, не говоря уже про постоянный рыбный четверг.**

— Работаем в социальных сетях. Недавно была презентация у нескольких шеф-поваров, они делали мастер-класс по готовке осетра и стерляди и были в восторге от вкусовых качеств этой рыбы. Стараемся максимально о себе заявить.

Я понимаю, что осетр — недешевая рыба, но нужно стараться сделать ее более доступной. Сейчас мы работаем над этим. Путем увеличения объема выращенной продукции. Тем самым снизив ее себестоимость.

— Вопрос цены раскроете?

— Если сравнивать с общедоступными видами рыб, то в 2–3 раза дороже. Но опять же надо смотреть, где покупаешь: если в каком-нибудь дорогом магазине, где красиво расставлен весь товар, то там и карась стоит немало.

В магазинах нашего города популярные виды рыб продают примерно по 200–400 рублей за килограмм, и это в замороженном виде, цена нашего осетра в живом виде 800–850 рублей.

— Честно говоря, уже приготовился к совсем другой цене. А получается не так уж и дорого, особенно если не каждый день покупать осетра.

— Я согласен. Осетр — блюдо не на каждый день, эта рыба все-таки для особого случая. Это и дни рождения, и юбилеи, и свадьбы, и другие торжества. По-



«Сибирский осетр 22»

чему бы не позволить себе помимо мяса поставить на стол красивую и вкусную сибирскую рыбу.

— Если захочется завтра попробовать? Где можно?

— В Алтайском крае развиваем поставки в рестораны Белокурихи и Барнаула. Это, например, рестораны «Вельвет», «Заречье» и гастронаб «13». Осуществляем продажу через сайт.

— Сейчас бизнесу сильно досталось от коронавируса, а ваше хобби, так вы его назвали, тем более связано с общепитом.

— Пандемия и ограничения очень сильно повлияли на бизнес. Реализацию мы начали в январе и до коронавируса — январь, февраль и март — хорошо зашли в рестораны, даже с учетом того, что нас не знали. А потом известные события.

Сейчас рестораны открыты, но работают не в полную силу. В данный момент развиваем сегмент продаж через интернет, социальные сети.

Осетр ведь не просто рыба, а продукт полезный для здоровья. Вы, например, знали, что осетр содержит до 15% высококачественного белка, включающего в себя витамины, минералы, полиненасыщенные жирные кислоты? Белок этой рыбы содержит меньше соединительных волокон, чем обычное мясо, поэтому на 98% быстрее и легче усваивается человеческим организмом. От белка вообще во многом зависят рост и развитие органов и жизненно важных систем человека, восстановление клеток и работа иммунной системы организма. А в период пандемии это очень важно!

— Всегда упоминаем осетра, хотя вы также выращиваете стерлядь.

— Не только. Мы пробуем выращивать нельму, уже имеем около 500 хвостов этой рыбы, она достигла 450 грамм. В дальнейшем хотим заняться кумжей — она как форель, но у нас ее нет на рынке, хотя очень вкусная.

Кстати, предприниматели покупают нашу рыбу и в замороженном виде поставляют в другие регионы. Некоторые коптят и продают в барнаульских магазинах.

— Почти всю рыбу продаете. Многим удается вырастить больше килограмма?

— Есть разных размеров, чтобы была разная навеска на тарелку. Рыба массу набирает постепенно. Если в феврале она весит 400 грамм, то в марте — 450, а в апреле — 500. В каждом месяце есть определенное количество разной по весу рыбы.

— Не могу не спросить про черную икру. Когда в Барнауле появится своя?

— Думал об этом на первоначальном этапе, но пока отказался. Это более сложный процесс, чем просто выращивание. Для меня это вопрос будущего.

— Если не икра, тогда какие еще планы на будущее?

— Заняться воспроизводством сибирского осетра в Оби. Есть программа, в которую можно войти — инкубировать, выращивать и отпускать в природу.

— В реку, как в детстве?

— Как в детстве (улыбается). Ведь работа должна быть в удовольствие!



«Сибирский осетр 22»

Барнаул - город для путешествий

Новый год – семейный праздник! И каждый человек начинает задумываться – как провести новогодние каникулы всей семьей увлекательно. Один из вариантов, который предоставляет такую возможность – путешествие. Оно станет лучшим способом смены обстановки, а также познания и получения впечатлений.

В период новогодних каникул и отпусков появляется возможность приехать в Барнаул – город с почти 300-летней уникальной историей и богатым культурным наследием. В своем развитии он прошел горнозаводской, купеческий, советский периоды и признан культурной столицей юга Сибири.

Сегодня Барнаул гармонично сочетает в себе современные и исторические здания XVIII–XIX веков и с приближением праздничных дней Нового года и Рождества преображается. На улицах появляется мерцающая иллюминация, украшаются здания и площади. У взрослых появляется прекрасная возможность прогуляться по красивому городу, а детям увидеть ледяных сказочных персонажей, покататься на горках и коньках.

С целью экономии семейного бюджета выгоднее приезжать и знакомиться с городом Барнаулом по



Фото из сети «Интернет»

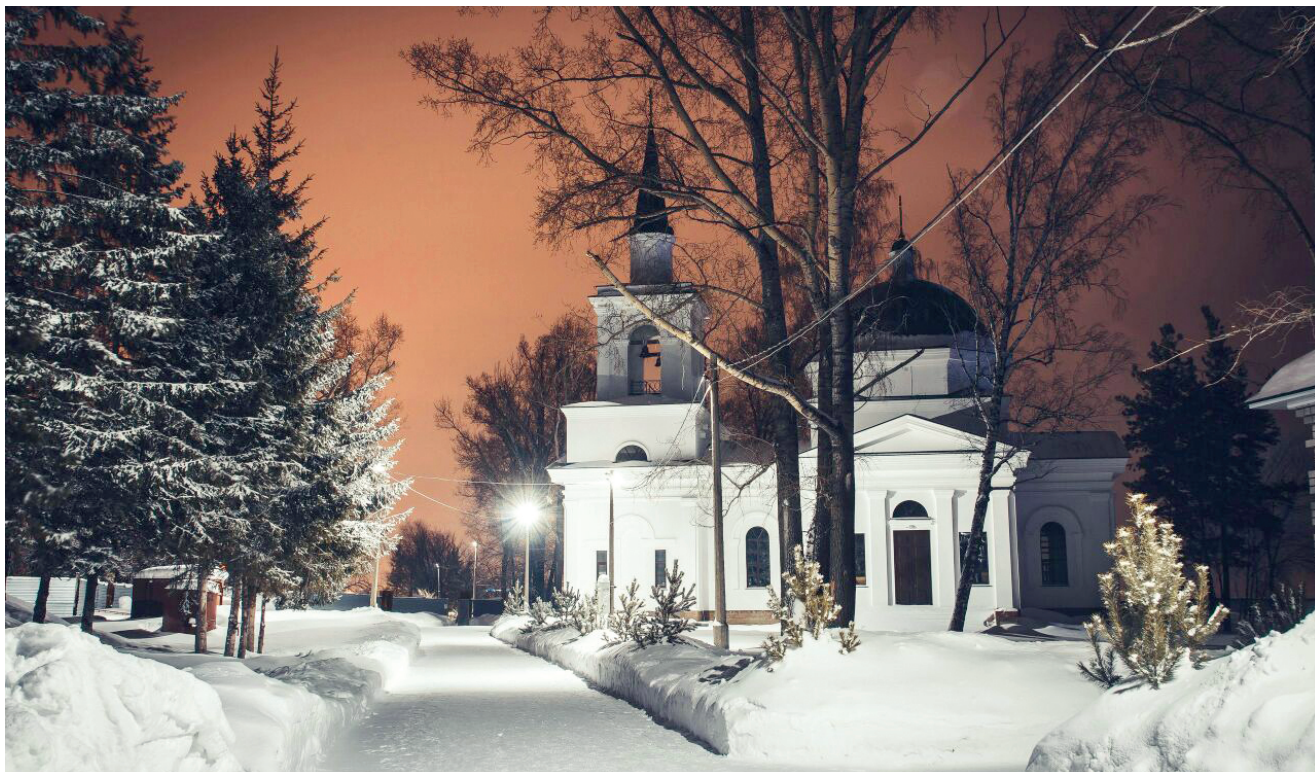
новогодним турам, разработанным туроператорами. Приехав по данным программам, можно сэкономить до 30%, по сравнению с самостоятельной поездкой.

В новогоднюю программу туров включено сопровождение профессиональных экскурсоводов, питание, передвижение по городу на период экскурсии в специально оборудованных автобусах, проживание в гостинице (если тур на несколько дней).

Программы разносторонние и могут быть скорректированы под интересы каждого гостя города. Основу программ составляет посещение важных достопримечательностей города. Гостей города очень привлекает исторический центр Барнаула, где сосре-



Вид на Нагорный парк

*Храм Иоанна Предтечи**Лестница в Нагорный парк**Туристический центр «Горная аптека»*

доточено около 100 объектов культурного наследия, хранящих жизнь прошлых поколений.

Сегодня ни один турист не уезжает из города не побывав в Нагорном парке, с которого открывается панорамный вид на город и реку Обь. После заката солнца он вспыхивает сотнями огней, создавая необычайную красоту зимнего города.

Гости города могут побывать в музеях, театрах, кинотеатрах, семейно-развлекательных центрах, кафе и ресторанах.

Почувствовать колорит прошлого через увлекательные экскурсии и дегустации предлагает туристический центр «Горная аптека» (ул. Ползунова, 42), в котором находится большой выбор подарков и сувениров Алтая, продуктов для здоровья и красоты от лучших алтайских производителей.

Узнать об истории возникновения шоколада, его производства и распространения по всему миру при-

глашает первый в городе «Музей шоколадного мастерства» (ул. Пушкина, 66). Здесь представлены шоколадные скульптуры, «сладкий бар» с различными видами горячего шоколада и натурального какао, а также проводятся мастер-классы, на которых можно полакомиться очень вкусным шоколадом.

Особый интерес у гостей города вызывает восстановленный исторический облик купеческой улицы Льва Толстого, первая пешеходная улица Мало-Тобольская, на которой в преддверии Нового года появились снежные городки, елка. Здесь же можно не только прогуляться, но также посетить «Старый базар», купить сувениры, посидеть в кафе.

Наряду с культурной программой есть возможность активного отдыха и оздоровления на свежем воздухе, природе. Всё это дает уникальный ленточный бор, где функционирует «Трасса здоровья» протяженностью 25 км. В бору располагается множество

лыжных баз, где прекрасно провести время с семьей и друзьями. Здесь же расположены санаторно-курортные и спортивно-оздоровительные объекты, базы отдыха и гостиницы.

Также в 15 минутах езды от центра города располагается горнолыжный комплекс «Авальман», который предлагает окунуться в царство отдыха для любителей горных лыж, сноуборда, покататься на ватрушках, полюбоваться завораживающим видом на реку Обь.

Увидеть, как играют и проводят время зимой дикие и одомашненные животные - крупные и мелкие, хищные и травоядные, пернатые, водоплавающие, копытные, возможно в Барнаульском зоопарке «Лесная сказка». По предварительной записи возможно стать свидетелями близкого общения директора «Лесной сказки» со своими подопечными - пения с лебедем, кормления медведей изо рта мороженым, нежностей с волками и львом.

При планировании поездки в Барнаул удобно воспользоваться официальным сайтом города, где на главной странице размещен раздел «Барнаул туристический» и где аккумулирована информация о туристическом потенциале города.

В случае заинтересованности посетить город по новогодним турам обращаться в отдел по развитию туризма по тел. 370-342, 371-487.

Новогодние туры в Барнаул - яркий отпуск для себя или в компании друзей и семьи.

Город любит своих гостей и поэтому предлагает им самое лучшее!

Приезжайте! Барнаул ждет Вас!



«Музей шоколадного мастерства»



Экспозиция «Музея шоколадного мастерства»



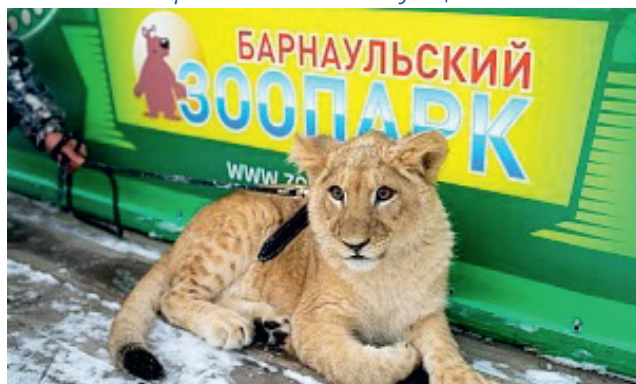
Праздничный салют в честь Нового года



Новогодний городок на пешеходной улице Мало-Тобольской



Новогодний городок на пешеходной улице Мало-Тобольской



Барнаульский зоопарк «Лесная сказка»

Не стараемся из рубля сделать десять

Управляющий сетью популярных кофеен в Барнауле рассказал, какие «стены» пришлось сломать

Кофейни FreeMan's, «Центральная кофейня» и Asia Bar — сегодня это одни из самых популярных заведений общественного питания в Барнауле. Управляющий всей сетью Станислав Кадров рассказал, как у него получилось не только предложить барнаульцам лучший кофе, но и изменить само понимание «кафе» в культурном плане.

Особенность заведений, несмотря на их разный формат, — единая философия. И деньги в ней не главное. Ведь можно постоянно думать, как сэкономить на качестве, а в итоге потерять клиента за несколько минут. Важно сделать гостя счастливым, а потом думать о деньгах — и эта формула успешно работает даже во времена бросившей всем вызов пандемии.

— Станислав, почему выбрали такое необычное направление? Кофейня в Барнауле — не самый популярный вариант был, когда начинали.

— В 2013 году, и правда, кофеен в Барнауле было не очень много и они, скорее, напоминали обычное кафе: из серии — все в кучу. Мы решили сделать акцент именно на кофе, это направление мы посчитали интересным и не прогадали.

Конечно, когда открывали первую «Центральную кофейню», тоже сделали много ошибок, были непрофильные вещи: кальяны, сигареты и алкогольные напитки. Но мы постоянно делаем выводы и оттачиваем свой формат.

Потребовалось какое-то время, чтобы понять, как должно выглядеть то, что мы хотели сделать. Полученный опыт пригодился, когда открыли кофейню FreeMan's в 2016 году: для Барнаула это был уникальный опыт — вроде бы и кофе на вынос, но при этом помещение с хорошим интерьером.

Можно сказать, мы стали единственными в своем роде и это позволило очень быстро получить признание среди барнаульцев. Потому что люди хотели не только оценить высокое качество напитка, но и увидеть культуру. Впрочем, и сегодня такой формат для города довольно редкий, мы его поддерживаем и улущаем.

— Новый формат, новые идеи и решения, даже поставили цель привить культуру потребления кофе. Наверное, не легко ломались стереотипы.

— Трудность заключалась в непонимании посетителей того, что мы хотели им предложить. Зачастую они не хотели, чтобы им отказывали в тех вещах, которые они привыкли видеть. К примеру, лет семь назад разливное пиво в кофейнях было нормой. Поэто-



Станислав Кадров и ребята из кофейни FreeMan's

му приходилось играть по этим правилам и это была проблема.

Сложности возникли с подбором квалифицированного персонала, с поиском оборудования, с пониманием в целом культуры потребления кофе. Но мы знали, что эта тема полностью не раскрыта и это давало нам уверенности и терпения.

Нам понадобилось три года. Если в 2013 году культуры, о которой мы говорим, еще не было, то в 2016-м, когда открыли первый FreeMan's, она уже появилась.

— FreeMan's — это формат «кофе с собой», который практически отсутствовал в городе в том виде, который вы развили. Решение этим заняться — это опять был риск?

— Мы поняли, что рынок «кофе с собой» начал только зарождаться в Барнауле. У нас было свободное помещение и хорошая итальянская кофемашина. Решили сделать — и сделали. В итоге формат выстрелил, стал экономически успешным. После появился второй FreeMan's и третий.

Причем второй получился случайно. Помещение первой кофейни, рядом с ЦУМом, было очень маленьким — люди стояли в очереди. Поэтому приняли решение расширять, но для этого нам понадобился кабинет генерального директора гостиницы «Центральная», который находился за стеной. Он, кстати, с большим пониманием отнесся к нашей просьбе и разрешил забрать кабинет. В итоге первый FreeMan's, который представлял из себя крыльцо и помещение на два окна, стал шире еще на четыре окна.

Пока ломали стену и делали помещение с большой посадкой, решили временно перенести кофейню. Но когда закончили ремонт, вторая точка стала настолько популярной, что мы уже не смогли ее закрыть. Так у нас появился второй FreeMan's.

— Интересная история. Были еще какие-то забавные случаи?

— Предлагали для москвичей сделать деловой завтрак и закрыть кофейню на полдня. Компенсировать хотели двухдневной выручкой. Иногда за большие деньги желают арендовать для проведения свадеб.

Но мы всегда отказываем. Кофейни работают с семи утра, и наши гости сильно удивятся, если мы будем закрыты по причине обслуживания специальных гостей.

— Чем еще ваши кофейни привлекают посетителей, помимо того что для вас каждый клиент всегда важнее, чем большая одномоментная выручка?

— Всегда качественный продукт — это сто процентов. У нас уникальный поставщик кофейного зерна, и оно всегда свежее — это наше преимущество, которое оценит каждый наш гость. Все рецепты кофе разрабатываем сами. Варим все заготовки — сиропы, соленую карамель, имбирные заправки и не только.

Наши кофейни — это лишь вершина айсберга. Помимо них есть габаритные цеха: кондитерский, вспомогательный, большая кухня. Мы можем держать большой ассортимент продуктов, это позволяет самим готовить все, что мы продаем. Многие другие кофейни, особенно если они работают на вынос, просто покупают готовую продукцию, потому что у них нигде это делать и некому. Этим мы тоже привлекаем.

У нас хорошие ремонты, дорогая мебель. И не потому, что мы этим кичимся... это симбиоз хорошего продукта в хорошем зале и с правильными ценами. Мы не жадные ребята, мы не стараемся из одного рубля сделать десять.

— Это уже немного в сторону философии?

— Наша философия объединяет все наши заведения. Главное правило: сначала сделай так, чтобы гостю было хорошо, чтобы он был сытый и довольный, а после придут деньги. И не думать, какую сделать наценку, как уменьшить порцию и как сэкономить на качестве продукта.

— Мимо вашей кофейни проходит человек, как пригласите его к себе?

— Хочешь честную порцию и честные продукты за честную цену? Тогда заходи! Нам не стыдно ни за один продукт, ни за один ценник, ни за один рецепт!

— Вы уже сделали два рискованных шага в 2013 и 2016 годах, и они стали удачными. Есть еще какие-то интересные планы на будущее?

— Сейчас об этом сложно говорить в связи с понятными событиями, которые происходят во всем мире и в Барнауле. Но однозначно мы будем развивать нашу сеть, будем работать над улучшением формата FreeMan's.

Время покажет, кто сильнее: мы со своим желанием варить отличный кофе для наших любимых посе-

тителей или мир со своим желанием поставить всех в сложные условия.

— Понятные события — это коронавирус. Как на вас повлияли ограничения?

— Они повлияли вообще на весь общепит, даже на те форматы, которые изначально были заточены на доставку. Нам повезло хотя бы в том, что FreeMan's подразумевает работу на вынос, поэтому здесь мы достаточно спокойно перенесли неприятности.

Правда, одна из точек — на улице Мерзликина, рядом с учебными заведениями — закрылась буквально на третий день, в марте. Основной гость там — студент. В августе вновь открыли, сейчас оттока посетителей не чувствуем, но если опять что-то случится, придется закрыть.

Что касается «Центральной кофейни», то там сложнее. Она расположена в гостинице, где из-за ограничений проживало мало людей. Пришлось сократить время работы и делать блюда на вынос. Но здесь нужно понимать, что заведение имеет формат ресторана — это подразумевает под собой атмосферность, а блюда не рассчитаны на доставку.

Однако какие-то плюсы мы все равно извлекли. К примеру, провели хозяйственные ремонты, которые не могли сделать раньше при плотной работе. Получилось так, что материалы закупили давно, но возможности не было, а тут случилось так, что нам ее предоставили не спрашивая.

Так что всегда пытаемся что-то придумать в сложной ситуации. Но сейчас зима, и если вернут ограничения, будет очень больно.

— При этом 12 ноября вы открыли новое заведение Asia Bar. В этом вашей смелости можно позавидовать.

— Asia Bar FreeMan's — это проект, которым мы занимались до пандемии: подготовили помещение и материалы, закупили дорогое и качественное оборудование, персонал прошел обучение в Перми у известного профессионала. Мы посчитали, что глупо всю эту работу притормаживать.

В первую очередь, Asia Bar — это про еду. Там даже кофе нет — вот чем отличается это заведение от наших кофеен. Зато много напитков собственного приготовления, различные горячие и холодные чаи. Большой ассортимент разнообразных блюд. По сути, это фуд-бар.

Там работает формат «с собой»: вся еда в прекрасной одноразовой посуде. Поэтому можно спокойно развивать доставку в холодное время года при каких-то новых ограничениях.

Совокупность этих и других факторов дала нам уверенность, что мы можем запускать этот проект несмотря на то, что может произойти в будущем. Более того, Asia Bar мы открыли с абсолютным опытом, который получили ранее.

Соцпакет, учеба, скидки

Как барнаульские предприниматели ищут сотрудников через соцсети и какие предлагают условия

Во время пандемии работодатели по-новому посмотрели на интернет. К примеру, новых продавцов для розничных сетей теперь ищут с помощью Instagram и YouTube. Разберемся, как изменилась работа кадровых служб, чего хотят от работодателей барнаульцы и что они получают вместе с зарплатой.

Как привлекают сотрудников и какие предлагают бонусы

Наталья Соколова, директор кадрового агентства «Delo»:

— Как мы ищем кандидатов для наших заказчиков: диджитал, таргетинг, работа с соцсетями и профильными площадками — это дает возможность выйти напрямую на нужных соискателей.

На мой взгляд, размещение вакансии и ожидание откликов на работных сайтах отмирает. Потому что рынок предложений сегодня намного выше, чем рынок спроса. Потребность в персонале возросла. Хотя у многих моих заказчиков-работодателей есть обратная иллюзия: им кажется, что рынок труда наводнили ценные и недорогие специалисты. Ничего подобного, по крайней мере в рекрутинге, я не наблюдаю.

Потенциальные сотрудники хотят стабильности и профессионального роста. Сегодня активный тренд на обучение: все стремятся получить новые знания, быстрее адаптироваться к изменяющимся условиям, соответствовать ожиданиям компании. Поэтому многие спрашивают, есть ли корпоративное обучение или программы наставничества. Люди переживают, что из-за незнания что-то не получится и они снова останутся без работы.

И конечно, важны социальные гарантии — работодатель должен заботиться о сотрудниках. Также защищенность со стороны пенсионных накоплений — как ни странно, люди хотят побольше заработать себе на пенсию.

Дарья Запорожец, руководитель службы персонала Leroy Merlin:

— Мы привлекаем брендом. В поиске помогают реклама и социальные сети.

Компания предлагает стандартный соцпакет, дополнительное медицинское страхование, софинансирование ипотеки. У нас есть корпоративный университет, который занимается обучением сотрудников, их вертикальным и горизонтальным развитием. Развита сеть корпоративных наставников и тренеров.



«Leroy Merlin»

Из приятных мелочей — развоз сотрудников утром и вечером, льготное питание, спортзал. А еще — каждый сотрудник может быть акционером компании.

Алена Гурова, заместитель директора службы персонала по вопросам подбора, обучения и корпоративной культуры «Мария-Ра»:

— Мы используем большое количество каналов, чтобы выйти на свою целевую аудиторию. В зависимости от должности используем разные подходы. Если это бариста — используем таргетинг, контекстную рекламу, покупаем нативную рекламу у блогеров. У них же раньше использовали и просто рекламу, но отошли от этого: она не давала нужных результатов, была довольно навязчивой.

Также ушли в видеопозиционирование в наших группах в соцсетях, в YouTube. В TikTok пока не зашли — ищем людей чуть-чуть постарше. К примеру, самая «младшая» категория — бариста — это преимущественно студенты последних курсов, молодежь до 28 лет. Под каждую категорию мы обновили описание вакансий на нашем сайте — откликов стало больше.

Что касается бонусов, есть бесплатное обучение, в том числе и на развитие управленческих качеств. Также предоставляем карты лояльности, которые дают скидки на продукцию, фирменную одежду, горячее питание за счет компании. У нас сильная корпоративная культура — мы проводим много социальных мероприятий.



Магазин «Мария-Ра»

Как пандемия изменила рынок труда

Дарья Запорожец, руководитель службы персонала Leroy Merlin:

— Пандемия серьезно изменила рынок. Собеседования проводятся в онлайн-формате — это значит, что часть кандидатов отсекается. Вторая причина — не все рискуют устраиваться в компанию с большим потоком клиентов. Кто-то не хочет работать в торговом зале, где по пять тысяч человек в день проходит.

На собеседовании мы рассказываем, как происходит дезинфекция залов, под какой защитой сотрудники работают, сколько раз сдают тесты на ковид, как разводим потоки входа-выхода покупателей. Если человек видит, что это для него безопасно, он приходит.

К нам стали приходить узкие специалисты — те, кто, может, к нам сначала и не хотел. Но они выбрали стабильность — во время карантина некоторые магазины конкурентов были закрыты. А вот количество студентов, специалистов склада и торгового зала уменьшилось.

На самом деле для нас мало что изменилось, по крайней мере в худшую сторону — потоков, желающих работать в магазине, никогда не было. Наоборот, мы ощутили прилив кандидатов из общепита и сферы красоты. Со временем, конечно, многие вернутся к своей сфере. Но нас это устраивает — в таких случаях заключались временные договоры.

Алена Гурова, заместитель директора службы персонала по вопросам подбора, обучения и корпоративной культуры «Мария-Ра»:

— Поток потенциальных сотрудников не уменьшился — к нам идут за стабильностью. И коронавирус эту потребность обострил.

В период пандемии организованы подработки в магазинах. Мы работаем в одной команде, и это подтверждает наш девиз «Мы большая семья». У нас есть большая социальная программа в помощь тем, кто работает в магазинах. Они ежемесячно получают бонусы, которые могут потратить на покупки в сети. Это существенная помощь. А те, кто переболел ковидом, получают дополнительную поддержку в размере управленческого оклада.

Наталья Соколова, директор кадрового агентства «Delo»:

— Остро возросла потребность в стабильности. Люди, конечно, устали, напуганы. Это парализует. Сотрудники продолжают работать, даже если их уже не устраивают условия. До пандемии они более охотно соглашались на собеседования, быстрее принимали решение, охотнее участвовали в конкурсах.

Сейчас многие мирятся со своим положением, просто застыв в режиме ожидания. За исключением, конечно, той активной прослойки людей, которые



Магазин «Мария-Ра»

даже в кризис не боялись что-то менять.

Сегодня мои клиенты готовы идти на встречу и гибче подстраиваться под сотрудников. Если раньше работодатель чувствовал себя очень вольготно и диктовал условия, то сейчас он готов отталкиваться от ожиданий.

К примеру, недавно я закрывала вакансию маркетолога. Изначально заказчик хотел «человека в офисе». Я пыталась объяснить, что в этом нет смысла, проще и дешевле найти человека, который будет работать с проектом как фрилансер. За полтора месяца я его убедила: взял команду фрилансеров, которая решила больший спектр задач, чем смог бы один штатный сотрудник.

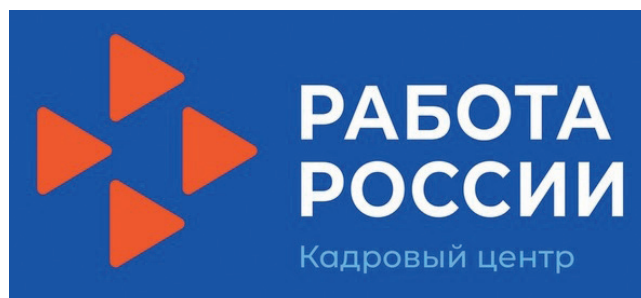
Люди активно почувствовали, что они могут спокойно и эффективно, а то и с большей эффективностью работать онлайн. Я прочувствовала это на себе: несколько месяцев закрывала вакансии из другого региона, хотя до этого проводила собеседование преимущественно в оффлайн. И это не повлияло на эффективность — половина клиентов не знала, что я находилась за тысячи километров от Барнаула.

Онлайн — тренд, который позволил работодателям уйти от ненужных затрат. Возрос спрос на диджитал и IT-специалистов, которые помогают оптимизировать эти процессы. Благодаря удаленке работодатели уходят от коммерческой недвижимости, больших пространств, которые они были вынуждены оплачивать.

Объем моих заказчиков не уменьшился. Возрос спрос на продавцов, менеджеров, которые реализуют продукцию и услуги. Особенно это касается рынков, связанных с IT, строительством, инвестиционными компаниями, услугами, в том числе образовательными. Немного проседал общепит, но он быстро смог настроить бесконтактную доставку.

Честно, не заметила спада. Из-за пандемии у работодателей появилась возможность провести кадровые перестановки, на которые раньше не решались: избавиться от сотрудников, которые всегда тяготили, а сейчас и вовсе показали неэффективность.

Центр занятости Барнаула внедряет новые кадровые технологии



Барнаульский центр занятости открывает новую страницу своей истории. Совсем скоро на его месте появится современный кадровый центр «Работа России», способный составить конкуренцию частным кадровым агентствам и матерым «охотникам за головами».

Это стало возможным благодаря проекту модернизации службы занятости, реализация которого началась в 2019 году в пилотных регионах страны. Главная ее цель – сделать кадровую службу эффективным и проактивным инструментом построения карьеры и профилактики кризисных ситуаций на рынке труда. В новых центрах жителям города будут помогать строить индивидуальные карьерные траектории, рассчитывать шаги на пути к желаемой цели, а бизнес научат поддерживать оптимальный баланс эффективного использования собственных кадровых ресурсов, позволяющий не допускать сокращений и не доводить компанию до кадрового голода.

Последнее особенно важно, так как, в конечном итоге, поможет службе занятости профилировать безработицу и контролировать колебания на рынке труда. Достичь этого планируется посредством внедрения принципиально нового механизма под названием «Ассессмент-центр» (качественная оценка кадров), работа над которым уже идет полным ходом. На прошлой неделе сотрудники психологической службы ЦЗН города Барнаула завершили обучение и получили дипломы, подтверждающие право на использование этой методики.

Ассессмент-центр – что это?

Оценка персонала по технологии ассессмент-центра или аттестации на основании деловой игры (бизнес-симулятора) в последние годы становится все более популярной. Это комплексный метод диа-



Первые эксперты ЦЗН в области технологии ассессмента

гностики успешности сотрудника в профессиональной деятельности на основе оценки его поведения в различных смоделированных ситуациях. Оценка проводится при помощи специально разработанных методов, которые позволяют сделать вывод о компетенциях человека, его профессиональных качествах. Термин «ассессмент-центр» имеет западное происхождение (от англ. assessment center), в России распространено и другое название — центр оценки.

Ассессмент-центр относится к профессиональным технологиям тестирования. Испытуемым предлагают выполнить упражнения, для которых потребуются проявить важные для компании и конкретной должности качества, знания, навыки. По итогам испытания делается вывод о соответствии человека данной должности, его способности решать определенные задачи. В этом смысле важно, что сотрудники службы занятости будут оценивать не только текущие успехи сотрудника, но и его карьерные перспективы. Бизнесу такая оценка поможет сформировать кадровый резерв и обновить управленческую команду, если в этом будет потребность, наладить корпоративное обучение для дополнительного развития у сотрудников необходимых компетенций. А то, что в службе занятости этим будут заниматься психологи, гарантирует максимальную комфортность прохождения процедуры для персонала. Также ассессмент поможет подобрать эффективную команду для реализации краткосрочного инвест-проекта, провести кадровую рокировку для повышения производительности труда.

Почему ассессмента не нужно бояться

Основные методы ассессмент-оценки — это общение: дружеское, позитивное и направленное на решение предлагаемых задач в игровой форме. Для этого психологи используют разнообразные тесты, организуют интервью, деловые игры, которые так популярны сегодня, с моделированием конкретных производственных ситуаций. А дальше дело за участниками: им предстоит найти выход из положения, проявить оригинальность мышления, креативный подход к решению проблемы, собрать команду и достичь цели в кратчайшие сроки — вот, собственно, и все. Игра раскроет экспертам компетенции, личностные качества и скрытый потенциал участников, который можно использовать на благо компании. Дополнительную информацию они получают затем из результатов опросов и тестов. Ну а личное интервью с каждым поможет уточнить фактические данные, личные интересы, финансовые и карьерные ожидания сотрудника. Конечно, на этом инструментарий ассессмент-центра не оканчивается. Методы и формы оценки персонала многообразны и могут варьироваться в зависимости от цели, которую поставит перед экспертом руководитель компании.

В любом случае процедура эта будет полезной и комфортной для сотрудников, сплотит коллектив и принесет практическую пользу компании.

В настоящее время центр занятости населения города Барнаула уже ведет переговоры с несколькими крупными предприятиями Барнаула по проведению оценки персонала методом ассессмент-центра. Это поможет компаниям по-новому оценить свой кадровый потенциал и использовать полученную информацию для повышения производительности труда. Именно в этом — в работе для повышения производительности труда в реальной экономике — конечная цель, которую ставит перед обновленной службой занятости Правительство РФ.

ЕСТЬ МНЕНИЕ:

Марина Шамардина, кандидат психологических наук, доцент кафедры общей психологии АГУ, преподаватель Центра по обучению персонала «Мегаполис»:

- Ассессмент-центр - очень важная технология, востребованная сегодня на рынке, потому что позволяет оценить сформированность компетенций у специалиста, замерить его лидерский потенциал. В итоге специалист получит рекомендации об основных

точках роста, которые помогут ему строить карьеру. Бизнесу это необходимо для удержания квалифицированного персонала, воспитания работоспособной команды. Сегодня все уже поняли, что текучесть кадров не на пользу бизнесу. Поэтому ассессмент активно используют при аттестации персонала, формировании команд для выполнения краткосрочных задач или проектов. Данный метод оценки всегда направлен на решение конкретных задач для предприятия.

Он подскажет руководителю эффективные управленческие решения в плане кадровой политики, ведь иногда правильная ротация персонала позволит избежать сокращений или, наоборот, необоснованного открытия новых рабочих мест. Важно, конечно, чтобы и кадровая служба предприятия грамотно распоряжалась результатами такой оценки.

Елена Щербак, начальник отдела управления карьерой, информирования и консультирования, специалист по ассессменту Центра занятости населения города Барнаула:

- В ходе обучения мы получили очень полезную информацию и эффективный инструмент для помощи нашим бизнес-клиентам. Есть видение ситуации, ведется разработка индивидуальных подходов, намечены основные задачи и пути их решения. У центра занятости обширные деловые связи с предпринимателями города, мы владеем актуальной информацией об их кадровых проблемах и потребностях. Это позволяет нам говорить о том, что технология ассессмент-центра очень востребована сегодня в бизнес-среде. Ассессмент — процедура достаточно сложная, объемная, но интересная и может реально помочь работодателям.

СПРАВКА:

В каких случаях компании необходим ассессмент:

- при принятии решений о назначении на ответственные позиции, когда из нескольких подходящих кандидатов следует выбрать сильнейшего;
- при формировании стратегического и оперативного кадрового резерва на управленческие позиции;
- при планировании бюджета на обучение персонала;
- при оценке компетенций управленческой команды в целом;
- в случае подбора команды для выполнения конкретной задачи или проекта;
- для проведения анализа кадрового обеспечения инвестиционных проектов, проектов по модернизации и реорганизации производства.

Держать курс на новые тренды

Руководитель барнаульского завода стеллажных систем «Нордика» о развитии предприятия и формуле успеха

Завод стеллажных систем «Нордика» (ООО «СТЕЛЛАЖНЫЕ СИСТЕМЫ») — пример динамично развивающегося барнаульского предприятия, продукция которого представлена не только в своем регионе и субъектах РФ, но также уверенно поставляется на внешние рынки за рубеж. О том, каких показателей добилась компания за последние годы, какие планы строит завод на будущее, о секрете успеха рассказала директор ООО «СТЕЛЛАЖНЫЕ СИСТЕМЫ» Ирина Фольц.

— Ирина Анатольевна, расскажите об экономическом пути развития завода «Нордика»?

— Наиболее динамичным периодом в развитии завода стеллажных систем «Нордика» стали последние 3 года, начиная с 2018 года. За это время мы успели выйти на рынки Монголии, Киргизии и Узбекистана, построили новый производственный корпус и запустили линию по переработке проволоки. В 2019 году мы освоили изготовление стеллажей из проволоки, а весной 2020-го выпустили отдельный каталог сетчатых изделий для торговли и склада, который продолжаем расширять и сегодня.

Также в 2018 году мы начали пробный выпуск небольших партий складских стеллажей на базе среднегрузовой стойки. Сегодня завод стеллажных систем «Нордика» — активно развивающееся предприятие.

— Каких производственных показателей добилось предприятие к 2020 году?



ООО «СТЕЛЛАЖНЫЕ СИСТЕМЫ»



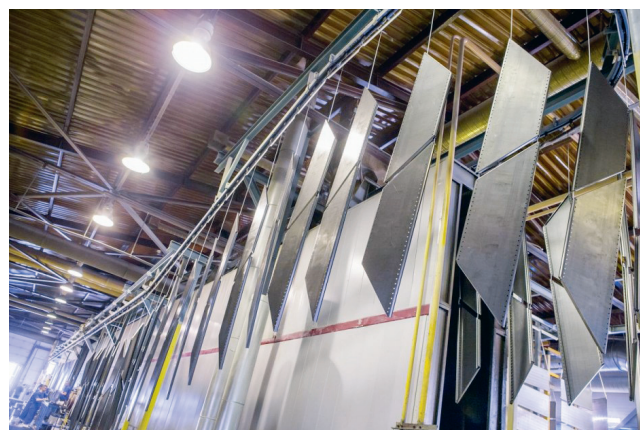
ООО «СТЕЛЛАЖНЫЕ СИСТЕМЫ».

— К 2020 году продукция предприятия представлена более чем в 50 000 торговых, промышленных и транспортных предприятиях на территории большинства регионов России, а также в Казахстане, Узбекистане, Киргизии, Беларуси и Монголии. Площадь производства составляет более 12 500 м², штат 270 сотрудников.

— Расскажите о рынках сбыта вашей продукции в регионах РФ и за рубежом.

Поставку оборудования в регионы мы осуществляем в основном через дилеров. Многим представителям сферы обустройства торговых предприятий импонирует гибкость нашего завода по отношению к запросам клиентов и возможность производить нестандартные изделия в приемлемые сроки.

Конечно, регионы друг от друга отличаются, но все схожи в желании приобрести торговые системы



ООО «СТЕЛЛАЖНЫЕ СИСТЕМЫ»



ООО «СТЕЛЛАЖНЫЕ СИСТЕМЫ».



ООО «СТЕЛЛАЖНЫЕ СИСТЕМЫ».

достойного качества по привлекательным ценам. Такое же желание присутствует и у наших крупных сетевых клиентов. Мы заинтересованы в том, чтобы поставлять свою продукцию в регионы через дилеров. Лишь в некоторых случаях, когда сеть предъявляет особые требования, к которым наши дилеры в регионе не готовы, мы осуществляем поставки конечному клиенту напрямую.

— Какие страны являются основными партнерами, импортирующими продукцию завода стеллажных систем «Нордика»?

— В основном это страны ближнего зарубежья. Мы активно работаем с Беларусью, Казахстаном, Узбекистаном, осваиваем торговлю с Монголией. В настоящее время ведем переговоры с предприятиями Азербайджана, Армении, Грузии и др.

— 2020 год навсегда запомнится как время пандемии и серьезных вызовов для предпринимательского сообщества. Как пандемия отразилась на работе вашего предприятия?

— Весенние ограничения, связанные с пандемией, мы ощутили на себе в полной мере. Вынужденный простой заставил нас скорректировать свои планы, некоторые идеи нам даже пришлось на время отложить. Несмотря на сложности, мы сохранили коллектив и выполнили все свои обязательства перед партнерами.

— Какие задачи вы ставите перед собой и предприятием в 2021 году?

Наша ключевая задача — это развитие. Уходящий год нас многому научил. Научил быстро адаптироваться к изменениям рынка, грамотнее распределять ресурсы, быть более гибкими как внутри компании, так и для своих партнеров.

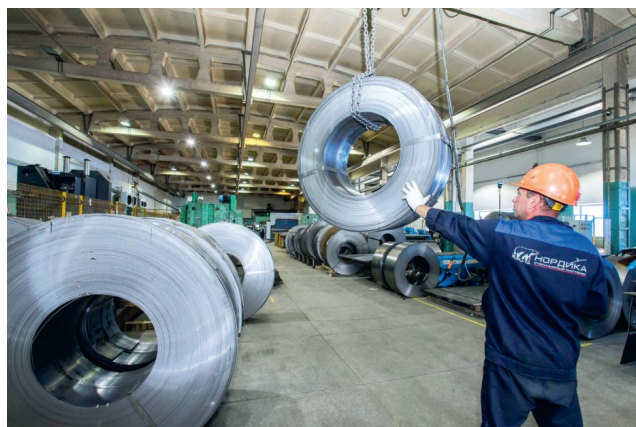
Безусловно, полученный опыт будет лежать в основе будущего развития. Мы планируем наращивать объемы производства, в последнем нам помогут наши покупатели, в свою очередь мы сделаем акцент на создании благоприятных условий для их деятельности.

— Ваша деятельность говорит о том, что гендерные стереотипы никак не влияют на ведение бизнеса. Есть ли у вас «секрет успеха»? Какие качества и принципы необходимы для успешного бизнеса?

— Мой личный «секрет успеха» прост — нужно быть в курсе жизнедеятельности предприятия, внимательно и с уважением относиться к покупателям, открыто взаимодействовать с партнерами, обращать внимание на конкурентов и держать курс на новые тренды в той сфере, в которой работаешь.

— Что вы пожелаете всем предпринимателям в новом году?

Сохранить своё дело. Выстоять в непростой ситуации и продолжить развитие. Ну и, конечно же, пожелаю всем здоровья.



ООО «СТЕЛЛАЖНЫЕ СИСТЕМЫ»

Мужу пришлось продать машину, но вложения окупились

Как в Барнауле появились EMS-тренировки



Яковенко Ирина

Интересное и необычное для многих направление развития и совершенствования своего тела успешно практикуется в Барнауле вот уже почти пять лет. Речь идет об индивидуальных EMS (электростимуляция) тренировках. Первая студия, где стали оказывать такие услуги в краевой столице — myBodyTec. Основатель студии Ирина Яковенко поделилась, как в Барнауле удастся строить подобного рода бизнес, вкладывая в него душу и упорство. Энергии и целеустремленности бизнесвумен-колясочнице остается только позавидовать.

— Ирина, для начала хотел бы спросить вас, как давно вы открыли студию и как долго вы работаете в этом бизнесе?

— 1 февраля 2021 года нашей студии будет 5 лет.

— То есть вскоре вы отпразднуете первый юбилей. Как пришла идея заняться именно этим бизнесом?

— Дело в том, что я хотела сама ходить в подобную студию. Когда прилетела в Екатеринбург поступать в институт, то там увидела, что такие услуги успешно можно оказывать. И я подумала, что это очень круто — 25 минут такой тренировки равняется нескольким часам в спортзале.

На тот момент у меня был маленький ребенок и

занятия в подобной студии были бы идеальны для меня. Когда вернулась в Барнаул, поняла, что у нас такой студии нет. А это открывало новые возможности.

Я отправилась в Новосибирск «на разведку», на пробную тренировку, посмотреть, что это и как это работает.

Изначально я рассматривала для себя возможность взять франшизу, но когда попробовала, то поняла, что это мне не подходит. Дело в том, что многое хотелось бы сделать по-другому, начиная с подхода и заканчивая оборудованием.

Начала искать оборудование, которое есть на рынке. В данном случае я провела аналогию с автомобилями. Какие автомобили лучшие и самые безопасные? Немецкие! Начала смотреть в эту сторону и приобрела немецкое оборудование. Обратилась к представителям в Москве и не прогадала.

— При создании бизнеса вы имели первоначальный капитал или привлекли кредитные средства?

— Это вообще интересная история! Мне настолько приспичило открыть такую студию в нашем городе, что — представьте себе — я убедила своего любимого мужа продать свой автомобиль и найти средства на открытие студии.

То есть настолько все это во мне горело и кипело, что он поддался и продал свою любимую машину.

— Я так понимаю, что вложение окупилось?

— Конечно!

— Вы первые в нашем городе, кто стал предлагать услуги EMS-тренировок?

— Да.

— А сейчас у вас уже есть конкуренты?

— У нас были конкуренты. Тут тоже веселая история. Первым конкурентом стал наш тренер, который у нас работал, а затем ушел и открыл студию. Но в итоге он закрыл бизнес.

Второй конкурент — тоже наш тренер, который решил что ему срочно надо такое же дело.

И вот сейчас в городе открылись еще ребята. Но мы на самом деле рассматриваем их не как конкурентов, а как некоторое подспорье. Потому что нам одним приходится усиленно продвигать рынок EMS-тренировок в городе.

— То есть вы рассматриваете конкурентов как популяризаторов вашего дела?

— Да! Единственное, очень хочется, чтобы ребята действительно работали качественно. Работали на совесть, не роняли планку оказания этой услуги и показывали все ее преимущества и, главное, результат.

— А потребитель насколько быстро привыкает и готов для себя открывать такое направление тренировок? Как охотно люди идут на эксперименты?

— Мы, например, начинали предпродажи еще до открытия студии, когда еще делали ремонт. И сразу сработали в плюс. Людям было интересно. Конечно, много приходило знакомых. Кто-то из любопытства, кто-то — чтобы нас поддержать.

Мы изначально постарались вложиться в сервис. Я придерживаюсь такой философии — людям у нас должно быть очень комфортно. Мы хотим, чтобы клиент пришел не просто на тренировку, а туда, где ему очень нравится находиться. Где приятные люди, где есть возможность привести себя в порядок после тренировки.

Мы даже можем записывать наших клиентов к врачу, если есть такая необходимость и у человека туго со временем.

То есть наш подход — это комплекс услуг. Если человек хочет похудеть или сохранить ту форму, в которой он находится и ему некогда готовить, мы готовим еду, которая необходима в индивидуальном порядке и привозим ее. То есть клиенту не нужно ничего покупать, он просто получает пакет с необходимой ему едой и принимает пищу.



Студия myBodyTec

— Еще один вопрос. Откуда поступают кадры в вашу сферу? Ведь ваш бизнес находится на стыке спорта и медицины.

— Мы берем фитнес-тренеров, которые имеют опыт и знания определенные, но мы их дополнительно обучаем полному спектру услуг ЕМС, поскольку это совсем другая история. Знания необходимо пополнять новой информацией, которую ранее человек не знал, даже где взять.

Порядка двух месяцев уходит на обучение. Если человек не сдал экзамены, он к работе не приступает. Мы очень серьезно готовим тренеров. Ведь каждый клиент приходит за результатом, поэтому такой жесткий отбор.

— Насколько велик ваш коллектив?

— Мы с мужем и еще два человека. Сейчас мы обучаем еще одного тренера, но пока не могу сказать — возьмем его или нет.

— У вас есть опыт работы по франшизе в других городах?

— Да! И его берут с удовольствием. И дело тут даже не в том, что мы целенаправленно хотели развивать направление франшизы. Просто когда к нам приезжали люди из других городов, они были очень вдохновлены.

И вот уже несколько лет успешно работает студия в Бийске. Также по франшизе существуют студии в Сочи и Кемерове.

— Не могу не спросить о пандемии коронавируса. Как она повлияла на ваш бизнес?

— Очень сильно сказалась на нас вся эта история с COVID-19. Мы были закрыты с марта до сентября. Конечно, было сложно, ведь ответственность перед людьми никуда не делась. Поэтому помогали нашей команде как могли. Но сейчас, надеюсь, у нас получится возобновить работу в полной мере и продолжать развиваться.

Новинки продукции наших производителей к новогоднему столу

Производители продуктов питания Барнаула на постоянной основе работают над расширением ассортимента выпускаемой продукции. В преддверии новогодних праздников сразу несколько предприятий пищевой промышленности города подготовили для

своих потребителей новинки - это мясные продукты, растительные масла, мороженое, функциональные продукты, напитки и др. Шеф-повар кооперативного техникума Владимир Астроушко приготовит из них несколько несложных блюд к новогоднему столу.

Алтайские колбасы

УТКА В МАРИНАДЕ

Утиное мясо дополняет правильно подобранный маринад из соевого соуса и растительного масла в сочетании с яркими специями: аджикой, паприкой, чесноком, черным и красным перцем. Благодаря этому блюдо получается особенно сочным и нежным.

Для вашего удобства мясо упаковано в пакет для запекания, что является одним из самых легких способов его приготовления.



Алтайхолод

ПЛОМБИР

Мороженое пломбир ванильный 12%-ной жирности с кусочками бисквита, в полимерной баночке. В ванильное мороженое вносятся кусочки бисквита по объему смеси, поверхность мороженого декорируется кусочками бисквита. Масса нетто 460 г.

Мартика

МЕРНЫЙ КУВШИН «ДИАМАНТ», 1Л

Прозрачный кувшин оригинальной формы выглядит стильно и современно. Кувшин имеет несколько мерных шкал: шкала объема для жидкостей (1 л), шкалы весов сахара (1000 г), риса и муки (700 г). Рельефные шкалы хорошо видны на корпусе кувшина и не сотрутся в процессе использования. Удобный заостренный носик и эргономичная ручка обеспечивают удобство пользования. Мерный кувшин изготовлен из полистирола, легко моется.



ХЛЕБНИЦА «ГРАНА»

Компактная, но в то же время вместительная хлебница (объем 7,4 л) выполнена в оригинальном дизайне. Снабжена специальными ребрами на дне, исключающими необходимость использования решетки для сохранения свежести хлеба. Дизайн крышки с оригинальной ручкой делает процесс открывания/закрывания максимально удобным. Разнообразная цветовая гамма позволит подобрать хлебницу под любой интерьер кухни.





Алфит плюс

ФИТОКОМПЛЕКС «ВИТАМИННЫЙ» НОВОГОДНИЙ

Здоровье - самое ценное и важное, что есть у человека. Его надо беречь, тем более год выдался непростой. Поддержать хорошее самочувствие и укрепить иммунитет поможет фитоконкомплекс «Витаминный» новогодний.

В состав фитоконкомплекса входят:

- Медовый бальзам «Витаминный» с иван-чаем
- «Витаминофитол», в капсулах
- Фитосбор «Иммунный», в капсулах.

Амэйзин фуд

Изучив тенденции современного рынка и активный интерес к здоровому образу жизни, мы стали искать рецепты блюд, имеющих богатую историю и соответствующих современному питанию. Поэтому предлагаем вашему вниманию продукт, который не содержит сахар и консерванты, усилителей вкуса и искусственных красителей — это хумус под ТМ «Полезные продукты».

Хумус - это традиционное блюдо родом с Ближнего Востока. Готовят его из нута, тахини (кунжутная паста), оливкового масла, лимонного сока и специй.



Наш хумус изготавливается из высококачественного сырья по традиционной технологии.

Идеальное решение для полезного перекуса. Все наши новинки не содержат консервантов и производятся только из натуральных и полезных продуктов.

Хлеб-4

СУФЛЕ В ШОКОЛАДНОЙ ГЛАЗУРИ «ШАРЛОТТ»

Конфеты-суфле в шоколадной глазури «Шарлотт» - это бесподобное лакомство, производство которого ООО «Хлеб-4» запустило в преддверии Нового года.

В «Шарлотт» есть все, чтобы завоевать любовь потребителя: воздушное суфле буквально тает во рту и изысканно сочетается с фруктовыми начинками и тонким слоем шоколада. Это отличный новогодний презент! В линейке суфле представлено пять самых популярных вкусов: «Шарлотт» со вкусом пломбира; «Шарлотт» со вкусом шоколада; «Шарлотт» с начинкой со вкусом клубники; «Шарлотт» с начинкой со вкусом вишни; «Шарлотт» с начинкой со вкусом апельсина.



ПЕЧЕНЬЕ «ОВСЯНОЕ»

Печенье «Овсяное» Special Collection – это не просто печенье, а настоящее полезное лакомство, которое подарит Вам удовольствие и одновременно пользу натуральных ингредиентов.

Входящие в состав овсяная мука и хлопья «Геркулес» способствуют улучшению работы пищеварительной системы.

В линейке представлены самые любимые сочетания: печенье с изюмом, печенье с кунжутом и печенье с кусочками шоколада.

Магия трав

ПОДАРОЧНЫЙ НАБОР «ЭКО ПОДАРОК»

В составе бальзамы, чай, ядро кедрового ореха и сувенир — подставка под горячее из дерева как приятный бонус. Прозрачная крышка наглядно показывает содержимое, а стильный и современный дизайн из крафт-картона делает его отличным вариантом подарка на любой праздник.

Традиционно к Новому году и Рождеству мы выпустили самые популярные и брендовые бальзамы «Горная Сибирь», «Алтайский бальзам», «Магия трав на соке ягод» в новогодней обечайке. Полюбившиеся нашим покупателям бальзамы в ярком дизайне являются прекрасным самостоятельным подарком для родных, друзей и коллег.

Также у нас в ассортименте есть премиум-бальзамы и подарочные наборы в упаковке из дерева раз-



ных пород, которые, несомненно, являются достойным презентом на предстоящие праздники, а также для гостей края.



Из леса

Плетеный подносик «Из леса» - универсальная, удобная и стильная вещь. Он легкий, но при этом прочный и практичный. Украсит кухню и решит проблему с хранением, сделает любой завтрак в постель незабываемым и особенным, а пикник эстетичным. Можно использовать по-своему (вы, наверно, уже представили его у себя дома?).

Все корзины «Из леса» сплетены вручную из лозы. Простой органичный дизайн и натуральные материалы - фирменный знак компании.

ИП Кушнерик Сергей Александрович

ГРИБЫ БЕЛЫЕ И ГРУЗДИ ОТБОРНЫЕ ЦЕЛЬНЫЕ

«ПРОДУКТ ГОДА 2020» на Международной выставке «World Food 2020». Алтайские грибы, собранные и переработанные вручную!

Настоящие лесные дикоросы из сибирской тайги для Вашего стола от компании «Грибной Алтай». Мы являемся одним из лидеров среди поставщиков лесных грибов сибирского региона.





Алтибар

НАТУРАЛЬНЫЕ ОРЕХОВО-ФРУКТОВЫЕ БАТОНЧИКИ «ALTYBAR» — ЭТО ВКУСНЫЙ И ПОЛЕЗНЫЙ ПЕРЕКУС

В их составе только орехи, финики, ягоды и фрукты. Уникальная рецептура позволяет сохранить всю пользу витаминов, а натуральный состав делает батончики не только вкусными, но и полезными.

Плавыч



ПЛАВЛЕННЫЙ И ТВОРОЖНЫЙ СЫР В ТУБАХ

Классические вкусы плавленого сыра «сливочный», «с грибами» и «с ветчиной» дополнены новым видом «с томатом и базиликом». По требованию первых покупателей линейка дополнена неизменным фаворитом - «шоколадным».

Вся продукция изготавливается из натуральных, прошедших лабораторный отбор, ингредиентов и без использования растительных жиров, что обеспечивает традиционно высокое качество от алтайского производителя.

НА ЗДОРОВЬЕ

Легкие творожные сыры в удобных стаканах (140 г) с крышечками. Вкусы «сливочный», «с зеленью», «с грибами со вкусом трюфеля», «с маринованными огурчиками и укропом» и «с морской солью» - для заботящихся о своем здоровье.



IDEALFIT

Альбуминно-творожная паста «ПРОТЕИН» - отличное решение для тех, кто ведет активный образ жизни и следит за питанием! Благодаря повышенному содержанию белка паста необыкновенно питательна.



Бродич

МОРС С ИЗЮМИНКОЙ

Напитки со вкусом детства могут звучать современно и оставаться такими же полезными и вкусными. Например, так, как наш обновленный смородиновый морс. Он сочетает в себе классический ягодный вкус и тонкий аромат базилика.

Этот необычный дуэт освежит, взбодрит и подарит витаминный заряд на весь день. Смородина отдаст такой необходимый витамин С, а базилик - калий, магний и железо. Вместе они помогут успокоить нервы, нормализовать сон и пищеварение. «Бродич» предлагает не сомневаться и пробовать все новое, чтобы жизнь стала не только вкусной, но и разнообразной.





Зажжем на кухне

Три необычных новогодних блюда, которые можно приготовить из алтайских продуктов

Если надоели «шуба» и оливье, самое время подумать о новых рецептах. Преподаватель барнаульского кооперативного техникума Владимир Астроушко рассказал о нескольких блюдах, которые точно смогут удивить ваших гостей. И чтобы их создать, не нужно разыскивать на краю света волос единорога: достаточно зайти в магазин за углом. Блюда приготовлены из новинок алтайских производителей: «Барнаульский пищевик», «Алтай-холод», «Amazing

food», «Алтибар», «Плавич», «Бродич», «Магия трав» и других.

Мероприятие по приготовлению необычных блюд и барнаульских новинок было организовано комитетом по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда администрации города Барнаула.

Заметьте, что все рецепты рассчитаны на одну персону.

Несколько слов о поваре

Владимир Астроушко — преподаватель технологии продукции общественного питания, эксперт академии World Skills, выпускник барнаульского кооперативного техникума.

Барнаульский кооперативный техникум — негосударственное учреждение без бюджетного финансирования.

В прошлом году здесь открылась пищевая лаборатория, зона мастер-классов — современная кухня, оборудованная всеми необходимыми приборами. В ней будут устраивать мастер-классы и курсы для барнаульцев, как для взрослых, так и для детей. Но из-за пандемии этот план пока остается планом.

А пока в лаборатории реализуют другие проекты, к примеру, обновляют кулинарный альманах блюд из алтайских продуктов. Теперь он выйдет в видео-формате. 14 блюд, входящих в это собрание рецептов, приготовил Владимир Астроушко.



Астроушко Владимир

Хумус с зеленью, лимоном и гренками

Нам понадобится:

Хумус — 180 г.

Сыр творожный, сливочный — 100 г.

Маринованные белые грибы — 80 г.

Хлеб цельнозерновой — 80 г.

Оливковое масло — 20 г.

Смесь салатная — 5 г.

Микрозелень (желательно горох) — 2 г.

Чеснок — 5 г.



1. Перемешиваем хумус и распределяем по плоской посуде. Неровности заглаживать не нужно — они придадут блюду фактуру.

2. Раскладываем сверху кусочки салата так, чтобы хумус было видно. Сверху произвольно выкладываем белые грибы. Сверху же — творожный сыр.

3. Поливаем блюдо соком лимона — он придаст кислинку и подчеркнет вкус хумуса. Солим и перчим.

4. Поливаем блюдо маслом. Вместо оливкового можно использовать тыквенное, льняное или какое больше нравится.

5. Разогреваем промасленную сковороду, промакиваем хлеб с двух сторон и жарим. Для жарки лучше использовать рафинированные масла — они дают меньше дыма. Как только образовалась хрустящая корочка, выкладываем гренки на тарелку.

Блюдо можно посыпать кедровыми орешками и украсить зеленью. К примеру, ростки гороха кроме красоты принесут пользу — в них много питательных веществ. «Здесь есть растительные и животные белки, клетчатка и углеводы — получается сбалансированное блюдо. При этом достаточно калорийное и вкусное», — отмечает Владимир Астроушко.



Мороженое с суфле, печеньем, мятой и домашней карамелью

Нам понадобится:

Мороженое — 200 г.

Суфле — 80 г.

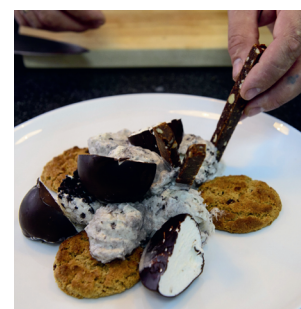
Сливки — 100 г.

Батончики — 50 г.

Любые орехи — 50 г.

Сахар — 30 г.

Мята — 2 г.



1. Готовим карамель. Растапливаем на сковороде немного сливочного масла и добавляем в него сахар и прогреваем, пока он не станет коричневого оттенка. После этого, быстро помешивая, заливаем сливки. Варим до загустения. Сахар должен полностью раствориться.

2. Подсушиваем в духовке или на сковороде орехи — 5–7 минут.

3. Формируем блюдо. Делаем основу: раскладываем на тарелке слой печенья. Можно целиком, а можно сделать крошку. Далее кладем шарики мороженого. Сверху произвольно выкладываем вкусности — нарезанные брусочками батончики, суфле. Посыпаем орешками и поливаем сверху карамелью.



Утиная грудка с фруктами фламбе

Нам понадобится:

Маринованная грудка утки — 250 г.

Морс — 100 г.

Травяной чай — 5 г.

Груша — 30 г.

Яблоко — 30 г.

Апельсин — 30 г.

Руккола — 5 г.

Сахар либо мед — 20 г.

Бasilik зеленый — 3 г.

Мята — 2 г.

Горчица зернистая — 10 г.

Масло сливочное — 50 г.

Коньяк — 20 г.

Специи по вкусу.

1. Разделяем маринованную утку: подрезаем ножки, срезаем грудку с кости. С грудки срезаем лишний жир. На грудке прорезаем кожу до мяса, чтобы оно напитывалось жиром. Жарим на сухой сковороде кожей вниз, чтобы жир подтапливался. Готовим до средней прожарки.

2. Заворачиваем грудку в фольгу и ставим в разогретую до 200 градусов духовку. Температура внутри мякоти должна стать 57 градусов. Получается прожарка medium well — мясо розоватое, но готовое. Когда утка готова, даем ей отдохнуть 5–10 минут.

3. Готовим соус. Завариваем чай в кастрюле, добавляем в него мед, размешиваем. В другой кастрюле завариваем морс, добавляем в него сахар. Выпариваем все до загустения, не забываем помешивать.

4. Нарезаем фрукты: яблоко, грушу — четвертинками или наполовину. Апельсин — кружочками. Растапливаем на сковороде сливочное масло, туда же отправляем фрукты. Пропекаем до подрумянивания. Добавляем сахар, чтобы получилась корочка. Далее фламбируем: наливаем коньяк и поджигаем его горелкой. Огонь погаснет, как только выгорит коньяк — если этого не случится, просто плотно прикройте сковороду крышкой. Но если вы в себе не уверены, лучше ограничиться обычной жаркой фруктов.

5. Рисуем на тарелке эллипс соусом из морса. Выкладываем фрукты и нарезанную грудку. Медово-чайным соусом поливаем мясо. Оформляем блюдо зеленью. Можно посыпать перцем.



В марте 2021 года состоится Международная выставка франшиз Buybrand Franchise Market-2021

Международная выставка франшиз BUYBRAND FRANCHISE MARKET-2021 – событие индустрии, которое каждый год собирает франчайзинговые концепции и главных экспертов отрасли. Мероприятие привлекает порядка 200 компаний и более 6000 потенциальных и действующих франчайзи, франчайзеров и экспертов рынка.

Центр поддержки предпринимательства НО «Алтайский фонд МСП» формирует делегацию для участия в Международной выставке франшиз BUYBRAND FRANCHISE MARKET-2021, которая будет проходить с 23 по 25 марта 2021 года в г. Москва. Международная выставка франшиз BUYBRAND FRANCHISE MARKET-2021 проводится ежегодно и задает тренды развития франчайзинга в России и странах СНГ.

Участники выставки будут локализованы по направлениям деятельности «Розница», HoReCa, «Услуги», «Производство и Поставщики», что сделает навигацию по выставке более удобной, а трафик к стендам более целевым.

Деловая программа выставки BUYBRAND Franchise Market будет состоять из трех блоков: 1) Форум для

предпринимателей, на котором будут рассмотрены всевозможные аспекты работы по франшизе с кейсами из практики действующих франчайзеров и франчайзи; 2) «Школа франчайзеров» для компаний, готовых масштабировать свой бизнес по системе франчайзинга; 3) «Школа франчайзи», нацеленная на предпринимателей, для кого покупка франшизы – это первый опыт в бизнесе.

А также выставка BUYBRAND пройдет одновременно с Международной выставкой вендинговых технологий и систем самообслуживания VendExpo, на которой будет представлен широкий выбор торговых аппаратов и ингредиентов, современные технологии для автоматизации бизнес-процессов, платежные решения, телеметрия и многое другое. Обе выставки успешно дополняют друг друга, позволяя посетителям найти не только бизнес, но и новых поставщиков продуктов и технологий.

Алтайский фонд развития малого и среднего предпринимательства берет на себя организационные вопросы, включая оплату аренды выставочных площадей и выставочного оборудования.

При поддержке центра «Мой бизнес» разработана первая региональная франшиза «Любимый мороженщик»

«Развитие франчайзинга региона – это одно из приоритетных направлений нашей деятельности. Создание франчайзинговой сети – это один из способов масштабирования бизнеса, и сегодня мы уже можем смело сказать о том, что при поддержке центра «Мой бизнес» создана первая франшиза «Любимый мороженщик». Но на этом мы не остановились, и к концу этого года будет ещё одна – сельскохозяйственная франшиза», – комментирует Антон Слободчиков, директор НО «Алтайский фонд МСП».

Франшиза «Любимый мороженщик» – это франшиза по продаже мягкого мороженого и кофе, как отмечает владелец, основными преимуществами данных продуктов является высокая маржинальность и круглогодичность. Основными якорями франшизы являются сухая смесь для изготовления мороженого, которую компания производит самостоятельно из алтайского натурального молока высшего качества для своей сети и на продажу, и разработка адаптированной CRM-системы.

«Вот уже 8 лет мы занимаемся бизнесом по продаже мягкого мороженого в Барнауле. На сегодняшний день компания насчитывает 14 торговых точек разного формата: точки внутри торговых центров, уличные павильоны и сезонные «Автомобили-мороженое» (Foodtruck).

У нас уже есть опыт развития партнерской сети через аренду готовых точек или непосредственную продажу оборудования с полным обучением бизнесу и передачей всего, накопленного за годы успешной работы. Но непосредственно создание франшизы «Любимый мороженщик» состоялось в этом году, благодаря государственной поддержке от центра «Мой бизнес». Мы строим большие планы по масштабированию в другие города и регионы, у нас уже есть предварительные договоренности с первыми франчайзи», – комментирует Сергей Жигайлов, владелец сети «Любимый мороженщик».

В 2020 году Сергей Жигайлов получил комплексную поддержку от центра «Мой бизнес» – это и участие в образовательной программе по франчайзингу, и услуга по разработке франшизы, а также при содействии Центра поддержки предпринимательства Алтайского фонда развития малого и среднего предпринимательства в составе делегации Алтайского края впервые принял участие в Международной выставке франшизы BUYBRAND 2020. Сейчас бизнесмен готовится к выставке франшиз в 2021 году, планирует привезти своё оборудование, представить готовую продукцию и накормить всех желающих вкусным натуральным алтайским мороженым.

От свадьбы до форума

Как барнаульские бизнесмены развивают event-индустрию и внедряют европейские стандарты

Event-индустрия — неотъемлемая часть современного общества. И, конечно, это целая ниша экономики любого города. В Барнауле сегодня существует большой спрос на организацию и проведение мероприятий любого уровня — от камерной свадьбы или дня рождения до масштабного форума или фестиваля. И за всем этим стоят конкретные люди, которые отвечают за то, чтобы то или иное событие осталось в памяти его участников.

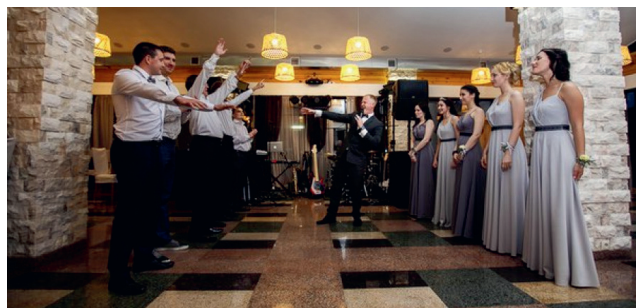
Новые форматы

Сегодня широкая публика в Барнауле все больше отказывается от организации стереотипных мероприятий и в итоге желает, чтобы событие, к которому она непосредственно причастна, было действительно необычным.

Профессиональный ведущий и шоумен Валерий Варламов рассказывает, что он вносит свой вклад в разрушение стереотипов относительно проведения различных праздников, в том числе свадеб.

«Большая часть жителей края стремится к новому, интересному, необычному. Тому, что отличается от прошлого. Произошла резкая смена моды, новая с помощью интернета быстро распространилась. Под влиянием интернета и столиц сознание молодежи стало перестраиваться. На пьедестал ведущих свадеб зашли именно ведущие — в основном выходцы из КВН, с креативными умами, новыми идеями, с необычным подходом. Порой этот подход во время обсуждения и планирования свадьбы не всегда понятен, но в жизни выходит очень круто», — говорит собеседник.

Важно, что в своих стремлениях Валерий Варламов не одинок. В Барнауле сегодня существует целая



генерация представителей этого бизнеса. Яркий пример «Первый Клуб Шоуменов», в который входит и Валерий Варламов.

Говоря об этом творческом объединении, собеседник отмечает, что этот клуб — для людей с головой, которые готовы профессионально внедрять новые тренды в региональную event-индустрию и делать ее лучше.

А то, что спрос на такого рода услуги в Барнауле есть, доказывают слова самого шоумена о конкуренции на данном рынке.

«Сейчас с конкуренцией все так, как и раньше — высокая. Видно, что на рынок заходит новое поколение ведущих», — делится своими наблюдениями собеседник.

При этом, как и в любом деле, здесь есть свои проблемы.

«Когда тыходишь в новую сферу, нужно себя зарекомендовать — показать дело, а не «картинку». Сейчас новички продвигают себя именно «картинкой» — красивым визуалом профиля в instagram или сайта. А когда видишь отзывы от заказчиков, понимаешь, что за картинкой ничего нет. Делают они, а стыдно нам. Но не все — мираж. На тропу микрофона выходят и интересные перспективные ребята, о которых, может, пока никто и не знает, но я больше



Первый клуб шоуменов

чем уверен, что через 5–6 лет они станут ответственными ведущими. И они, как и мы, будут полностью отдаваться каждому мероприятию, будь это юбилей на 100 человек или грандиозное мероприятие на 2,5 тысячи человек», - подчеркивает Валерий Варламов.



Европейский уровень

На поприще внедрения высоких стандартов в индустрию развлечений работает и барнаульская предпринимательница Анна Усова, которая посвятила этому делу уже более полутора десятков лет.

Усова Анна Говоря о начале своего творческого и бизнес-пути, собеседница рассказывает: «Мы пытались транслировать совершенно иной подход к мероприятию, чтобы всем гостям было комфортно. Пытались сделать так, чтобы жених с невестой не касались организационных вопросов во время торжества. Ввели несколько фишек, которые сегодня кажутся обыденными: планирование свадьбы за полгода, ввели выездную церемонию, разбили банкет на блоки».

Сегодня Анна Усова придерживается мировых трендов при проведении торжеств. «Свадьбы у нас проходят в европейском стиле. Если хочется чего-то традиционного, пожалуйста, обыграем. Запустим молодых с крутым перформансом, а там уже родители с караваем и словом, почему нет? Главное, чтобы было красиво, без всяких коридоров, лепестков роз и хлопушек, потому что это бедлам, нарушает дисциплину», - говорит бизнес-леди.

Говоря о клиентской базе и желаниях людей при подготовке мероприятия, Анна Усова отмечает: «Люди нас находят в интернете и уже целенаправленно звонят: это их мечта — красивая свадьба в шатре».

Что касается функционирования бизнеса, кото-

рый строится на проведении красивых мероприятий в шатре, то по этому поводу собеседница говорит, что в условиях Сибири — это сезонная история.

«Это сезонный бизнес. Работаем с мая по конец сентября. Персонал занят с апреля по октябрь: нужно монтировать и демонтировать шатер. В остальные месяцы тоже не сидим на месте: нужно разрабатывать новое меню, общаться с клиентами, рекламировать себя, продвигаться», - делится секретами работы Анна.

При этом бизнес-леди не останавливается на достигнутом, инвестирует в новые проекты, которые так или иначе направлены на то, чтобы горожане (а главным образом, горожанки) могли интересно и очень красиво провести время.



Высокотехнологичный бизнес

Не секрет, что организация интересных и зрелищных мероприятий предполагает использование высокотехнологичного оборудования. И с этим в Барнауле все в порядке. Придумать уникальные тех-

Потанов Максим нические решения, воплотить их в реальность, смонтировать большие экраны, установить проекторы и выставить профессиональный звук — все это работа, на которой специализируется ООО «Мем Групп».

Данная компания вот уже более 20 лет обеспечивает большие и малые мероприятия технической «начинкой».

Впрочем, по словам директора «Мем Групп» Максима Потапова, спектр услуг компании выходит за рамки только лишь технического сопровождения.

«Мы также разрабатываем и внедряем визуальные решения, осуществляем видео-продакшн - съемку, монтаж, вещание, трансляции в интернете, оказываем услуги по диагностике и ремонту проекторов - и в целом предлагаем комплексное обслуживание мероприятий», - говорит собеседник.

В послужном списке компании — гастрольные туры топовых артистов по стране и за рубежом, участие в организации крупных фестивалей (например, Шукшинского), форумов, инсталляций и эффектных шоу.

По словам Максима Потапова, специфика работы требует соответствующей технической подготовки, а поэтому специалисты «Мем Групп» обладают очень серьезными компетенциями, позволяющими решать действительно сложные и интересные творческие задачи как в Барнауле, так и далеко за пределами Алтайского края.



Шатер «Монблан»

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

Адрес, кадастровый номер земельного участка	Площадь, кв.м	Цель предоставления земельного участка
г. Барнаул, ул. Звездная, 41, 22:63:030219:1458	14980	для строительства складов
г. Барнаул, пр-кт Космонавтов, 63/5, 22:63:000000:1971	5700	для строительства производственного предприятия
г. Барнаул, ул. Строительная 2-я, 35, 22:63:040339:8	666	объекты торгово-розничной и розничной торговли (склады, базы, другие подобные объекты)
г. Барнаул, ул. Солнечная Поляна, 24к, 22:63:010305:4	2112	объекты розничной торговли: отдельно стоящие, встроенные, пристроенные и встроенно-пристроенные
г. Барнаул, ул. Звездная, 17д, 22:63:030219:1480	21868	для строительства производственного предприятия
г. Барнаул, прилегающий к северной границе земельного участка по адресу: ул. Юрина, 194а (22:63:010534:15) 22:63:010534:329	412	спорт (для размещения оборудованной спортивной площадки)
г. Барнаул, прилегающий к южной границе земельного участка по адресу: ул. Тракторная, 19/2 жд (22:63:030327:59) 22:63:030327:380	3403	склады (для организации открытых складов)
г. Барнаул, прилегающий к северо-западной границе земельного участка, расположенного по адресу: ул. Силикатная, 20 (22:63:040449:9) 22:63:040449:171	4451	грузовые и контейнерные площадки автомобильного транспорта (для организации грузовой и контейнерной площадки автомобильного транспорта)
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)
г. Барнаул, пр-кт Энергетиков, 43е, 22:63:030313:44	10004	объекты оптово-розничной торговли (склады, базы и т.д.)

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



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, 304-б 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	10933	Для строительства объекта розничной торговли	электроснабжение водоснабжение теплоснабжение газоснабжение	Общественно-деловая зона (ОД)

Все земельные участки сдаются в аренду.

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

Сведения об объектах недвижимости в муниципальной собственности города Барнаула по состоянию на 01.10.2020

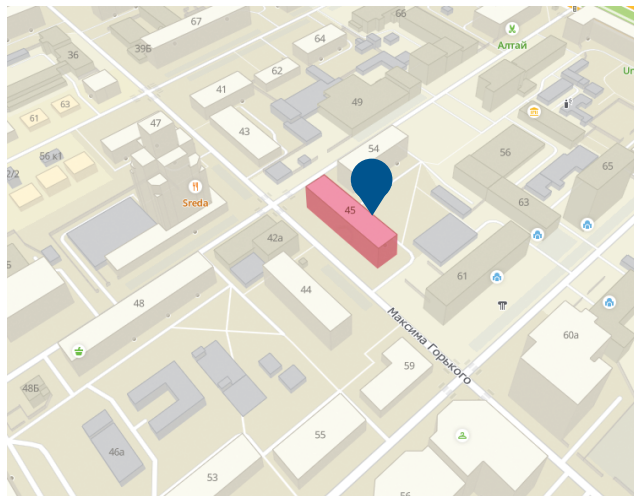
Центральный район

Комитет по управлению муниципальной собственностью города Барнаула -

Церковная Марина Владиславна т. 370-368

УЛ. МАКСИМА ГОРЬКОГО, 45

212/1000 долей нежилого помещения
на 1-м этаже жилого дома литер А
Общая площадь 59,2 кв.м.
Нежилые комплексы помещений



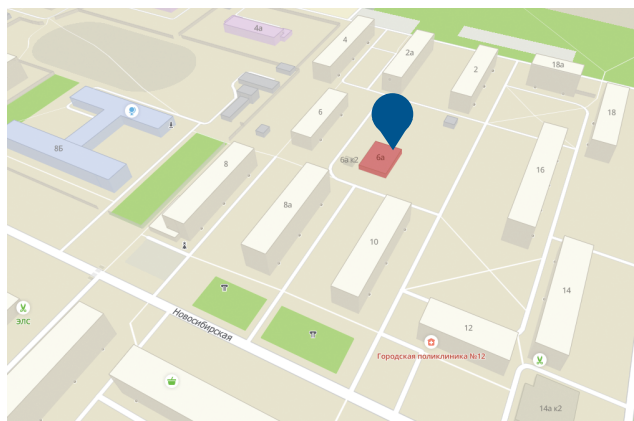
Индустриальный район

Комитет по управлению муниципальной собственностью города Барнаула -

Церковная Марина Владиславна т. 370-368

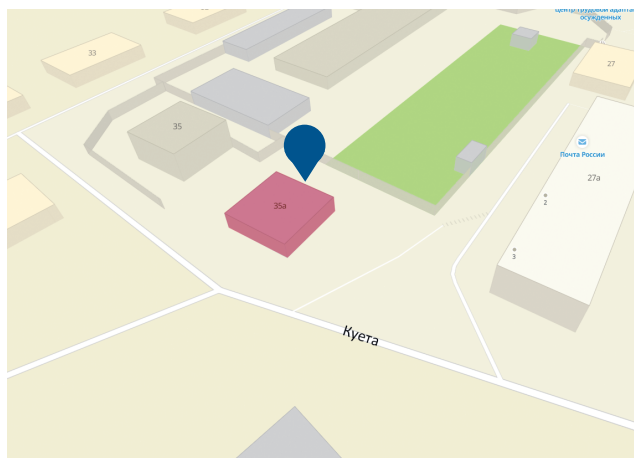
УЛ. НОВОСИБИРСКАЯ, 6А

Нежилое здание
Общая площадь 121 кв.м.
Нежилые здания



УЛ. КУЕТА, 35А

Здание магазина
Общая площадь 255,5 кв.м.
Нежилые здания

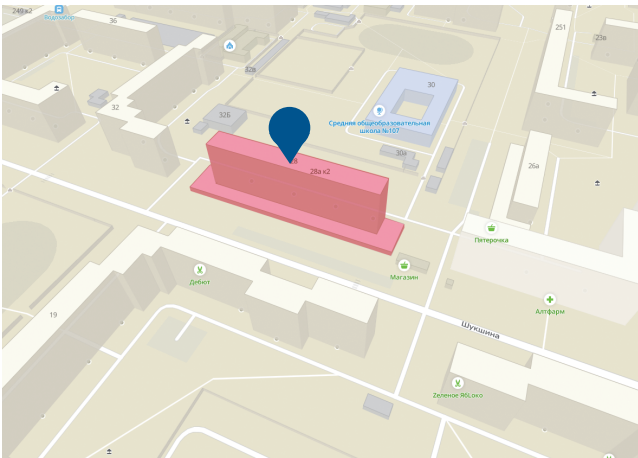


Ленинский район

Комитет по управлению муниципальной собственностью города Барнаула -
Церковная Марина Владиславовна т. 370-368.

ул. ШУКШИНА, 28

Нежилое помещение НЗ
на 2-ом этаже жилого дома.
Общая площадь 110,2 кв.м.
Нежилые комплексы помещений.



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



Свободные производственные
площади в городе

Адрес	Наименование площадей	Площадь, м²	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	-	39-80-88 Александр Владимирович
ООО «Завод механических прессов»				
ул. Калинина, 57	Офисные помещения	960 (общая) в т. ч. 105	Телефон, интернет, ремонт. В здании круглосуточная охрана	77-42-77 отдел аренды
ул. Калинина, 57	Производственные помещения	159, 72, 700 (2, 3, 4 эт.)	Подъезд для автотранспорта, металличе- ские ворота	
ул. Калинина, 57	Открытые площадки	10000	Подъездные ж/д пути, гравийное покрытие	
АО ПО «Алтайский шинный комбинат»				
пр. Космонавтов, 12	Офисные помещения	от 11 до 70	Телефон, интернет, подъездные пути	8-963-570-14-64 Николай
пр. Космонавтов, 12	Производственные помещения	от 100	Теплый склад на красной линии пр. Кос- монавтов, э\э, вода, интернет, телефон, удобная инфраструктура	
ОАО ХК «Барнаульский станкостроительный завод»				
ул. Кулагина, 28	Складское с теплыми бытовыми помещениями	750 40	отопливается 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, круглосу- точная охрана, видео-наблюдение	
ОАО «Барнаульский вагоноремонтный завод»				
ул. Водопроводная, 122	Складские помещения: здание овощехранилища №1 здание овощехранилища №2	366,2 494,8	Подъездные пути	Сергей Иванович 296-490
ООО «Железобетонные изделия Сибири»				
9-й Заводской про- езд, 40	Офисные	128,3		Валерий Владимирович 89237500031
	Офисные	24,1		
	Офисные	23		