

26 мая в 16-й раз отмечается профессиональный праздник — День российского предпринимательства

Предпринимательство, несомненно, играет все большую созидательную роль в жизни краевой столицы. Мы благодарны бизнес-сообществу за активное участие в социально-экономической жизни Барнаула, внесение в нее значительного вклада.

Несмотря на сложную экономическую обстановку в течение 2022 года, экономика Барнаула при поддержке Правительства Алтайского края, администрации города продолжала расти даже в условиях санкционного давления.

В 2022 году индекс промышленного производства по городу превысил уровень 21-го года на 7,6%. Это выше общероссийского уровня на 8,2% (99,4%), и уровня Алтайского края на 5,7% (101,9%).

Решающую роль в экономике Барнаула сыграла обрабатывающая отрасль, объемы выпускаемой продукции которой в 2022 году выросли на 21,7%. Существенно увеличено производство вагонов и оборудования, металлических изделий, спецодежды, бумаги и бумажных изделий.

Производство и бизнес краевой столицы не испугались санкций и смогли адаптироваться к новым реалиям. После ухода из России ряда иностранных компаний, прекращения поставок импортного сырья и комплектующих, роста стоимости сырья и материалов, оперативно перестраивали производство, а также пересмотрели логистические цепочки рынков сбыта.

С начала специальной военной операции предприятия города в короткие сроки скорректировали темпы и номенклатуру производимых изделий, тем самым увеличили объемы производства. Ряд предприятий перешли на работу в три смены.

При этом крупнейшие предприятия краевой столицы не снизили инвестиционную активность и продолжают вкладывать в производство и строительство объектов. В 2022 году объем инвестиций в основной капитал достиг 34,4 миллиарда рублей.

На развитие промышленного потенциала города направлены собственные инвестиции предприятий, а также различные инструменты федеральных и региональных поддержек. В результате новые производства открылись на различных



РЯБЧУН

СЕРГЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ

Заместитель главы администрации
города по экономической политике

предприятиях города, а также получило развитие импортозамещение.

На сегодня органы городской власти по-прежнему открыты к диалогу с бизнесом и нацелены на развитие совместных проектов.

Более чем в два раза возросло число самозанятых граждан и составило в 2022 году - 29619 человек (2021 год - 16802 человека). Данный налоговый режим сегодня высоко востребован у предпринимателей, его можно применять дистанционно для отражения доходов и уплаты налога дистанционно, без посещения органов государственной власти.

Хочется отметить, что с начала специальной военной операции предпринимателями при содействии администрации города была проведена масштабная работа по формированию и отправке гуманитарных грузов для военнослужащих и жителей Донецкой и Луганской Народных Республик.

Выражаю благодарность предпринимателям, различным общественным движениям, что не остаются в стороне, а активно подключаются к этой работе.

Сегодня наша общая задача – **единение в решении всех вопросов на благо города!**

Предприниматель Барнаула

- 02 Власть и бизнес
- 04 Профориентационная работа со
старшеклассниками
- 06 Космические планы
ООО «Алтай-Тент»
- 10 Курс на развитие
ООО «Агро-Индустрия»
- 14 Время профессионалов
Компания «NooSoft»
- 16 Новый поворот
ООО «Леко»
- 18 Хочешь изменений – начни с себя
АНОНИТ «РусНэт»
- 20 Делай, что должен и будь, что будет
ООО «Барнаульский котельный завод»
- 24 Сладкая жизнь
ООО «Тортест»
- 26 25 лет в лидерах
ООО «Диаф»

- 
- An aerial photograph of Barnaul, Russia, showing the city built on a peninsula and along the banks of the Ob River. The river flows from the top right towards the bottom left, where a large bridge is visible. The city features a mix of residential and commercial buildings, green spaces, and a forested area on the right bank. The sky is blue with scattered white clouds.
- 30** Вкус детства
ОАО «Комбинат «Русский хлеб»
- 32** Творим историю с цветами и любовью
Салон цветов «Love story»
- 34** Сувениры на удачу
ИП Воронцова Юлия Михайловна
- 36** Здоровый бизнес
Медицинский центр «СОМ»
- 38** Держи высоту
Школа скалолазания «Держи Высоту»
- 40** Для тех, кто строит и ремонтирует
Торговый дом «Знак»
- 42** Площадка для развития бизнеса
ТЦ «Балтийский базар»
- 44** Путеводитель в мир гастрономии
Ресторан «Аллас»
- 46** Новая высота Барнаула
Ресторан «Новая высота»
- 48** Гостеприимство по-грузински
Ресторан «Рыжая цапля»
- 50** Делаем праздник вкусным
Шашлык шеф



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

26 апреля 2023 года, в администрации города прошло заседание Координационного совета предпринимателей.

Заместитель главы администрации города по экономической политике Сергей Рябчун отметил, что предпринимательство играет все большую созидательную роль в жизни краевой столицы. Малый и средний бизнес представлен во всех сферах жизнедеятельности города. Количество хозяйствующих субъектов в Барнауле составляет более 38 тысяч, в качестве самозанятых зарегистрировано свыше 52 тысяч человек. Они вносят значительный вклад в формирование доходной части бюджета, которая составляет 56%.

«Выражаю благодарность предпринимателям, участвующим в формировании и отправке гуманитарных грузов для военнослужащих и жителей Луганской и Донецкой народных республик», – сказал Сергей Рябчун.

О деятельности Координационного совета предпринимателей города Барнаула в 2022 году проинформировал Юрий Ряполов, председатель Координационного совета предпринимателей города Барнаула.

Он особенно отметил, что в рамках совета большой объем работы проделан по направлению профориентационной работы со школьниками. В проекте приняли участие 24 образовательных учреждений города, охват



ЮРИЙ РЯПОЛОВ



СЕРГЕЙ РЯБЧУН

составил 1100 старшеклассников.

«Это наше будущее, школьникам необходимо рассказывать и показывать, что производится в нашем городе, какие уникальные вещи делают наши предприятия. Мы должны сами формировать себе замену», – подчеркнул Юрий Ряполов.

Он также отметил значимую роль предприятий города в сборе и отправке гуманитарных грузов и поблагодарил предпринимателей.

Наталья Кротова, председатель комитета по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда, рассказала о вопросах, по которым предприниматели могут обратиться в местные и региональные органы власти.

Также отметила, что Координационный совет предпринимателей города осуществляет свою деятельность с мая 1996 года с целью обеспечения взаимодействия органов местного самоуправления и предпринимательского сообщества, консолидации общих интересов и выработке предложений по созданию эффективных механизмов развития и поддержки предпринимательства в городе.

И представила предпринимателям предложения по изменению состава Координационного совета.

По словам председателя комитета по промышленности, предпринимательству и туризму АКЗС Владимира Семенова, объединения подобные Координационному совету помогают вырабатывать решения, которые необходимы всем предпринимателям. Он поблагодарил присутствующих за активную общественную работу.

О мерах поддержки бизнеса на региональном уровне в 2023 году рассказал Александр Евстигнеев, начальник управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры.

Меры поддержки, в первую очередь, реализуются в рамках национального проекта по поддержке малого и среднего предпринимательства.



ВЛАДИМИР СЕМЕНОВ

тельства. Другая составляющая поддержки предпринимателей – это мероприятия, которые реализуются за счет бюджета Алтайского края.

Также Алтайский край в числе десяти субъектов Российской Федерации получил специальную программу индивидуального развития от Правительства России, которая выступает источником дополнительного финансирования.



«5 млрд рублей мы получили на различные направления деятельности. По решению Губернатора Виктора Петровича Томенко, из этих средств – почти 2,5 млрд направлено на реализацию мероприятий в интересах малого и среднего предпринимательства», – рассказал Александр Евстигнеев.

Подробнее с механизмами государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, узнать контакты органов власти и организаций, реализующих меры поддержки, можно ознакомиться на официальном аккаунте комитета по развитию предпринимательства, потребительского рынка и вопросам труда администрации города Барнаула в социальной сети Вконтакте (https://vk.com/pred_brn) и Telegram-канал (https://t.me/pred_brn).

По окончании встречи Сергей Рябчун поблагодарил бизнес-сообщество за активное участие в социально-экономической жизни Барнаула, внесение в него значительного вклада.



АЛЕКСАНДР ЕВСТИГНЕЕВ

ПРОФОРИЕНТАЦИОННАЯ РАБОТА

В современных социально-экономических условиях формирование личности будущего профессионала, обладающего мобильностью и способного выдержать конкуренцию на рынке труда, имеет немаловажное значение. Выбор профессии является одним из ответственных моментов, определяющих весь дальнейший жизненный путь человека. Найти свой путь – это значит занять в обществе такое положение, которое позволяет максимально раскрыть способности и возможности личности, гармонически сочетать индивидуальные потребности с интересами общественными, – рассказывает Наталья Кротова.

Ориентир на будущее

Выбор профессии подростком происходит под влиянием многих факторов, в том числе психологических, социальных и экономических. На выбор профессии влияют особенности личности, интересы, способности подростка, состояние здоровья, и конечно уровень информированности молодежи о современном рынке труда. И помочь определиться подросткам с будущей профессией поможет уровень профессиональной информированности, они должны понимать, откуда они могут взять старт и куда в дальнейшем двигаться, наметить конечную точку – место будущего трудоустройства.

Одним из направлений работы администрации города является профессиональное освещение школьников.

Под профессиональным просвещением понимается донесение до обучающихся определенной информации о выбранных профессиях и современных производствах, о формах и способах получения профессии или специальности, об условиях оплаты труда и перспективах профессионального роста.

Самая эффективная форма профессионального просвещения подростков – это проведение профориентационных экскурсий.

Экскурсия дает возможность в короткие сроки с помощью непосредственного наблюдения, ознакомить обучающихся с выбранной профессией.

В целях обеспечения качественного проведения профориентационных экскурсий для учащихся образовательных учреждений города, комитет по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда совместно с комитетом по образованию города, Центром занятости города Барнаула развивает тесное партнерство с предприятиями города.

В 2022 – 2023 гг. учащиеся 9–11 классов образовательных учреждений побывали на экскурсиях на различных предприятиях города, таких как: АО «Барнаульский вагоноремонтный завод», АО «ХК» «Барнаульский станкостроительный завод», АО ХК «Барнаултрансмаш», ООО «Завод Механических Прессов», ООО «Алтайхолод», швейная фабрика «Авангард», трикотажное ателье «Интерлок» и др.

Во время экскурсий ребятам рассказали об истории предприятий, специфике работы, востребованных специальностях и возможностях карьерного роста. Школьники смогли увидеть весь производственный процесс и задать интересующие вопросы.



НАТАЛЬЯ КРОВОВА

Председатель комитета по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда

«Пусть время хранит сие заведение»

Эти слова были отлиты на чугунной плите, зарытой в землю при закладке первого цеха Главных железнодорожных мастерских – АО «Барнаульский вагоноремонтный завод».

Пожелание из тех далеких времен сбылось: уже как более 100 лет хранит судьба одно из самых старейших заводов тяжелого машиностроения России, которое посетили барнаульские школьники.

Большая и героическая история завода начиналась с 1917 года с закладки первого цеха Главных железнодорожных мастерских – кузнечного. На его долю



многое выпало: лихое революционное время, Великая Отечественная война, послевоенные годы. Сейчас Барнаульский ВРЗ специализируется на изготовлении и ремонте железнодорожного грузового подвижного состава и запасных частей.

В ходе экскурсии школьники узнали о вкладе предприятия в Победу в Великой Отечественной войне. О том, что в ноябре 1942 года Указом Президиума Верховного Совета СССР «За образцовое выполнение задания правительства по производству боеприпасов» завод награжден орденом Трудового Красного Знамени, а в августе 1944 года – памятным Знаменем Государственного Комитета Обороны.

Большой интерес школьников вызвали масштабы производства, профессионализм работников предприятия, которые разрабатывают и изготавливают различные модели вагонов.

Группы компании «ТОНАР»

«ТОНАР» несколько отличается от большинства других успешно развивающихся производств Барнаула. Здесь производят товары народного потребления – их насчитывается более 7 000 единиц. Это снаряжение для рыбалки и охоты, адаптированное к разным климатическим условиям и сезонам, палатки, резиновые лодки, складная мебель, мангалы, все необходимое для активного отдыха и туризма. В числе первых, почти 35 лет назад, на предприятии начали производить охотничьи товары. В 1999 году в серийное производство запустили новое изделие – ледобур, оно и стало в дальнейшем якорным товаром «ТОНАРа». Их тестируют профессиональные спортсмены-рыболовы, подсказывая, как ту или иную модель можно улучшить. Предприятие постоянно развивается, расширяет свои возможности, поэтому здесь требуются новые кадры. Причем широкого профиля – на обрабатывающие центры с ЧПУ, установки по лазерной резке и гибке металла, высокопроизводительные штамповочные комплексы, сварочные роботы, термопластавтоматы, линии полимерной окраски.



На территориях многих промышленных предприятий города имеются музеи – АО «ХК» «Барнаульский станкостроительный завод», ООО «Сибэнергомаш-БКЗ», ООО ХК «Барнаултрансмаш» и др., в которых представлены экспонаты, связанные с историей и становлением заводов.

ИНТЕРЕСНЫЙ ФАКТ

В проекте приняли участие более 24 образовательных учреждений города, охват составил более 1500 старшеклассников

Вкусное производство

ООО «Алтайхолод» является ведущим предприятием пищевой промышленности Барнаула. Здесь выпускают более 150 видов мороженого под маркой «Русский холод»: стаканчики, эскимо, брикеты, рожки, в месяц предприятие выпускает около 2 тысяч тонн мороженого. Попасть на экскурсию на завод, где изготавливают мороженое, наверняка, было мечтой многих школьников.

Ребята увидели, как обычное мороженое на палочке превращалось в эскимо, а сливочный пломбир менял цвет и вкус при добавлении начинки. Конечно же, в конце экскурсии школьников угостили вкуснейшим мороженым, поэтому впечатления у них остались только положительные.

Предприятия понимают, что через специализированные сервисы сотрудников найти сложно, поэтому и стали плотнее взаимодействовать с учебными заведениями. Контакт налаживается, у вузов и колледжей появляется понимание, какие именно специалисты нужны предприятиям. Сегодня педагоги выражают готовность корректировать свои учебные программы под реальное производство. В будущем это обязательно принесет свои плоды.

Экскурсии для школьников тоже работают на этот результат – лично познакомившись с производством и загоревшись новой профессией, они смогут безболезненно скорректировать вектор своего будущего.

Сегодня промышленные предприятия города открыты для проведения экскурсий, как для официальных делегаций, так и учащихся образовательных организаций.





ВАДИМ БЕЛОВ

Директор ООО «Алтай-Тент»

Планы у нас в прямом смысле космические

В интервью журналу «Предприниматель Барнаула» о главных тенденциях в своем бизнес-сегменте, конкуренции и новейших технологиях рассказал директор ООО «Алтай-Тент» Вадим Белов.

Вадим Владимирович, какое место на российском рынке занимает компания «Алтай-Тент»? - В России есть несколько компаний, занимающихся каркасно-тентовым строительством, и большое количество маленьких однодневок. Если совсем коротко, то наше предложение выглядит так: самая высокая цена при самом высоком качестве. Если мы заявляем толщину стенки металлического каркаса в 3-4 мм, то именно такую и производим. Если говорим, что используем только превосходную ПВХ-ткань, то так оно есть. Всегда готовы предоставить все необходимые документы.

Стальная тентовая конструкция (СТК) — главный продукт компании «Алтай-Тент». Изделие защищено патентом на изобретение № 2553700. Также ООО «Алтай-Тент» принадлежит патент на способ сборки каркаса стальной тентовой конструкции (№ 2542060) и патент на систему утепления ангаров. Кроме того, в 2020 году компания «Алтай-Тент» запатентовала мягкий резервуар для жидких сред (№ 197897).

- Как организовано производство компании? - У нас полностью замкнутый цикл производства — от разработки конструкторского решения до монтажа с дальнейшим сервисом и сопровождением. Есть своя техника для погрузки и перевозки элементов конструкций: автовышки, фуры, самогрузы.

Серьезные клиенты всё это ценят. Среди наших заказчиков: «Алроса», РЖД, «Росатом», «Норникель», «Технониколь», SLK Cement, ГК «Содружество». Приведу несколько примеров. В рабочем поселке Накын (Якутия) для группы алмазодобывающих компаний мы построили энергосберегающие теплые склады с пропускающей свет кровлей. В городе Заполярный (Мурманская область) — крытую ледовую арену по заказу «Норникеля». Если говорить о сельском хозяйстве, то стоит выделить



КРЫТЫЙ ФУТБОЛЬНЫЙ СТАДИОН ДЛЯ JUVENTUS ACADEMY MOSCOW

крестьянско-фермерское хозяйство Натальи Зубаревой — крупнейшее КФХ Красноярского края. В Шушенском районе этого региона мы установили три откормочные площадки, два телятника с переходами, две площадки для молодняка и один зерносклад. Всего 11 стальных тентовых конструкций общей площадью — 48.000 м².

- Какие тенденции на рынке вашего сегмента вы могли бы отметить? - Главная тенденция — люди хотят чувствовать отдачу от вложенных средств не через 15 лет, а через два-три года. Наша технология позволяет достичь окупаемости в столь сжатые сроки.

- Куда идут поставки вашей продукции помимо Алтайского края? - География реализованных проектов компании широка — от Калининграда до Чукотки и Сахалина, от ЯНАО и Мурманской области до Краснодарского края. Объекты нашего производства можно увидеть в 46 регионах Российской Федерации. Кроме того, каркасно-тентовые ангары «Алтай-Тент» есть и в других странах: Узбекистане, Монголии, КНР, Армении, Казахстане. Мы гордимся тем, что построили более 600 объектов в 100 городах России и стран СНГ.

- Какие новейшие технологии внедрены на вашем производстве? - Мы постоянно совершенствуем технологический цикл производства, закупает новое оборудование. Только за три последних года в компании появились мощные станки для раскройки и соединения ПВХ-ткани. Для примера: раньше на раскройку материала для ангара стандартного размера мы тратили три-четыре дня, сейчас на эту же процедуру уходит четыре-пять часов.

ИЗ ИСТОРИИ КОМПАНИИ

История ООО «Алтай-Тент» началась в 2002 году со строительства летних кафе, изготовления тентов для автомобилей и других небольших изделий из тента. В 2009-м, во время кризиса, многие начали отказываться от крупных проектов по технологии капитального строительства. Так возникла потребность в быстровозводимых ангарах, и новый вектор развития бизнеса.



Оборудование для работы с металлом также постоянно обновляется и совершенствуется. В 2022 году на заводе «Алтай-Тент» был установлен TL300-12 – самый большой в России лазер для резки металлических профилей и труб. Его длина – 24 метра, что является максимумом для трубных лазеров, работающих в РФ.

Изготовитель оборудования – китайская компания HSG LASER CO., LTD. Стоимость станка превысила 40 миллионов рублей. Мы выбрали лазер HSG из-за превосходного соотношения цена-качество. Западные аналоги стоят в два и более раз дороже. Некоторые наши коллеги приобрели подобное оборудование в Европе и столкнулись с серьёзными трудностями на производстве – после введения санкций их просто отключили от программного обеспечения.

Цель внедрения – автоматизация технологического процесса. HSG TL300-12 заменяет четыре ленточных пилы и четыре сверлильных станка. На лазере работают два человека: оператор резки и специалист подачи-приёмки металла. Высвободившихся сотрудников мы направили для решения других производственных задач, о сокращении штата речь не шла.

- Какими достижениями компании вы особенно гордитесь? – Если говорить о каркасно-тентовых зданиях, то мы гордимся нашими спортивными объектами, в первую

очередь ледовыми аренами. В десятках небольших населённых пунктах России – сёлах и малых городах – дети теперь имеют возможность заниматься зимними видами спорта: играть в хоккей и кататься на коньках. Именно каркасно-тентовая технология позволяет в сжатые сроки возвести ледовые арены. Что немаловажно, при идентичном функционале такие объекты стоят на порядок меньше капитальных сооружений.

- Санкции как-то отразились на вашем производстве, на ассортименте? – Основным рынком для нашей компании была и остаётся Российская Федерация. Также мы работали и продолжаем работать в других дружественных странах. В первую очередь, речь о Республике Казахстан – сюда мы активно продаём гаражи для горнодобывающей техники, ангара и мягкие резервуары для сельскохозяйственных предприятий.

Особо отмечу, что мы импортозаместили наш главный продукт – стальную тентовую конструкцию (СТК). Осенью 2022 года она внесена в реестр промышленной продукции, произведенной на территории Российской Федерации (держатель реестра – Минпромторг РФ).

- Запросы и требования к продукции как-то меняются с течением времени? Какая продукция сейчас наиболее популярна? – Выделю один наш продукт – геодезические конструкции для глэмпинга. В последние годы



**КУПОЛЬНЫЙ ДОМ У ТИХОГО ОКЕАНА
ДЛЯ КОМПАНИИ KAMRELAX**

мы наблюдаем бурное развитие внутреннего туризма в России. По данным Министерства экономического развития, только в 2022 году турпоток по РФ вырос на 8%. Всё больше людей открывают для себя новые уголки родной страны, получают яркие впечатления. Немалую роль в этом процессе играют глэмпинги — относительно новый формат для любителей отдохнуть на природе. Мы рады быть частью этой позитивной динамики — в 2021–2022 гг. на заводе «Алтай-Тент» мы изготовили 235 купольных конструкций, которые установлены в 27 регионах. Каждый шестой глэмпинг России создан с нашим участием!

- Как считаете, Барнаул – удачный город для развития бизнеса? – Известно, что Барнаул – столица мира. Собственники и большинство сотрудников компании родились и выросли тут. Мы создаём условия для того, чтобы люди не уезжали из города в поисках лучшей жизни, а оставались здесь, приносили пользу своей малой родине.

- Назовите ключевые факторы развития вашего производства – Первый фактор – это люди. Мы усиливаемся через раскрытие потенциала сотрудников. Речь и о получении новых навыков, и о повышении производительности труда, и о внедрении элементов бережливого производства. Всё это — звенья одной цепи. «Алтай-Тент» – интересный механизм. Он отторгает тех, кто врёт, кто ловчит, кто работает неэффективно или пытается выехать на спине товарищей. Мы отвергаем западный принцип построения компаний, когда прибыль ставится во главу угла, а из людей выжимают все соки. Самое главное – это команда. Без неё ничего не получится.

Второй фактор – производственные мощности. Третий – цифрови-

зация бизнеса, которая позволяет выявлять слабые места и сокращать затраты. Четвёртый фактор – проверенные поставщики, на качество материалов которых мы можем рассчитывать.

- Чем вы гордитесь, к чему стремитесь сегодня ваше предприятие? – У нас есть мечта – хотим построить ангар для космического корабля или ракеты-носителя.

ООО «Алтай-Тент»

г. Барнаул, проезд Южный, 45/2

Тел.: +7 (800) 775-43-05

Email: servis@altai-tent.ru

Сайт: altai-tent.ru

Тара из полипропилена уже давно получила широкое распространение во всем мире. В Барнауле находится одно из основополагающих предприятий данной отрасли, занимающееся производством полипропиленовых мешков, мультифиламентной нити и пластиковой тары.

Речь идет о компании ООО производственная компания «Агро – Индустрия», которая появилась на рынке в 2002 году и прочно заняла свою нишу. О специфике предприятия, спросе и потребностях региона журналу «Предприниматель Барнаула» рассказал **руководитель компании Алексей Кочетыгов**.

- Алексей Валерьевич, в России насчитывается около 80 компаний по производству полипропиленовых мешков. Какое место вы занимаете на рынке?

- Компания ООО ПК «Агро – Индустрия» динамично развивающаяся компания в сфере производства полипропиленовой продукции. Мы занимаем одно из ведущих мест на рынке по изготовлению и реализации полипропиленовых мешков, мультифиламентной нити и пластиковой тары, упаковки.

- Как оцениваете уровень конкуренции? Как удается ее выдерживать?

- Уровень конкуренции на рынке полипропиленов достаточно высокий. Это связано с расширением сфер его применения за счет вытеснения других полимеров. Изделия из полипропилена нашли широкое распространение в мире как отличный заменитель таких традиционных материалов, как металлы, дерево, стекло, натуральные волокна, бумагу в строительстве и машиностроении, упаковке, текстильной промышленности и других отраслях. Чтобы оставаться конкурентоспособными, наша компания постоянно осуществляет модернизацию производственного цикла, поэтому продукция отвечает самым высоким критериям качества.

- В нашем регионе вы полностью закрываете спрос?

- В Алтайском крае мы осуществляем поставку тары и упаковки сельскохозяйственным производителям, в том числе на Черемновский сахарный завод, ОАО «Мельник», ООО «Алтайская крупа», а также крупнейших элеваторов Западно-Сибирского региона. Доля нашей продукции составляет более 40 % от всей поставляемой на территории нашего региона.

- Кто является основным потребителем вашей продукции?

- Основными потребителями, как я уже сказал, являются крупные российские агропромышленные компании, помимо вышеперечисленных, такие как АО «МАКФА», группа компаний Sucden, крупнейший производитель продуктов СИТНО и ведущие сахарные заводы страны.

- Какие виды продукции помимо мешков вы еще производите? Что является наиболее востребованным?

- Наша компания успешно развивается по трем направлениям производства. Первое - производство полипропиленовых мешков, как стандартной вместимостью от 5 до 50 кг, так и с любыми параметрами, необходимыми нашим клиентам. Вторым направлением является производство полипропиленовой мультифиламентной нити, которая используется в производстве шнуров, канатов, тросов, лент, и широко применяется в текстильной промышленности. В настоящее время объем продукции достиг 250 тонн в месяц, что позволило нам стать одним из ведущих поставщиков нити на рынке России и ближнего зарубежья. Третье направление - производство полимерной тары и упаковки, изготовленной с применением технологии переработки пластмасс - литьем под давлением на современных термопластавтоматах. Ежемесячный объем производства достигает 120 тонн готовой продукции. Мы сотрудничаем с крупнейшими предприятиями пищевой и лакокрасочной промышленности России. Постоянно обновляемый парк оборудования позволяет выпускать качественную продукцию и удерживать лидирующие позиции на рынке. Ключевыми покупателями данной продукции являются Барнаульский майонезный завод «Персона», лакокрасочный завод «Нова»,

индивидуальный предприниматель Каныгин (торговая марка «Бродич»), крупнейшая торговая сеть «Пакетон» и другие.

- Каковы были мощности предприятия на старте и сейчас?

- В 2022 году нашей компании исполнилось 20 лет. В начале своей деятельности мы занимались только изготовлением мешка, при этом мощность производства составляла 5 миллионов мешков в год. В настоящее время объем произведенного мешка достиг 70 миллионов в год.

- Куда идут поставки вашей продукции помимо Алтайского края?

- География поставок нашей продукции покрывает всю территорию Российской Федерации. Кроме того, на систематической основе осуществляются поставки в Казахстан и Белоруссию.

- Какое сырье используется для производства: первичное или вторичное?

- Мы используем первичное сырье самого высокого качества, приобретаемое в ПАО «СИБУР Холдинг» - крупного производителя полимерного сырья.

- Существуют ли нормативные, ГОСТовские стандарты для вашего производства?

- Вся наша продукция изготавливается в соответствии с действующими санитарно-эпидемиологическими и санитарными требованиями, имеет необходимую нормативно - техническую документацию.

- Насколько дорогостоящее оборудование используется для производства изделий из полипропилена?

- Как я говорил ранее, уровень конкуренции на рынке полимерного производства достаточно высок. Для сохранения конкурентоспособности наше предприятие закупает самое новое и современное оборудование, изготовленное такими известными европейскими заводами как Starlinger и SML. В связи с введением жесткой санкционной политики в отношении России, стоимость оборудования в последнее время значительно выросла. Однако, мы будем продолжать модернизировать наше производство, в том числе приобретая новое, современное оборудование.



АЛЕКСЕЙ КОЧЕТЫГОВ

Руководитель ООО ПК «Агро-Индустрия»

- Применяются ли энергоэффективные и другие современные передовые технологии на производстве?

- Энергоэффективность является одним из ключевых факторов обеспечения конкурентоспособности производства. Повышение общей энергоэффективности невозможно без развития технологической и технической и коммерческой составляющей. Наши специалисты, в том числе технологи, работники коммерческого сектора постоянно повышают свой потенциал, получают новые знания, участвуют в российских и международных мероприятиях, выставках, форумах.



- Является ли ваше производство экологически бережливым?

- В марте 2023 была произведена модернизация оборудования - запущена линия грануляции. Установка нового оборудования позволила использовать вторичное сырье для производства мешка для технических нужд. Тем самым минимизируем негативное воздействие на окружающую среду, сокращая отходы производства.

- Сколько человек работает на предприятии? Является ли компания социально ориентированной?

- На предприятии трудится 450 человек. Наша компания нацелена на неукоснительное соблюдение трудового законодательства, стабильную заработную плату, растущую вместе с инфляцией. Для развития компании необходимы усилия команды профессионалов, способной обеспечивать наилучший результат в условиях постоянных изменений. Поэтому мы уделяем большое значение профессиональному развитию, получению и закреплению нашими сотрудниками новых знаний. В компании действуют программы адаптации, направленные на знакомство с корпоративной культурой и процессами компании.

- Что является залогом стабильной работы вашей компании?

- Основой бизнес-модели нашего предприятия является создание востребованной полимерной продукции, которая используется во всех сферах жизни. Компания стремится создавать безопасные и качественные продукты, постоянно улучшая технологические процессы и снижая воздействие на окружающую среду, проводит мероприятия, направленные на охрану здоровья и улучшение условий труда

ООО ПК «Агро – Индустрия»

г. Барнаул, ул. Малахова, д. 2к

Тел.: +7 (3852) 34-01-22

Email: info@agro-industria.ru

Сайт: agro-industria.ru

своих работников.

Кроме того, наша компания, долгое время является надежным партнером компаний – поставщиков сырья, что позволяет существенно снижать затраты на сырье, сохранять устойчивые финансовые результаты, а также корректировать свое производство, с учетом особенностей рынка полимерной продукции.

- Чем вы гордитесь, к чему стремится ваше предприятие?

- Производимая нами продукция отличается высочайшим качеством, что позволяет сотрудничать с крупнейшими агропромышленными холдингами страны. Мы стремимся к повышению не только производительности труда за счет полной модернизации оборудования, но и к повышению уровня доходов наших сотрудников, повышению их профессионализма.

- Какие награды есть у компании?

- ООО ПК «Агро – Индустрия» активно взаимодействует с органами власти, принимает активное участие в развитии инфраструктуры и социальных проектах Ленинского района г. Барнаула



и Алтайского края, за что имеет многочисленные награды.

- Чтобы вы посоветовали начинающим предпринимателям? Какие несколько шагов нужно предпринять первым делом?

- Первое – не бояться ошибок. Второе – постоянно учиться. И третье – уметь рисковать.

5 факторов стабильной работы ООО ПК «Агро – Индустрия»

01

Надежные партнерские отношения с партнерами – поставщиками сырья.

02

Устойчивые финансовые результаты.

03

Профессиональная команда сотрудников.

04

Качественная продукция.

05

Модернизация производства.





ВИТАЛИЙ ЛАЖИНЦЕВ
Основатель компании «NooSoft»



НАСТАЛО ВРЕМЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Как использовать передовые технологии с целью увеличить узнаваемость и доход, журналу «Предприниматель Барнаула» рассказал алтайский предприниматель, **основатель NooSoft Виталий Лажинцев.**

- Виталий, вы начинали в 2014 году как интернет-агентство «Альянс+», оказывая услуги разработки сайтов и продвижения в Интернет. С 2022 года вы, как и многие, получили аккредитацию федерального Минцифры как IT-компания NooSoft. Что изменилось за это время? - Мы уже реализовали под 1000 задач для бизнеса и государственного сектора. Для этого нарастили кадровый потенциал, стали принимать участие в самых сложных проектах. Сейчас мы специализируемся на создании цифровых платформ для электронной торговли, веб-сервисов и мобильных приложений, а также разработке софта для ритейла, кредитно-финансового и сырьевого сектора. Реализуем сложные интернет-магазины с множеством интеграций, внедряем CRM (стали Золотыми партнёрами Битрикс).

- Кто и откуда ваши заказчики? - Заказчики находятся в разных точках планеты. Живём на два офиса: проектная команда сосредоточена в Барнауле в здании «Алтайского Фонда МСП» и в Брянске, где арендуем значительные площади. Пришли к тому, что основная команда разработки должна физически находиться в часовом поясе Москвы, где у нас трудится 40 специалистов.

- Изменились ли запросы заказчиков в связи с глобальной цифровизацией, которую мы все наблюдаем? - Уходит время, когда заказчики шли за целевой рекламой в социальных сетях и Яндекс. Всё больше клиентов просят комплексные решения. Речь идет о кластеризации, сегментации, целевых моделях продаж. Наш R&D (отдел развития инноваций) занимается именно такими задачами. То есть клиент приходит с задачей разработки сервиса, интернет-магазина, продвижения. Стартуем с аналитики, написания технического задания, соотносим желаемые бизнес-результаты с тем, что у нас хорошо получается: целеполагания, выбора методологии, прототипирования, формулировки альтернативных конструктивных решений, определения план-графика.

- Вы постоянно запускаете новые направления бизнеса, кроме того, у вас очень активная общественная жизнь вне компании. Как на все хватает времени? - Мой принцип - не заниматься тем, что тебе не интересно. В 2014 году (почти одновременно с началом работы нашей компании) я познакомился с эффективной системой по управлению личным временем - через несколько месяцев дела пошли в гору. Управлять временем невозможно, реально - распоряжаться собой во времени. Выполнять дела качественно и по таймингу нужно, как ни странно, не для того, чтобы больше работать, а, чтобы уделить максимум времени семье, личному развитию или хобби.

- Расскажите о самых интересных проектах, в которых вы участвуете? - Во-первых, я являюсь общественным помощником Уполномоченного по защите прав предпринимателей по направлению «информационные технологии» и меня это очень затягивает, так как это решение сложных задач, где нужны отраслевые знания, понимание делового оборота, юридических во-

просов, разных сфер ведения бизнеса.

Еще одно направление - участие в работе Алтайского землячества в г. Москва. Помимо медийной активности и продвижения региона, вижу одной из главных задач экспансию наших предприятий на рынок Москвы и страны, привлечение инвесторов, перспективных проектов в регион.

Также в начале 2023 года мы сформировали команду для нашего корпоративного стартапа «NooClean» - это про работу с репутацией в интернете. Вроде бы времени прошло немного, но результат уже налицо - удалили из сети сотни материалов. В их числе статьи и видеоролики, которые создают хейтеры, чтобы очернить чей-то бизнес или навредить политической деятельности.

- Одновременно с бизнесом вы занимаетесь образовательными проектами, зачастую с экспертами мирового уровня, расскажите о них, пожалуйста.

- Важнейшее знакомство состоялось с Олегом Брагинским, одним из самых просматриваемых людей планеты в сети деловых контактов LinkedIn, когда он посещал наш регион. Учёба в Школе траблшутеров Олега Брагинского дала мне уникальные знания по десяткам разноплановых навыков, о которых многие предприниматели даже и не слышали. В итоге я построил индивидуальный план развития, постоянно внедряю проектный подход, как в свою команду, так и в передовые проекты заказчиков.

- Сейчас во главе угла стоит цифровизация. Как будет меняться сфера бизнеса? - Хорошо, что постепенно приходит понимание, что в нематериальные активы нужны серьезные, системные вложения, которые окупаются, но, если оставить всё как есть, возможна стагнация бизнеса и не исключено, что, со временем, придётся позорно уползать с рынка.

Многие предприятия создали интернет-магазины, запустили продвижение и рекламу в интернет. Некоторые «застряли»: CRM-ведут как придётся, сайт запущенный, единственный маркетолог грустит в одиночестве и делает всё сам: SEO, аналитику, настройку рекламы. Бывает, его «грузят» ещё и дизайном упаковки и общением с клиентами. Нередки случаи, когда заказчики платят частным лицам или малым компаниям за разработки без детального договора, техзадания с соответствующим «результатом», который зачастую невозможно подхватить следующему подрядчику. Либо, наоборот, клиент в процессе переговоров, по постановке целей и задач торгуется за каждую копейку, затягивая сроки и обедняя содержательность собственного же проекта. Наменяю на известные компании в Алтайском крае.

- Какие рекомендации хотели бы дать потенциальным заказчикам? - Наступило время профессионалов. Хотите надежности - приходите на консультацию. Вместе мы сформулируем ваши бизнес-требования или как говорится, «хотелки». После чего сообща наметим траектории развития проекта, сроки, окупаемость и достижимость целей.



НОВЫЙ ПОВОРОТ

Иногда проблемы одного бизнеса вдохновляют на открытие другого. Именно так и произошло с барнаульской компаний «Леко», которая более 15 лет занималась производством трикотажной продукции. Сейчас предприятие распустило почти всех швей, а руководитель поставила перед собой новую амбициозную задачу – разработать отраслевое решения для легкой промышленности на базе 1С:Бухгалтерия 8.

– На принятие такого решение меня подтолкнули две серьезные проблемы. Первая – в связи с активным развитием легкой промышленности Узбекистана, их трикотажная продукция уже переполнила российский рынок, поэтому мы стали не конкурентоспособными. Вторая причина – в России нет качественной программы отраслевого решения для легкой промышленности, поэтому я решила создать ее совместно с ООО «АлаБайт», и мы уже добились в этом направлении определенных успехов, – рассказывает **собственник компании «Леко» Юлия Серебрякова.**



ЮЛИЯ СЕРЕБРЯКОВА

Руководитель ООО «Леко»

КОНКУРЕНЦИЯ БЕССМЫСЛЕННА

ООО «Леко» появилось в 2006 году. Благодаря грамотному руководству и высокому качеству продукции компания заняла прочное место на алтайском рынке среди производителей трикотажной продукции. Развитие шло постоянно – ассортимент расширился, осваивались новые направления (был открыт цех шелкографии). Глобальные перемены в ООО «Леко» начались около полугода назад, после того, как руководитель Юлия Серебрякова посетила трикотажные фабрики Узбекистана и Киргизии.

– Мне поступило предложение от партнера из Узбекистана возглавить его новую трикотажную фабрику. В свое время он приезжал сюда к нам, и его впечатлило,

как поставлена работа на производственной площадке. От его предложения я отказалась, так как по своей натуре – производственник, живу производством и удаленную работу считаю неэффективной. Я либо отдаюсь работе полностью, либо вообще не берусь за нее.

Тем не менее, Юлия Владимировна все-таки посетила фабрику в Узбекистане, даже в течение недели руководила ей, делаясь опытом с коллегами. Также ей удалось побывать на нескольких производствах в Киргизии.

– Фабрики в Узбекистане, конечно, замечательные – великолепная исполнительность у работников, высокое уважение к руководителю. Но самое важное, что я увидела и поняла – по трикотажному направлению мы с ними больше не можем конкурировать. Узбекистан заявил, что они намерены стать вторым Китаем в этом плане. У них формируется сильнейшая индустрия, они завезли новые технологии. Только представьте – у них на фабриках работают по 5 тысяч человек! Товар везут к нам без пошлин. У них и налоги ниже, и оплата труда. Если смотреть объективно в будущее – конкурировать с ними невозможно. Именно этот факт стал определяющим. В итоге мы приняли решение распустить швей.

Сейчас компания «Леко», по сути, перешла на надомный пошив и поменяла ассортимент – производят спальные мешки для нужд СВО, мужское белье, а также продукцию для охоты и рыбалки.

– В штате остались всего четыре швеи, которые работают только на самые ходовые позиции – трусы, футболки, сувенирные косынки для Горного Алтая. И это не столько для заработка, сколько для души. Например, одна из швей работает у меня почти с самого основания компании – как я ее уберу? Рука не поднимается! По сути, свое производство мы сейчас заменили узбекской продукцией, продажей которой занимаемся, – рассказывает руководитель.

УХОД В IT-НАПРАВЛЕНИЕ

За долгие годы работы в своей отрасли, Юлия Серебрякова так и не смогла найти в РФ качественного отраслевого решения для легкой промышленности. И это



навело на мысль, создать его самой. Причем не просто создать, а построить на этом новый бизнес, так как потребность в отраслевом решении у производителей огромная.

- В ноябре 2022 года я месяц жила в Москве, где работала с разработчиками из инновационного кластера IT-технологий данный вопрос. Программисты, проанализировав рынок IT-технологий, пришли к выводу, что у нас в стране действительно нет отраслевого решения в плане регламентированного и управленческого учета по легкой промышленности, - рассказывает предпринимательница.

Действительно, у разработчиков программного обеспечения 1С есть специализированные решения для самых разных отраслей – сельское хозяйство, здравоохранение, культура, образование, туризм, общепит, салоны красоты, фитнес-клубы, фотостудии, кадровые агентства и многие другие. При этом, как бы удивительно это не звучало, но отраслевого решения для текстильной сферы почему-то нет...

- В итоге я решила создать отраслевое решение на базе 1С:Бухгалтерия 8, которое будет совмещать в себе регламентированный и управленческий учет. Эту задачу мы реализуем совместно с ООО «АлаБайт». Сейчас тестируем программу на своей компании в сдаче квартального отчета. Главными целями было проработать в программе не только функционал, но и удобство! Ведь удобство – это эффективность работ, а эффективность – это себестоимость продукции. Поэтому информационная доступность программы для работников очень важна. Когда они смотрят на рабочее место в 1С, то должны с первого раза усваивать информацию и понимать, что кроется за теми или иными терминами. Кроме того, пока на одном рабочем месте делается определённая операция, она автоматически должна передаваться другому специалисту, который, например, находится в другом кабинете. Это позволит исключить разного рода ошибки, - поясняет эксперт.

Также отраслевое решение, разработанное на базе ООО «Леко», будет содержать базу с нормативами ГОСТов и

регламентов, необходимых для сертификации.

- В планах автоматизировать техническую документацию и в дальнейшем привязать к программе органы сертификации, чтобы через нашу программу производители могли сертифицировать свою продукцию, - поясняет Юлия Серебрякова.

Одним словом, планы у ООО «Леко» - грандиозные. Помимо разработки отраслевого решения, компания планирует освоить совершенно новые направления бизнеса. Что именно это будет – пока что держат в секрете. Но можно точно сказать, что данная компания и ее руководителя – яркий пример того, как проблемы и препятствия не только делают нас сильнее, но и открывают новые возможности.

- Мой девиз – если я не нашла дорогу, я проложу ее сама! – именно такого принципа в жизни придерживается Юлия Серебрякова.

ДЕФИЦИТ КАДРОВ

Вот уже в течение трех лет Юлия Серебрякова прорабатывает вопрос дефицита кадров в легкой промышленности. Ведь в нашем регионе, как и во многих других, есть такая проблема.

- Начала с Центра занятости, Управления по труду и сейчас веду переговоры с Министерством по Промышленности и энергетике Алтайского края, - рассказывает руководитель «Леко». - Я пытаюсь убедить во взаимовыгодном сотрудничестве несколько сторон. Предлагаю опытным специалистам из Санкт-Петербурга зарегистрировать организацию в нашем регионе и предоставлять услуги по привозу и сопровождению иностранной рабочей силы. У нас появится возможность решить работу с кадрами не только в легкой промышленности, но и в сельском хозяйстве. Сейчас вместе с Министерством по промышленности и энергетике мы ведем переговоры с производственными площадками и специалистами по ввозу кадров, пытаюсь найти решение поставленной задачи.

ХОЧЕШЬ ИЗМЕНЕНИЙ - НАЧНИ С СЕБЯ

Для некоторых предпринимателей бизнес – это не только про получение прибыли. Есть те, кто видят свою миссию в помощи другим. В числе таких – **руководитель IT-компании «РусНэт» Дмитрий Певнев**, создавший проект «Сайт бесплатно». О том, для чего ему это было нужно, он рассказал журналу «Предприниматель Барнаула».



ДМИТРИЙ ПЕВНЕВ

Руководитель АНОНИТ «РусНэт»

Удачный старт

IT компания «РусНэт» была образована в 2016 году. Ее основателем является Дмитрий Певнев. За первый год работы его команде удалось создать, доработать и вывести на конкурентный рынок ни один десяток сайтов по всей России. А в 2019 году «РусНэт» заключил контракты по разработке сайтов с зарубежными компаниями.

– И тут, как мы все знаем, в нашей размеренной стабильной жизни появился ковид... Во время пандемии, когда все сидели на удалёнке, мы ощутили на собственном опыте, как тяжело быть предпринимателем. Когда пытаешься сохранить не только штат, но и продаваемую продукцию, и при этом не потерять качество. Это было сложное время, когда задумываешься, во что лучше вложить деньги – в развитие или иные цели. Когда сидишь и думаешь, а вообще что делать дальше? – вспоминает Дмитрий Певнев.

При этом не секрет, что в пандемию IT-сфера, в отличие от других бизнесов, набирала рост, открывалось все больше и больше новых организаций по IT-услугам. Ведь многие компании в силу сложившихся обстоятельств уходили в интернет, сделав ставку на продажи через интернет.

– Казалось, что для айтишников события развивались наилучшим образом, однако статистика говорила об обратном, – утверждает руководитель IT-компании.

В итоге «РусНэт» провел большое исследование, цель которого – узнать, по каким причинам большинство предпринимателей не пользуются IT услугами.

– У тех, кто не имел сайта, мы спрашивали: «Почему? По каким причинам?». Ответ был практически у всех одинаковый – это дорого! – рассказывает Дмитрий Певнев. – У кого был сайт, мы интересовались – «По каким причинам вы не занимаетесь его продвижением?». В данном случае было два самых распространенных ответа: «Это дорого!» и «Мы потратили заложенный бюджет на создание сайта».

В итоге после проведения анализа проделанной работы за последние пять лет, было принято решение создать проект по поддержке и помощи предпринимателей. С этой целью в мае 2022 года была зарегистрирована Автономная Некоммерческая Организация Национальных Информационных Технологий «РусНэт»

Компания занимается:

- Созданием сайтов любой сложности под ключ
- Продвижение бизнеса в сети интернет с помощью SEO
- Создание контента для сайтов.
- Создание и ведение рекламных компаний.
- Развитие и ведение групп в социальных сетях.
- Работа с репутацией компании

Мысли - в действие!

- Итак, у нас имелаась четкая социальная проблема – «Создание сайта – это дорого!». И после открытия НКО, я приступил к ее решению, – рассказывает Дмитрий. Шаг за шагом предприниматель начал свою социальную миссию. Для начала закончил 258-ми часовые курсы по профессиональной переподготовке в сфере «Директор по digital-маркетингу». Потом расширил штат сотрудников. Далее – открыл дополнительное НКО по юридическим услугам, которое так же было нацелено на помощь предпринимателям. Изучил информацию о помощи предпринимателям в сфере ИТ. Конечным итогом стала разработка проекта «Сайт бесплатно».

- Я на собственном опыте знаю, как тяжело открывать организацию, особенно когда не можешь уложиться в запланированный бюджет. О сайте думаешь в самую последнюю очередь. Мы еще просто не привыкли к продажам через интернет, из-за этого сайт попадает на последний план работ. А когда приходит время к его написанию, начинаешь искать подрядчика, начинаешь экономить, искать где дешевле, ведь на сегодняшний день средняя стоимость простого одностраничного сайта составляет 16 тыс. рублей, а если говорить о каком-то корпоративном, то там суммы доходят и до нескольких сотен тысяч рублей. Этот процесс затягивается на месяцы. Возникают дополнительные проблемы, на сайт не хватает времени и это перерастает в снежный ком, и вот тут уже начинаешь выставлять приоритеты. И в 70% случаев предприниматель отказывается от создания сайта, – констатирует ИТ-предприниматель.

Да, некоторые компании предоставляют бесплатную разработку сайта, но на выходе получается лишь одна страница – а что вы ждали от бесплатной услуги? К тому же в итоге оказывается, что и эта единственная страница предпринимателю не подходит, а за корректировки приходится платить, и на выходе получается та же сумма, которую просит подрядчик за НЕ бесплатный сайт.

Кстати, если взять данные из 2ГИС по Барнаулу, то мы увидим, что на декабрь 2022 года у 58% компаний города нет сайта, еще у порядка 2 тысяч организаций сайт не работает.

- Возьму на себя смелость сказать, что около 30% таких организаций не протянут и трех лет, их съедят конкуренты, у которых есть сайт. Такова статистика, – утверждает Дмитрий Певнев. – Закрытая организация зачастую остается с долгами, кредитами за спиной. Работаящие люди становятся безработными, что ведет за собой сокращение благосостояния общества. Как сказал древний мыслитель и философ Китая Кун Цю, в простонародье Конфуций: «Если хочешь изменить мир, начни с себя». Мы смотрим в будущее, а не живем одним днем. Если с нами хотят работать, это влечет дополнительные рабочие места не только в нашей организации, но и у тех, кто будет работать с нами. Тем самым, мы пусть немного, но внесем свою частичку меняющегося мира в лучшую сторону.

Создал сайт – а что дальше?

Давайте представим картину: вы открываете организацию и заказываете создание сайта. На этом моменте многие считают свою миссию выполненной. И это большая ошибка. Ведь сайт – это неотъемлемая часть бизнеса, можно даже сказать лицо компании.

- Сайтом нужно заниматься, его нужно развивать, показывать везде, где только можно. Точно так же, как и у человека, его никто не узнает, пока он не будет мелькать на публике, – говорит эксперт. – Мы готовы помочь вам как в создании, так и развитии сайта, подскажем, как все сделать грамотно. И наша основная цель – не деньги, а именно помощь. В этом я вижу свою главную миссию.



АНОНИТ «РусНэт»

г. Барнаул, ул. Льва Толстого 20В, офис 214

Тел.: +7 (902) 998-93-65

Email: info@rusnet.su

Сайт: rusnet.su

Несколько правил для получения бесплатного сайта:

1. С даты регистрации прошло не более 1 года*.
2. У вас нет других организаций.
3. Вы не являетесь учредителем в других организациях.

**Если ваша организация является некоммерческой, то сроки с момента регистрации неважны.*



ДЕЛАЙ, ЧТО ДОЛЖЕН И БУДЬ, ЧТО БУДЕТ

1 июня Барнаульский котельный завод отмечает 20-летний юбилей. О том, с какими результатами предприятие подошло к этой дате, главных достижениях и дальнейших перспективах журналу «Предприниматель Барнаул» во время интервью рассказал **генеральный директор Александр Гаммер**.



АЛЕКСАНДР ГАММЕР

Генеральный директор ООО «БКЗ»

20 ЛЕТ КАЧЕСТВА

- Александр Эдуардович, охарактеризуйте БКЗ образца 2003 и 2023 годов: что удалось достичь, что изменилось в лучшую сторону?

- В результате приватизации, проведенной Чубайсом, многие предприятия, в том числе и Сибэнергомаш, попали в руки московских хозяев. Им было неинтересно развивать про-

изводство, их интересовала только прибыль. А времена были трудные: развал страны, нарушение хозяйственных связей. И на этом фоне эти московские хозяева, в данном случае ОАО «Энергомашкорпорация», в целях получения прибыли в их понимании начали сокращать производство, таким образом, буквально на улице оказалось множество высококлассных работников, а на оте-

чественном рынке, соответственно, возник дефицит ряда товаров, ранее выпускавшихся на этом предприятии.

И вот мы, собрав несколько таких же оказавшихся не у дел профессионалов, приняли стратегию собственного выживания. Это ведь тоже немаловажный факт: да, хороший специалист сможет найти себя в любой сфере, переобучиться, переква-

лифицироваться. Но если человек всю жизнь свою посвятил арматуре, с гораздо большей отдачей он будет востребован именно на таком производстве.

Мы начали с того, что арендовали небольшое помещение, разработали техническую документацию на наиболее дефицитные и доступные для изготовления на данном этапе изделия. Часть работ по кооперации размещали на других заводах города. Затем смогли позволить себе арендовать уже большие производственные помещения, а вскоре и выкупили их, наладили работу с поставщиками металла и комплектующими, со временем обзавелись современным оборудованием.

Так, можно сказать, с полного нуля получилось современное предприятие с оборотом (по итогам 2022 г.) свыше 1,6 млрд. руб.

- Интересно было бы узнать, как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке и перспективы промышленной отрасли страны в условиях сложившейся ситуации с санкциями?

- Санкции на наш сбыт никоим образом не повлияли, как раз наоборот: уход с рынка многих зарубежных производителей и масштабная программа импортозамещения даёт как раз дополнительные возможности для работы. Что касается сырья и комплектующих, то у нас используются на 100% российские материалы, тут от импорта мы не зависим. Несколько сложнее ситуация с закупкой импортного оборудования. Приходится выкручиваться через параллельный импорт, в некоторых случаях искать отечественные аналоги.

- Как вы сегодня оцениваете работу БКЗ на внешних рынках?

- Наш завод активно сотрудничает с зарубежными заказчиками. Каждая шестая единица нашей продукции идёт за границу. За два десятилетия арматура под маркой «БКЗ» была поставлена в более чем 20 стран мира от Вьетнама до Кубы. Наши основные внешние потребители – Казахстан, Белоруссия, Узбекистан,



Вьетнам и Монголия. Текущая международная непростая обстановка не оказала существенного влияния на наш экспорт. С прошлого года мы полностью перешли на российский рубль в расчётах со своими зарубежными контрагентами. Да, поначалу у некоторых заказчиков возникли с этим определённые сложности, но последние сделки прошли уже более гладко. Очень интересная была сделка в прошлом году: когда покупатель юридически был из Великобритании, работали мы с его украинским отделением, а сам груз предназначался для металлургического комбината в турецком городе Искендерун, впоследствии серьёзно пострадавшего в результате мощного землетрясения. Не всегда просто бывает с логистикой, приходится порой буквально на ходу менять схему поставки. Но в таких условиях мы живём уже не первый год: достаточно вспомнить недавние ковидные годы с закрытыми границами для любого вида транспорта в Монголии, когда приходилось перегружать товар прямо на таможенном посту в местные машины, и блок-посты на въезде в казахстанские города. Так что нас сложностями не запугать, самое главное, что мы видим, что наша продукция действительно востребована в других странах при любых внешних условиях.

- Какие рынки вам сейчас интересны? Какие компании выступают ключевыми партнерами предприятия?

- Наши основные потребители – это теплогенерирующие компании, ТЭЦ, ТЭС, ГРЭС. Кроме того, наша продукция может использоваться на любом производстве, в котором применяется пар – от металлургических и нефтехимических заводов до сахарных и целлюлозно-картонных комбинатов. Тесно сотрудничаем с производителями котельного и турбинного оборудования. Отсюда и ключевые партнёры: «СГК», различные ТКГ, «Т плюс», «Северсталь», «Силовые машины» и многие другие.

- В чем главные преимущества продукции БКЗ?

Преимуществом оборудования, которое производится нашим предприятием, является его разработка, выполняемая специалистами собственной известной школы, сложившейся в советское время и обслуживавшей половину стран мира. Ещё одним фактором повышения конкурентоспособности, но довольно печальным, является низкий уровень расходов на заработную плату в нашем регионе, снижающий себестоимость по сравнению с продукцией, производимой в других более благополучных регионах.

- Расскажите, как на заводе поддерживается качество. Многие считают, что раз это производство энергетической арматуры, то это априори качество...

- На сегодня на нашем предприятии выстроена жёсткая система контроля качества, начиная от входного контроля материалов и полуфабрикатов до окончательной приемки готовой продукции. Внедрена и успешно функционирует





система менеджмента качества, что подтверждается сертификатом ISO 9001:2015.

Учитывая, что «ООО БКЗ» изготавливает оборудование, работающее под давлением, которое устанавливают на опасных производственных объектах, мы осознаем, что качество, надежность и безопасность работы нашего оборудования – залог безопасности персонала станций и стабильного функционирования объектов энергетики.

Поэтому каждая единица продукции нашего предприятия в обязательном порядке проходит испытания на прочность и плотность, герметичность и работоспособность на аттестованных стендах.

Персонал, участвующий в обеспечении качества продукции, имеет огромный опыт, квалификацию и аттестован на требуемые виды контроля.

На предприятии так же имеется аттестованная лаборатория металлов и термообработки, позволяющая

Барнаульский котельный завод

г. Барнаул, пр. Космонавтов, 6з

Тел.: +7 (3852) 22-32-67

Email: bkz@bkzn.ru

Сайт: bkzn.ru

выполнять все виды контроля в соответствии с нормативной и конструкторской документацией.

Выстроенная система качества обеспечивает продукции марки «БКЗ» надежность и безопасность в эксплуатации, а так же положительные отзывы наших потребителей.

– Меняются ли в принципе требования к качеству продукции со стороны потребителей в вашем секторе?

– Несомненно, потребитель стал бо-

лее требователен к качеству получаемой им продукции. Всё большее количество заказчиков предпочитают работать по согласованным Планам контроля качества, которые подразумевают присутствие своих представителей на основных этапах производства продукции, как основное – это гидравлические испытания и окончательный контроль готовой продукции в условиях завода-изготовителя. Увеличилось количество инспекций нашего предприятия потребителями, для оценки качества, производимой нами продукции непосредственно в процессе производства.

Ужесточились и требования к входному контролю продукции, поступающей на объекты энергетики, начиная от внешнего вида продукции до гидравлических испытаний, проведения хим. анализа металла, замеров твердости материала и т.д.

С гордостью можем отметить, что на данный момент наша продукция соответствует самым высоким тре-



бованиям заказчиков.

– Какое внимание на заводе уделяется техническому перевооружению, модернизации? Какие планы у БКЗ по модернизации производства на юбилейный 2023 год?

– Обновление завода идёт постоянно и непрерывно. Ежегодно разрабатывается план по техническому развитию предприятия, который определяет план постановки на производство новых изделий, модернизацию и приобретение нового оборудования, мероприятия по повышению качества, объёмы строительства и ремонта.

Активно ведётся обновление станочного парка предприятия, на смену старым станкам приходит современное высокотехнологичное оборудование, позволяющее повысить производительность и качество выпускаемой продукции. За последнее время удалось увеличить количество производственных и административных площадей, а от имеющихся площадей добиться максимальной эффективности. ООО «БКЗ» растёт, динамично развивается, и мы будем продолжать двигаться в данном направлении.

– Что вы делаете для людей, которые у вас работают? Ведь известно, что завод является социально-ориентированным

предприятием.

– Знаете, за всю историю нашего завода мы ни разу не допустили просроченной задолженности перед своими работниками по заработной плате, причём у нас всё выплачивается «в белую». Всегда и в полном объёме выполняются все установленные законодательством социальные обязательства перед работниками. Сейчас на предприятии средняя зарплата превышает 80 тыс. руб. – это значительно выше, чем в среднем по Барнаулу и на одном уровне с общероссийским показателем. Кроме того, у нас практикуются поощрения за достигнутые результаты, каждого сотрудника поздравляем с днём рождения, с праздниками. Я считаю немаловажным то, что мы даём людям достойный заработок и уверенность в завтрашнем дне.

– Кстати, в регионе сложилась большая проблема с кадрами. Как вы ее решаете?

– В первое время не было вопросов с кадрами. На улице, как я уже ранее рассказывал, оказалось в результате действий московских хозяев, ломавших ради прибыли местные промышленные предприятия, множество опытных специалистов. Но со временем старые кадры выходили на пенсию, а молодежь из-за некорректной социальной политики государства, не видя здесь перспектив, стала уезжать в Москву и другие более обеспеченные регионы. Ведь рыба, как известно, ищет, где глубже, а человек – где лучше, а в тех регионах зарплата и доходы в 3–4 раза больше при тех же затратах труда, да и собственно уровень жизни значительно выше. Учитывая такое вымывание наиболее перспективных, обученных здесь молодых людей, и возник дефицит кадров.

Мы серьёзно нарастили обороты за последние годы. Действительно, у нас постоянная потребность в квалифицированных специалистах: токарях, наладчиках, инженерах-конструкторах. Пользуясь случаем, приглашаю ваших читателей, обладающих данными компетенциями присоединиться к нашему коллективу. Как решаем проблему с кадра-

ми? Активно мониторим сайты по подбору персонала, выискиваем там соискателей.

– Какой совет вы бы дали молодому специалисту, пришедшему работать на БКЗ?

– Меня радует, что последнее время стали снова говорить о престижности и важности работы на производстве, я желаю нашей молодёжи испытать чувство гордости от этого и причастности к славной истории нашего предприятия. Учитесь, перенимайте опыт у старших коллег, добросовестно трудитесь и вместе со всем коллективом вносите свою лепту в созидание успешного завода.

– Вы очень занятой человек, но все же, чем вы занимаетесь в свободное время, если оно появляется? Расскажите о ваших увлечениях вне работы?

– Что касается свободного времени – стандартное как у всех, родившихся и живших в советские годы: сад, огород, немного художественной литературы и редкие выезды на природу, в том числе «тихая охота» – походы по грибы.

– Есть ли у вас какое-то жизненное кредо, которое помогает справляться с трудностями?

– Есть такая знаменитая фраза: «Делай, что должно и будет, что будет». Она пришла к нам из глубин 1,5-тысячелетней истории Римской империи, что лучшим образом подтверждает её вечную актуальность: не оглядываясь на все перипетии, что бушуют вокруг, занимайся своим делом, тем, что ты умеешь лучше всего, и всё преодолеешь.





20 СЛАДКИХ ЛЕТ!

В Барнауле точно не найдется человека, который бы не пробовал продукцию компании «Тортест». Кондитерский цех с ассортиментом более 450 видов изделий имеет сеть собственных специализированных магазинов. В этом году компания отмечает юбилей – 20 лет. О трендах, достижениях и вкусовых предпочтениях горожан журналу «Предприниматель Барнаула» рассказала руководитель Золотухина Зоя Михайловна.



– Сколько наименований продуктов было на старте и сколько сейчас? Какое место на рынке занимает ваша компания?

– На старте ассортимент был не велик и составлял всего 15 наименований, на сегодняшний день мы производим 455 наименований кондитерской и хлебобулочной продукции. Я не могу сказать – какое место на рынке мы занимаем, но, судя по отзывам наших покупателей, одно из первых!

– Ваш девиз: «Тортест» – тест на качество! Расскажите, как он появился и насколько удается его придерживаться?

– Этот девиз появился в результате нашего желания делать качественную и вкусную продукцию. За качеством на предприятии следит технолог, вся наша продукция имеет сертификат качества.

– В чем ваша фишка и индивидуальность?

– Наша фишка состоит в том, что мы настроены на покупателя, его вкусовые предпочтения и ценовые возможности. Наши торты, пирожные отличаются от кондитерской продукции других производителей не очень высокой ценой, но при этом хорошими вкусовыми качествами. Кроме того, мы используем самый минимум пищевых добавок. И что самое главное – вкладываем в каждый пряник, торт, пирожное и т.д.

человеческое тепло и душу.

– Зоя Михайловна, какие этапы развития компании за эти 20 лет были наиболее интересными и запоминающимися?

– На начальном этапе развития у нас не было в собственности недвижимости, приходилось снимать помещения для производственных цехов. И вот в 2018 году мы, наконец, въехали в здание, которое построили своими силами и оборудовали производственные помещения.

– Какие сейчас главные тренды в кондитерской отрасли?

– Пожалуй, самый главный тренд звучит так – «меньше сахара». Мы также последовали ему, уменьшив содержание сахара в своих пирожных и сократив количество калорий. Также уровень сладкого вкуса можно уменьшить, понизив жирность продукта. А чтобы понизить калорийность продукта, необходимо заменить высококалорийные ингредиенты и изменить рецептуру так, чтобы все свойства и качества продукта сохранились.

– Сейчас все просто помешались на правильном питании. Как считаете, может ли сладкое быть полезным?

– Мы положительно относимся к «ПП» и в ассортименте нашего предприятия «неправильных продуктов» нет. К вопросу о пользе сладкого: главные компоненты сладостей – это глюкоза и углеводы. Они дают организму запас энергии, легко усваиваются и быстро утоляют голод. Сладкое поднимает настроение, способствуя выработке в организме серотонина – гормона счастья. В умеренных количествах сладости не оказывают вредного воздействия на организм, а, напротив, приносят пользу.

– Ответьте, пожалуйста, на вопрос, который волнует всех девушек мира: есть ли торт, пирожное или другой десерт, который можно есть, не боясь поправиться?

- К сожалению, сдоба откладывается в виде лишнего жира на боках и бедрах. Но выход есть – ешьте пряники. Но не более 2-3 штук в день с чаем, это точно не навредит вашей фигуре.

- Практически все производства сегодня используют усилители вкуса и добавки Е. В вашей продукции они тоже есть?

- Пищевые добавки Е мы используем только разрешенные Роспотребнадзором. В рекомендованных количествах они не вредны. Усилители вкуса не используем, только пищевые ароматизаторы и красители.

- Расскажите о вкусовых предпочтениях барнаульцев, что покупают лучше всего?

- Люди хотят вкусную продукцию по невысоким ценам, мы стараемся соответствовать пожеланиям наших покупателей, расширяем ассортимент, регулируем качество и цены. Большим спросом пользуются наши торты и наборы пирожных. Кроме того, расходятся на «ура» булочки, сочни, коржики и зефирки!

- Какой ваш любимый продукт из тех, что вы производите?

- Со всего, что производит наша компания, я стараюсь снимать пробу, оценивать внешний вид и вкусовые качества. У меня нет особых предпочтений к нашим «произведениям», но не откажусь лишний раз полакомиться заварными пирожными.

- Где вы берете сырье для продукции?

- Основное сырье, используемое в нашем производстве, конечно, наше местное. Это мука, сахар, яйца, подсолнечное масло. А вот различные гели, посыпки, сгущенное молоко нам приходится закупать за пределами края. Нашими партнерами являются поставщики из Екатеринбурга, Новосибирска, Санкт-Петербурга, Кемеровской области.

- Вы делаете торты на заказ - расскажите о самом необычном

- Наши заказные торты приобретают все большую популярность среди покупателей. В основном работаем по желанию заказчика, по фотографиям, по картинкам. У нас есть каталог заказных тортов, но сейчас покупатели приходят со своими готовыми идеями, которые мы претворяем в жизнь. Начинки и оформление всегда разные. Времени для изготовления «произведения искусства» (а именно так называют наши торты благодарные покупатели) требует много, поэтому заявки на такие торты мы берем заранее, не менее, чем за два-три дня.

- Куда идут поставки вашей продукции помимо Алтайского края?

- Наша продукция пользуется огромным спросом не только у нас на Алтае, наши покупатели живут и в Кемеровской области, и в Новосибирской, жители Горного Алтая тоже очень любят наши булочки, торты,



пирожные и все, что мы производим. Не во славу себе, но хочется сказать о том, что со времени ведения СВО мы неоднократно отправляли в виде гуманитарной помощи нашим бойцам печенье и пряники.

- Какие награды есть у компании? Насколько важным сегодня является участие в конкурсах, выставках?

- «Тортест», наверное, одно из многих кондитерских города Барнаула, у которого огромное количество наград, почетных грамот и благодарственных писем. Особую гордость представляют Благодарственное письмо от благотворительного фонда «Рука помощи» за помощь в реализации проекта «Рождественская елка Ангела», Благодарность от общественной организации опекунов детей, оставшихся без попечения родителей «Доброе сердце», Благодарственное письмо от Командующего ВДВ РФ за подготовку и проведение кубка ВС РФ по армейскому рукопашному бою. Неоднократно наше предприятие награждалось почетными грамотами администрации Индустриального района города и Главой города Барнаула. Это только небольшая часть наших наград. Но, конечно, самая главная награда для нас – это благодарность наших покупателей.

- Опишите компанию тремя словами

- Профессионализм, забота о людях, движение вперед.

- Что вам, как руководителю, приносит наибольшее удовольствие в работе? В чем черпаете силы?

- Мне нравится общаться с людьми. Если кому-то из сотрудников необходима помощь – она будет оказана. Стараюсь чаще бывать на производстве, любоваться работой кондитеров, пекарей – смотреть, как из-под их профессиональных рук появляются поистине красивые, нежные, вкусные кондитерские изделия. В чем черпаю силы? Мой ответ такой: «скорее не в чем, а в ком – в людях».

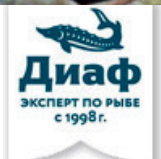
ООО «Тортест»

г. Барнаул, ул.Власихинская, 129а

Тел.: 53-99-64

Email: oootortest@yandex.ru

Сайт: tortest.ru



25 ЛЕТ В ЛИДЕРАХ

Крупнейшее рыбоперерабатывающее предприятие Алтайского края «Диаф» отмечает свое 25-летие. Компания является одним из лидеров по производству экологически чистых морепродуктов и рыбы и входит в ТОП-5 предприятий страны, имеющих еврономер на готовую продукцию. Столь значительным успехом предприятие обязано **Светлане Геннадьевне Шустовой, которая все эти годы является бессменным руководителем.**

- Светлана Геннадьевна, уже 25 лет вы возглавляете крупнейшее предприятие региона. На старте были ли подобные амбиции?

- Конечно, таких глобальных амбиций у меня тогда не было. По образованию я товаровед, окончила Новосибирский институт советской кооперативной торговли. После обучения работала в Коопторге, оттуда ушла в декрете. Времена были такие, что выходить, по сути, было некуда. Вот я и придумала себе работу. Все начиналось с переработки небольшого количества рыбы на арендованном предприятии. Решила сделать ставку на семгу и форель, ведь тогда на Алтае эту рыбу практически не продавали – редкий случай. Поставщики считали Барнаул городом селедки. Это сейчас ситуация кардинально поменялась и мы работаем, так сказать, со всем, что плавает – и морской рыбой, и речной, и импортной, и отечественной. На данный момент наше предприятие

является крупнейшим производителем рыбной продукции в сибирском регионе.

- Сложно ли вам как женщине-руководителю работать с мужчинами в подчинении?

- Нет. На мой взгляд, нет принципиальной разницы, кто возглавляет компанию – женщина или мужчина. Ведь в первую очередь ты – руководитель. Важно знать свое дело, уметь анализировать и нести ответственность за свои решения. Никогда не считала, что у мужчин это лучше получается. Но при этом однозначно женщины по природе своей более ответственны и стабильны.

- Вам приходится постоянно принимать решения. Легко ли всегда быть сильной и уверенной в своих силах?

- Не всегда это дается легко. Очень часто требуется группа поддержки. Поэтому, как правило,

мы собираемся на мозговой штурм, обсуждаем плюсы и минусы, а потом уже принимаем коллегиальное решение. Не зря говорят, что одна голова – хорошо, а несколько – еще лучше! Тем более, что это светлые, умные головы, профессионалы своего дела, мнение которых я очень ценю. У нас работают грамотные специалисты, которые прекрасно оценивают ситуацию на рынке и готовы предложить мудрые, экономические обоснованные и выгодные решения.

- Потребность быть лидером – это приобретенное или заложенное с детства качество?

- Думаю, что все-таки приобретённое. Жизнь меня постоянно закаляла, делая сильнее. 25 лет назад я не была настолько уверенной в себе, как сейчас.

- Какой ваш жизненный принцип?

- Никогда не останавливаться. Знаете, однажды где-то услышала фразу, которая мне очень откликнулась: «Если вы остановились, то бог думает, что вы пришли». Поэтому нужно всегда двигаться вперед. Даже когда сложно, трудно, даже когда кажется, что это невозможно. Многие сейчас жалуются, как им тяжело. Ну а что делать-то? Работать все равно нужно – это основа нашей жизни. Да, случаются разные стрессы, кризисы, нужно просто их преодолевать. Ведь если посмотреть истории успешных людей – все они строятся на трудностях, которые в свое время были успешно преодолены. Нельзя останавливаться на достигнутом, надо продолжать двигаться дальше и делать своё дело.

- В последнее время отмечается подорожание рыбной продукции. Какие факторы влияют на рост цен?



СВЕТЛАНА ШУСТОВА

Руководитель предприятия
«Диаф»

- На повышение цен влияют как естественные факторы, так и искусственные. Естественные – это улов, который может быть совершенно непредсказуемыми. В этом году, например, поймали много рыбы, а в следующем не очень – соответственно, цена увеличится. Искусственный фактор – курс доллара. Только он вырос – следом повышаются и цены. Это уже стало закономерностью, хотя не всегда объективной. Например, стоимость доставки увеличивается вдвое, а то и больше. Были моменты, когда сумма доставки рыбы с Владивостока составляла 200 тысяч рублей, а потом резко увеличивается до 470 тысяч – и это всего лишь 20 тонн рыбы привезти.

- Отражается ли увеличение цены на покупательский спрос?

- Конечно. Дорогую рыбу сейчас стали брать реже, многие переходят на более дешевую продукцию – скумбрию, селедку, а также речную рыбу.

- Как перестроился рынок с закрытием сбыта в европейские страны?

- Что касемо экспорта, сначала мы испытывали трудности по логистике, расчетам, но сейчас ситуация выровнялась. По Европе мы наладили связи, а вот с Америкой до сих пор не работаем.





- Куда сейчас идет сбыт продукции?

- Алтайский край, Омск, Томск, Кемерово, Тюмень, Иркутск, Красноярск. Что касается экспорта – Швейцария, Германия, Нидерланды. В Европу мы отправляем только одну позицию – филе речного окуня. Он вылавливается в водоемах Сибирского округа. За границей нет этой рыбы, но иностранцы ее очень любят.

- Зависит ли спрос на ту или иную продукцию от региона?

- Удивитесь, но да, зависит. В одном регионе идет на ура рыба, которая в другом может быть вообще никак не востребована. Барнаульцы, кстати, не

притязательны – у нас все виды продукции востребованы примерно одинаково.

- Приходится ли вам подстраиваться под вкусы потребителей?

- Да. Так, например, мы коптим рыбу на разных компонентах – дуб, бук, ольха и т.д. Так вот потребителю больше всего нравится продукция на буке. Начинаешь коптить другими видами – сразу спрос падает.

- Планируете ли расширять ассортимент?

- В плане видов рыбы – он у нас и так очень большой. Поэтому мы стали придумывать новые



го контроля качества, основанную на принципах ХАСПП. Наша продукция постоянно получает наивысшую оценку экспертов, награждается золотыми медалями и дипломами международных выставок.

- Многие жалуются на дефицит кадров, как у вас с этим?

- Дефицит есть, так как специалистов нашего профиля в Барнауле немного. Поэтому у нас предусмотрено обучение людей. Для рабочих создаем самые комфортные условия: столовая с полным циклом приготовления пищи, раздевалки, душевые, прачечная, комната отдыха, спортивный зал.

- Опишите ваш идеальный отдых

- Он всегда непременно связан с путешествиями!

виды продукции из той рыбы, которая уже есть в ассортименте. Например, если раньше пангасиус у нас был только свежемороженый, то сейчас стали его коптить.

- Чем особенно гордитесь?

- Кадрами. Слаженная работа команды уже более 20 лет позволяет успешно реализовывать проекты любой степени сложности и выпускать продукцию наивысшего качества.

-Кстати, как контролируется качество продукции?

- В 2009 году мы ввели систему международно-

ДИАФ

г. Барнаул, ул. Дальняя 19

Тел.: 8 (3852) 379 681

Email: info@diaf.ru

Сайт: diaf.ru



ВКУС

ДЕТСТВА

Барнаульский комбинат «Русский хлеб» является безусловным лидером в отрасли хлебопечения региона. Еще на заре своей деятельности предприятие сделало упор на сочетание новых технологий хлебопечения с исконно русскими традициями выпечки хлеба. И с тех пор неуклонно следует этому направлению, постоянно совершенствуя и улучшая продукцию, расширяя ассортимент в соответствии со вкусами потребителя.

О тенденциях, достижениях и проблемах отрасли в интервью журналу «Предприниматель Барнаула» рассказала генеральный директор Светлана Бузова.

- Светлана Николаевна, в этом году комбинату «Русский хлеб» исполняется 30 лет! Как считаете, много это или мало?

- Кто-то скажет, что 30 лет для производственного предприятия не такая уж и значительная дата, но для нас – это целая жизнь! Жизнь завода, жизнь людей, которые посвятили себя предприятию, в конце концов, это жизненный путь хлеба в нашем регионе. Эти 30 лет включают в себя переломные исторические события в стране: переход к рыночной экономике, различные кризисы, пандемию, санкции и т.д..



- Каковы основные тенденции в отрасли хлебопечения вы могли бы отметить?

- Несмотря на то, что Алтайский край традиционно считается житницей России, проблемы в отрасли хлебопечения нашего региона мало чем отличаются от общероссийских в целом. Тенденции таковы, что производство хлебобулочной продукции неуклонно сокращается. Так, например, если в 2017 году оно составляло порядка 90 тыс. тонн в сутки, то в 2020 году около 75 тыс. тонн. Сейчас в Барнауле всего два промышленных завода, хотя в советское время их было шесть с выпуском более 200 тыс. тонн в сутки.

Так в настоящее время главная проблема всех хлебозаводов в крае – довольно изношенное оборудование, низкая маржинальность и низкая инвестиционная привлекательность отрасли. Все это не позволяет в полной мере реализовать все желаемые мероприятия по автоматизации производственных процессов. При этом хотела бы отметить, что мы – единственные в крае, кто работает на упаковочном оборудовании HARTMANN, Gasparin и формовочном оборудовании Rheon и кто доработал и внедрил у себя учет движения сырья, полуфабрикатов и готовой неупакованной продукции онлайн.

- Как современные технологии сочетаются с традиционной рецептурой?

- Наш завод использует классические способы опарного производства хлебобулочных изделий. Мы работаем на натуральных заквасках, что позволяет сохранить классический вкус хлеба «из детства». Кроме того, опарные технологии и натуральные закваски позволяют хлебу сохранять свои качества даже за пределами рекомендованного срока годности. Именно поэтому, несмотря на расширение ассортимента, мы все-таки стараемся придерживаться классических традиционных технологий.

При этом, конечно, стоять на месте нельзя. Поэтому в

последнее десятилетие нашим предприятием постоянно прорабатывается новый ассортимент с учетом предпочтений и ориентированности потребителя на полезность. Это хлеба с особой ценностью, без дрожжей, на зерновых смесях – например, багеты «Чемпион» и «Особый», ржано-пшеничный хлеб с клюквой и семечками «Гурман» и т.д.

Причем работа идет не только над рецептурой. Мы уделяем пристальное внимание упаковке и дополнительным сервисам. Так, на сегодня в нашей линейке без нарезки идут только крафтовые хлеба – они продаются, так сказать, сразу «от печи». Вся основная линейка хлеба и батончиков идут в нарезке – и это запрос покупателя. Современный потребитель диктует свои условия, вплоть до толщины кусочка.

- Какие виды вашей продукции являются лидерами?

- Основными лидерами продаж в нашей линейке традиционно остаются классические хлеба – «Русский», «Бородинский», «Столичный» и батон «Бутербродный». При этом за последние 5-7 лет сформировались параллельные лидеры – это тостовые хлеба «Премьер», «Стандарт», а также такие хлеба как «На каждый день», «Для всей семьи» «Ржаной край».

Кстати, интересный факт – в конце 80-х годов на всю страну в основной своей массе было всего шесть наименований пирожных и четыре наименования хлеба, и всё это делалось, в подавляющем своем большинстве, в ручном варианте. Наше предприятие постоянно мониторит ассортимент разных регионов России, мы смотрим позиции, которые полюбились потребителю и пробуем их на нашем рынке. Для этого на предприятии используются как автоматизированные линии по выпуску продукции, так и цеха с технологиями пекарского производства.

- У многих нас есть стереотип, что хлеб – это всецельно работа пекаря. Много ли людей, так сказать, остаются «за кадром»?

- Главными героями производство хлеба, безусловно, являются пекари, производственные работники и технологи. Однако современное производство хлеба, его реализация и доставку до магазина невозможно представить без работы лаборатории, программистов, маркетологов, специалистов продаж, кадровой службы, не кадровиков в обычном понимании этого слова, а именно – специалистов по подбору, управлению и обучению персонала, специалистов складской логистики, производственной и транспортной логистики, аналитиков и наставников. Хлебозавод – это автоматизация, экономика, финансы, бухгалтерия, маркетинговая и политика.

- Расскажите, с какими проблемами столкнулась отрасль хлебопечения после введения санкций?

- Последние несколько лет в связи с пандемией и санкциями можно определенно воспринимать как отдельную эпоху. От всего происходящего пострадали и хлебопёки. Ведь многие заводы работают на импортном оборудовании, которое требует сопровождения по сервису, ремонтно-наладочным работам. Поэтому приходилось оперативно работать с импортозамещением сырья и решать другие сопутствующие вопросы.

С 2020 года наша жизнь сильно изменилась и мы стали жить в системе неопределенности. При этом наши службы научились решать не повторяющиеся, нелинейные задачи. И так теперь каждый день. Конечно, нагрузка возрастает на всех и вся – на бюджет, на обычных сотрудников, на руководителей подразделений. Мы успешно научились решать вопросы, которые раньше нас, как хлебопёков, в принципе не касались.

- Поделитесь своими прогнозами, что будет с ценами на хлеб?

- Могу сказать точно – хлебопёки не заинтересованы в поднятии цен. Однако рост цен на всё и вся провоцирует и повышение стоимости хлебобулочных изделий. Так, системно дорожает основное сырьё, также уже второй год мы наблюдаем непрекращающийся рост цен на упаковочный материал, значительно увеличились транспортные и логистические издержки. Кроме этого, чтобы обеспечивать кадровую стабильность, мы должны поддерживать заработную плату работников на уровне. Тем не менее, хлеб – это основной продукт потребления и уровень его социальной значимости понимает каждый производитель, поэтому стараемся всегда находить варианты баланса, однако соблюдать этот баланс все сложнее и сложнее.

НАМ 30 ЛЕТ!

**ОАО «Комбинат
«Русский хлеб»**

г. Барнаул, ул. Сельскохозяйственная, 3

Тел.: +7 (3852) 506-385

Email: rushlebkrrh@mail.ru

Сайт: russkiyhlebu.ru



Love Story

ТВОРИМ ИСТОРИЮ С ЦВЕТАМИ И ЛЮБОВЬЮ

Цветочная Love Story

Этот букет мне? А за что? Просто так! Для цветов всегда есть повод! И это не только праздник или особое событие. «Просто так» – один из самых чудесных и прекрасных поводов. Ведь цветы – это то, что всегда вызывает улыбку, поднимает настроение и наполняет жизнь яркими красками. Цветы учат нас любить, верить и восхищаться. Цветы во все времена были поводом для создания музыки, картин или поэм. Например, сирень вдохновила Чайковского на создание знаменитого балета «Спящая красавица». А Гёте носил в карманах семена фиалок, которые во время прогулок разбрасывал по окрестностям Веймара. Благодаря ему каждую весну город благоухал, а у фиалок в тех краях появилось второе название – цветок Гёте. – Цветы нам всем необходимы как хлеб насущный! – именно так считает руководитель салона цветов Love Story Анна Афанасьева.

Стабильное счастье

По профессии Анна Афанасьева – юрист. Долгое время она работала в сфере страхового бизнеса. Однако пару лет назад предпочла ему цветочный, открыв свой салон. На вопрос «почему?», предпринимательница ответила, не задумываясь:

- Цветочный бизнес более надежный и стабильный.
- Стабильный? – удивляюсь. – Но ведь цветок живет всего лишь несколько дней...
- Да, но люди никогда не перестанут любить цветы, даже в самые сложные периоды жизни! Ведь цветы активируют в нас эмоции счастья! – говорит Анна. – Не верю, когда девушки говорят, что равнодушны к цветам. Они просто не получали их от любимых мужчин... У салона Love Story есть постоянные клиенты – приятная пожилая пара. Они всегда ходят под ручку, всегда вместе, всегда рядом. Раз в две-три недели они заходят в салон, он покупает ей цветок. Не букет, а всего лишь один цветок или веточку... В этот момент ее лицо озаряет улыбка, а глаза излучают столько счастья и благодарности, что забыть такие моменты невозможно никогда.



АННА АФАНАСЬЕВА

Директор «Love Story»

Красота из Голландии

Цветы в салон Love Story привозят напрямую из Голландии, которая считается «Цветочной столицей мира».

– Нидерланды – место встречи цветов всех плантаций мира! Именно там мы находим те самые бутоны, которые дарят нашим клиентам невероятные впечатления: участвуем в аукционах, выбираем лучшие лоты и получаем их в сочном, свежайшем состоянии! – рассказывает Анна Афанасьева.

Кстати, салон Love Story единственный в Барнауле, кто сотрудничает с плантацией, которая является поставщиками оранжереи дворца Великобритании. Представьте себе – жители нашего города могут приобрести точно такие же розы, которые украшают жилище королевских особ!

– На мой взгляд, это самые красивые розы, которые только могут быть на свете! И менять их на что-то другое мы точно не готовы, – говорит руководитель Love Story. – А еще у наших посетителей есть уникальная возможность заказать свой любимый цветок напрямую с плантаций! Стоит лишь сказать нам об этом.



Мода на цветы

Руководитель салона цветов утверждает, что барнаульские мужчины щедры на цветы! Тех, кто преподносит своим женщинам огромные букеты немало, причем это не традиционные 101 роза... Это гораздо круче и интереснее! Это букеты, которые дарят море непередаваемых эмоций и являются прекрасным доказательством любви. Видимо, неспроста салон Анны Афанасьевой называется Love Story.

– Цветы говорят на языке любви, поэтому эта всегда история о любви, не иначе! – уверена Анна. – И что меня очень радует, сейчас вновь возвращается мода дарить цветы. Причем без особого повода, просто дарить, делая приятное. И не только в формате мужчина – женщине. Очень часто девушки берут цветы себе или в качестве приятного комплимента своим подругам. Также сейчас наблюдается тенденция покупать цветы домой, чтобы они радовали глаз и поднимали настроение!

Цветочный рай

Love Story – это настоящий цветочный рай. Ассортимент салона очень богат, поэтому без проблем можно собрать настоящий букет эмоций! Розы – для романтического настроения, ромашки – искренности и открытости, гортензии – для благородства и изысканности, пионы – нежности, дельфиниумы – креативности и энергичности, лилии – успеха и притягательности.

Кстати, в салоне принципиально не продают красных роз. Хозяйка считает это моветоном и стереотипом, с которым нужно бороться:

– Однажды к нам пришел мужчина и попросил букет красных роз. Я спросила – а вы уверены, что ваша женщина хотела бы именно красные? Он засомневался, ведь, действительно, он никогда ее об этом даже не спрашивал, просто дарил и все... Мы собрали ему шикарный букет из нежных роз кремового оттенка. На следующее утро он зашел к нам ошарашенный со словами: «Вы что наделали???». Я разволновалась... Но потом выяснилось, что букет настолько впечатлил даму его сердца, что она захотела еще цветов...

Женщина-Цветок

Фишкой Love Story является уникальный проект «Женщин-цветок», в котором может поучаствовать любая жительница Барнаула. Специально для проекта в салоне организуют тематическую локацию, главным атрибутом которой, безусловно, становятся живые цветы. Ну а главной героиней – женщина. Готовые фото и видео-кадры по итогу впечатляют абсолютно всех участниц!

– Мы дарим женщинам красоту, которой они наполнены! А раскрываем ее с помощью нежнейших букетов! Каждый кадр получается как отражение красивых чувств и эмоций – тех, что связывают героиню и бутон! – рассказывает Анна.

Как однажды сказал великий модельер Кристиан Диор, после женщин цветы – самое прекрасное, что Бог дал миру. И с этим точно не поспоришь.





СУВЕНИРЫ НА УДАЧУ

История барнаульской ремесленной мастерской «Сувениры на Удачу» началась с обычного деревянного стула в заграничном отеле

- Мы отдыхали в Юго-Восточной Азии. В нашем номере на балконе стоял стул, который очень вдохновил моего мужа. Он снял мерки, а когда вернулись в Барнаул, изготовил такой же. Это был не просто стул, это было произведение искусства! После этого мы решили, что нельзя оставлять данное увлечение просто так и нужно продолжать развиваться, - рассказывает предприниматель Юлия Воронцова.



ЮЛИЯ ВОРОНЦОВА

Индивидуальный предприниматель

От ярмарок до OZON

В итоге супруги с головой погрузились в ремесло. Это настолько их поглотило, что Воронцовы создали собственную мастерскую. А в настоящее время являются владельцами двух магазинов, где продаются эксклюзивные авторские сувениры и подарки – обереги, брелоки, магниты, игрушки-потешки, дудочки-свистульки, шкатулки, ключницы и т.д. Всё изготавливается из натуральных, экологически чистых, природных материалов – древесины сибирского кедра, березы, льна, камыша, чилима (водяного ореха) и прочих. Часть ассортимента посвящена тематике и видам Алтая, Барнаула, местной флоре и фауне. А в последние несколько лет Юлия и ее супруг обращаются и к храмовой православной тематике.

Первоначально свою продукцию Воронцовы выставляли на барнаульских ярмарках. А когда дело встало на поток, приобрели лазерное оборудование, начали закупать древесину. Сейчас у них даже есть собственная небольшая пилорама. География распространения сувенирных изделий значительно расширилась за пределы Барнаула – Алтайский край, Сибирь, разные регионы России, а также города стран ближнего зарубежья. Кроме того, совсем недавно «Сувениры на Удачу» появились в интернет-магазине OZON.

Подарки с душой

- Дарить подарки – это же очень здорово! Ведь самое ценное в человеческих отношениях – общение. К сожалению, в современном мире встречи нам заменяют телефонные разговоры, поздравления – SMS-сообщения, а подарки – видеороликами. В основе идеи нашего бизнеса – возрождение «живого» общения, преподнесение сувениров и подарков друг другу лично, разговоры о том месте или событии, которое отображает сувенир, позитивное напоминание о человеке, который подарил сувенир, - рассказывает Юлия Воронцова.

Кроме того, ремесленники считают дерево живым материалом, который способен со-



здать атмосферу спокойствия и умиротворения в доме. О его целебных свойствах написано тысячи трудов, а тесная взаимосвязь с человеком использовалась еще нашими дальними предками.

Юлия Воронцова признается, что любое творчество для нее всегда наполнено духовным смыслом.

– Кроме того, я и мой муж активно обращаемся к нашему прошлому. Наши прадеды и деды занимались ручным трудом, были мастерами людьми. Видимо, и в нас сработала генная память. Это возвращение к истокам, – говорит мастерица.

Семейный бизнес

Что примечательно, по первому образованию Юлия – менеджер-экскурсовод, по второму – маркетолог. Все это очень сильно помогло ей в том деле, которым она занимается сейчас, ведь, как ни крути, но даже в основе символического сувенирного

дела лежат стандартные бизнес-процессы, которыми нужно владеть, чтобы оставаться на плаву и выдерживать конкуренцию.

– Экономические знания необходимы, без них – никуда. Поэтому я постоянно стремлюсь максимально расширять кругозор, вхожу в различные бизнес-сообщества Алтайского края, постоянно получаю новые знания о том, как масштабировать производства, как правильно инвестировать и т.д. – поясняет ремесленница.

И все же, главным стимулом для нее является внутренний огонь. Эта та сила, которая заставляет просыпаться рано утром, чтобы творить и создавать:

– Занятие любимым делом вдохновляет, окрыляет, дает силы. Мне в этом отношении очень повезло. Ведь у нас семейный бизнес, в котором задействованы все мои самые близкие мне люди. Поэтому и дело всегда продвигается с любовью!



СУВЕНИРЫ НА УДАЧУ

г. Барнаул, пр. Клеверный, д.16

Тел.: +7(906) 962-07-81

Email: suveniri22@gmail.com

Сайт: suv22.ru



МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «СОМ»

г. Барнаул, пр. Ленина, 195а

Тел.: +7 (903) 947-83-40

Email: sommedcentre@gmail.com

ЗДОРОВЫЙ БИЗНЕС

Весной этого года в Барнауле открылся новый медицинский центр «СОМ». О том, насколько трудно это было осуществить на фоне высокой конкуренции, на что сделана ставка и о планах развития клиники журналу «Предприниматель Барнаула» рассказала руководитель Оксана Пономаренко.



ОКСАНА ПОНОМАРЕНКО

Директор медицинского центра «СОМ»

- ЧТО БЫЛО САМЫМ СЛОЖНЫМ ПРИ ОТКРЫТИИ НЕ С МЕДИЦИНСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ, А С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА?

- Медицинский бизнес, на мой взгляд, в принципе является одним из самых сложных. Приходя в клинику, люди доверяют нам самое дорогое, что у них есть – своё здоровье и жизнь. И это очень большая ответственность. Если говорить о главных сложностях не с медицинской точки зрения, то, конечно, это большие финансовые затраты – дорогостоящее оборудование, оснащение кабинетов согласно установленным нормативам и т.д. Очень много нюансов, которые необходимо обязательно соблюдать. Наша главная задача, чтобы пациенты получали медицинские услуги на должном уровне, чтобы медицина служила пользе больных людей, а не больные люди – пользе медицины.

О

ксана, расскажите, пожалуйста, как пришли к тому, чтобы заняться медицинским бизнесом? Ведь в Барнауле конкуренция на этом рынке довольно велика.

- В сфере здравоохранения я работаю уже более 20 лет. По сути, всю свою профессиональную деятельность посвятила медицинскому бизнесу, но это была дистрибуция. Идея открытия медицинского центра у меня появилась давно. Я долго думала об этом, взвешивала все за и против. И вот, наконец, решилась! Сейчас город активно развивается и вопрос доступности получения медицинских услуг стоит во главе угла. Конкуренция среди клиник Барнаула действительно достаточно серьезная, однако если вы зайдете в любой частный медицинский центр города, то увидите, что пациенты есть везде и всегда. К тому же Октябрьский район, в котором находится наш центр, расширяется – появляются новые многоэтажные дома, число жителей увеличивается. Соответственно, потребность в услугах здравоохранения точно есть.

- КАК РОДИЛОСЬ НАЗВАНИЕ КЛИНИКИ?

- Сом – это рыба-долгожитель. Только представьте, в благоприятных условиях сом живет 80-100 лет. Причем есть немало легенд и поверий, которые гласят о том, эта рыба может доживать до 200 и более лет! Наша цель – способствовать увеличению продолжительности жизни наших пациентов. Поэтому мы и назвали «СОМ». Кроме того, лично для меня в это слово заложен определенный символизм, так как оно формируется из первых букв имен моих детей и меня – Сергей, Оксана, Мария.

- КАКОВЫ ОСНОВНЫЕ ПРОФИЛИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ ВАШЕЙ КЛИНИКИ?

- Основные направления – неврология, педиатрия, терапия. Также мы предоставляем комплекс физиопроцедур, полный перечень услуг процедурного кабинета, проводим УЗИ-диагностику, у нас есть специалисты по массажу, лечебной физкультуре, логопед и детский психолог.



- НА ЧТО СДЕЛАЛИ СТАВКУ? В ЧЕМ КЛЮЧЕВОЕ ОТЛИЧИЕ ВАШЕГО МЕДЦЕНТРА ОТ ДРУГИХ?

- Наша главная цель – комплексное обеспечение пациентов медицинскими услугами, начиная от грамотной диагностики и заканчивая результативным лечением. Кроме того, наличие ЛФК и физиопроцедур дает возможность оказывать услуги по восстановлению, направленные на максимальное улучшение состояния здоровья пациента. Вообще, в настоящее время реабилитация – это достаточно перспективное направление, которое активно развивается.

- ВЫ ПРЕДЛАГАЕТЕ «КАПЕЛЬНИЦУ ЗОЛУШКИ» - ЧТО ЭТО ТАКОЕ?

- Это процедура комплексного омоложения организма. В состав капельницы входят антиоксиданты, необходимые для сохранения красоты и молодости. Капельница помогает улучшить состояние кожи и обладает общеукрепляющим действием на организм. Процедуру назначает терапевт после проведенного обследования.

- КАКОВЫ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ РУКОВОДИТЕЛЯ ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ?

- Во-первых, это оказание качественных медицинских услуг. Согласитесь, когда человек приходит в клинику первый раз – это, по сути, удача. Когда он возвращается за услугами повторно – это уже достижение и показатель того, что пациент доверяет специалистам мед.центра и видит эффективность лечения. Поэтому моя главная задача как руководителя – создать комфортные условия для работы специалистов, замотивировать их на высокоэффективное и качественное обслуживание пациентов. Это залог финансовой стабильности клиники.

- КАК В ЦЕЛОМ ОЦЕНИВАЕТЕ РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ БАРНАУЛА?

- Я считаю, что уровень медицинских услуг в Барнауле находится на достаточно высоком уровне. Особенно, если сравнивать с южными городами. Пожалуй, слабая сторона заключается в том, что после пандемии многие центры сделали акцент в своем профиле на медицинские анализы, так как в определенный период для населения это была задача номер один.

- КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫ ВИДИТЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ?

- Это, конечно же, расширение спектра медицинских услуг, чтобы закрыть все потребности пациентов.

- КАК ИЩЕТЕ ВРАЧЕЙ? В БАРНАУЛЕ БОЛЬШОЙ ДЕФИЦИТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ...

- Кадровый вопрос в Барнауле, действительно, стоит довольно остро. Но я уже почти 20 лет работаю в медицинской отрасли и те профессионально-доверительные отношения, которые у меня сформировались с докторами, безусловно, помогают. Я очень благодарна тем специалистам, которые верят в меня и идут на сотрудничество. В нашей клинике прием ведут врачи с богатым опытом работы. Но и на молодых перспективных специалистов мы тоже делаем ставку, ведь именно они формируют профессиональное будущее области здравоохранения.

- КАКОВЫ ВАШИ ГЛАВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ?

- Открытость, честность, порядочность, доверительные отношения, обратная связь. Каждый руководитель должен быть для своего коллектива лидером, в которого верят и за которым хочется пойти. В настоящее время я учусь в РАНХиГС на управлении в здравоохранении. Это помогает мне добрать тех знаний, которых не хватает.

- ЕСТЬ ЛИ КАКИЕ-ЛИБО ВЫСКАЗЫВАНИЯ, КОТОРЫЕ МОТИВИРУЮТ ВАС ПО ЖИЗНИ?

- Если хочешь изменить мир – начни с себя.





ДЕРЖИ ВЫСОТУ!

Барнаульская школа скалолазания «Держи высоту» – это место, где дети и взрослые учатся покорять вершины, преодолевать трудности и работать в команде. При этом многие воспитанники в прямом смысле слова взбираются к своей мечте, получая не только заряд адреналина, бурю позитивных эмоций, но и спортивные разряды. О работе клуба и его достижениях журналу «Предприниматель Барнаула» рассказал руководитель Виктор Катунин

– Виктор, расскажите о истории создания школы скалолазания

– Мы открылись 9 лет назад, тогда в Барнауле не было коммерческого скалодрома. Идейным вдохновителем создания школы является наш тренер Ксения Катунина, которая на тот момент профессионально занималась скалолазанием. Начинали мы с небольшого скалодрома в парке «Лесная сказка», он, кстати, до сих пор работает как аттракцион. Последние несколько лет работаем в закрытом помещении и переориентировались на спорт.

– Тренеры – спортсмены или любители?

– Подавляющее большинство наших тренеров в прошлом профессиональные спортсмены, имеющие разряды кандидатов в мастера спорта. Но есть и любители, которые когда-то занимались скалолазанием, они работают как тренеры групп первоначальной подготовки. На самом деле в Барнауле не много специалистов готовых тренировать. Очень важно чтобы тренер знал и понимал, как правильно организовать страховку, как подложить мат при падении, чтобы не получить травму и т.д. Каждый такой тренер на вес золота, мы очень ценим их и дорожим.



ВИКТОР КАТУНИН

Руководитель «Держи Высоту»

– Школа ориентирована на детей? Есть ли группы для взрослых?

– Мы занимаемся с детьми от 3,5 лет. Верхнего возрастного потолка нет. Например, сейчас у нас есть спортсмены категории 45+. Конечно, основа – это детских группы, но для взрослых тоже регулярно проходят тренировки.

– Тренировки у детей и взрослых чем-то отличаются?

– Интенсивностью нагрузки. Взрослый человек в любом случае приходит с какой-то физической подготовкой. И на уровне этой базы мы пытаемся привить правильную технику лазания. С детьми же идет полноценная спортивная подготовка.

- Где же можно потом, так сказать, себя показать и других посмотреть? Проходят ли у нас соревнования по скалолазанию?

- Да, конечно, наши воспитанники участвуют в соревнованиях разного уровня – от городского до федерального. Также проводятся первенства городов по скалолазанию, в которых участвую, например, Барнаул, Красноярск, Новосибирск. Кроме этого, каждый клуб проводит свои соревнования.

- Какие навыки, помимо физических, развивает скалолазание?

- Координацию, гибкость, ловкость, мышление. Скалолазание часто сравнивают с шахматами, где нужно думать на два шага вперед. Так и у нас – нужно уметь оценивать трассу, анализировать ситуацию, видеть сложные моменты, четко рассчитывать, куда поставить ногу, а куда руку.

- Что нужно для того, чтобы начать заниматься скалолазанием?

- Достаточно лишь желание. Я бы советовал хотя бы раз просто прийти, попробовать и, думаю, потом вы точно влюбитесь в этот вид спорта.



- Как часто проходят занятия?

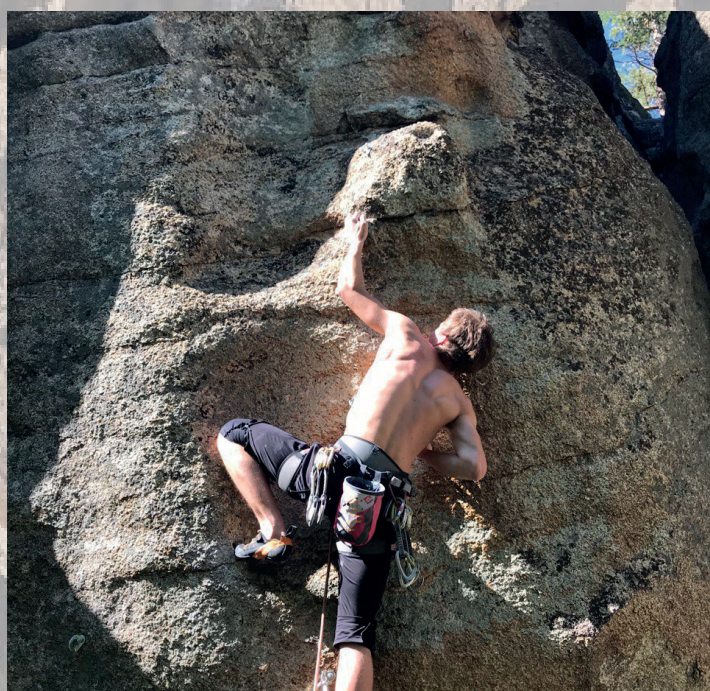
- Детские тренировки у нас проводятся ежедневно – и утром, и вечером, чтобы было удобно для разных смен. Длительность от часа до трех, в зависимости от целей. Те, кто претендуют на какие-либо достижения, занимаются по 2,5–3 часа.

- Какие меры безопасности применяются в школе при тренировках?

- Мы руководствуемся техникой безопасности, рекомендованной Федерацией скалолазания России, так как имеем к ней непосредственное отношение. Тренеры проводят большую работу по безопасной страховке. У нас даже существуют дисциплинарные наказания за нарушения правил безопасности, так как это может повлечь за собой травму. В зале везде развешаны таблички «Проверь страховку», на скалодроме размещена техника безопасности в картинках и т.д.

- Что может быть лучше гор?

- Лучше гор могут быть скалы, на которые мы вывозим наших детей. Они дают ощутимый скачок роста, в природных условиях отлично прорабатывается техника, уходят страхи, а дети возвращаются заряженными, вдохновленными и готовыми к новым свершениям!





ДЛЯ ТЕХ, КТО СТРОИТ И РЕМОНТИРУЕТ

Для жителей Барнаула торговый центр «Знак» уже давно стал поистине знаковым местом. Это гипермаркет для тех, кто строит и ремонтирует. Здесь можно найти все самое лучшее и качественное.

История «ЗНАКА» началась в далеком 1994 году с небольшого магазина. Сейчас же это целая сеть торговых центров, предлагающих широкий ассортимент качественных товаров по доступным ценам в Барнауле и Республике Алтай.

– Со многими покупателями мы дружим с самого начала – уже больше 29 лет! – с гордостью отмечают представители «ЗНАКА».

О преимуществах, акциях и основных маркетинговых задачах компании рассказала **Наталья Шабатько**, начальник отдела поставок торгового центра «Знак».



– Наталья, в чем главное преимущество вашего магазина от других? Что помогает выделяться среди конкурентов?

– Наша миссия – обеспечить жителей Алтайского края и Республики Алтай качественными строительными и отделочными материалами. Это и является нашим преимуществом.

– Можете ли вы похвастаться конкретной товарной категорией, в которой вы уверены, что ваши цены ниже, чем у конкурентов?

– Мы тщательно следим за ценами конкурентов, в том числе и за интернет-площадками. Поэтому абсолютно в каждой товарной группе предлагаем выгодное предложение для покупателей.

– С какими сложностями вы столкнулись в период санкций?

– Одни производители ушли с российского рынка, другим понадобилось время для выстраива-

ния новых логистических цепочек, у кого-то были перебои с наличием. Но в целом сложностей не было, были ротации. При этом мы не ушли в снижение качества продаваемых товаров.





- Отразились ли текущие события в стране на покупательскую способность? Можно ли сказать, что сейчас она восстановилась?

- Конечно, на покупательской способности все произошедшие события сказались. Сейчас ситуация улучшилась, но пока что полностью не восстановилась.

- Сделайте, пожалуйста, обобщенный портрет вашего клиента

- Наш клиент – это человек, со средним и выше средним достатком, при этом очень требовательный.

- Сколько тратит средний барнаулец на ремонт и что ремонтирует в первую очередь?

- В первую очередь это ванная комната и туалет. Суммы варьируются, так как у всех разные возможности.

- Какие мероприятия проводятся магазином с учетом интересов покупателей?

- Для своих покупателей мы ежемесячно проводим акции в виде скидок и акции с подарками. Предлагаем выгодные цены в каждом товарном сегменте. Проводим мастер-классы, обучающие семинары. Ближайшее мероприятие для наших покупателей планируем на 10 июня – это будет «Зеленый день», во время которого каждый покупатель сможет испытать аккумуляторный электроинструмент Greenworks. Участники мероприятия могут получить в подарок пилу, триммер или садовые ножницы. Также активным участникам наших соцсетей ежемесячно дарим билеты на различные развлекательные мероприятия – концерты, спектакли.

- Как обстоят дела с кадрами? Специалисты какого профиля имеют шанс устроиться на

работу в вашу компанию?

- В нашей компании работает большой и дружный коллектив, готовый принять в свою команду активных, стремящихся к получению новых знаний специалистов. Для заинтересованных в работе всегда готовы рассмотреть подходящую должность.

- Какие маркетинговые задачи стоят перед «Знаком» сейчас? Каковы планы развития компании?

- Основная наша задача – удовлетворить потребность покупателей, поэтому мы еженедельно обновляем ассортимент, пополняем новинками, новыми брендами. Стараемся всегда идти в ногу со временем. Как компания мы постоянно развиваемся и не планируем останавливаться на достигнутом. Впереди еще много планов и задач.

- Что бы вы хотели сказать нашим читателям – вашим будущим клиентам?

- Уважаемые покупатели! Мы знаем, как сложно сделать выбор при таком разнообразии товаров, поэтому мы уже отобрали для вас самое лучшее и самое качественное. Мы работаем напрямую с производителями, поэтому у нас такие приятные и доступные цены. Наши сотрудники всегда помогут подобрать именно то, что вы искали. Ждем вас за покупками в наших торговых центрах.



г. Барнаул, пр. Строителей, 92

Тел.: +7 (3852) 36-40-80

Email: znakooo@mail.ru

Сайт: znakooo.ru

ПЛОЩАДКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Барнаул традиционно входит в лидеры по количеству торговых площадей. Так, по данным за прошлый год, на 1 тыс. жителей у нас приходится 690 торговых «квадратов». При этом, безусловно, процветают ритейлеры, а вот небольшим региональным сетям и так называемым обычным магазинам у дома выживать становится все тяжелее. Однако некоторые даже в сложных условиях находят возможность удерживаться на плаву. В их числе – торговый центр «Балтийский базар», соучредителем и генеральным директором которого является Аркадий Бочаров.

– Мы представляем несетевую торговлю во всех смыслах, – говорит Аркадий Юрьевич. – Почти все арендаторы «Балтийского базара» – это уцелевшие мелкие предприниматели, которые с помощью объединения и добросовестной конкуренции пытаются найти способы иметь заработок.

Кризис изменил планы

«Балтийский базар» далеко не самый большой торговый центр в Барнауле. В свое время Аркадий Бочаров приобрел помещение с целью сдавать торговые площади в аренду и, по сути, получать пассивную прибыль. Была даже достигнута предварительная договоренность с потенциальными арендаторами, в числе которых фигурировали крупные сети – «Пятерочка», «Холидей» и т.д.

– И тут наступил экономический кризис 2008 года, который кардинально изменил все планы. Сети отказались от аренды торговых площадей, в итоге у меня не оставалось другого варианта, как самому открыть продуктовый магазин. Закупили оборудование, наняли персонал, начали работать, – рассказывает Аркадий Бочаров.



АРКАДИЙ БОЧАРОВ

Генеральный директор
ТЦ «Балтийский Базар»

Уникальность

Сейчас «Балтийский базар» – это два торговых зала, в которых работают 40 арендаторов. Свободных площадей нет. В нижнем зале располагаются продуктовые отделы, в верхнем – промышленные.

– Уникальность нижнего зала заключается в сочетании двух форматов – это продуктовый супермаркет и небольшие отделы, в которых продается свежее мясо, сыры и колбаса, рыба и т.д. Причем они не конкурируют, а дополняют ассортимент основного супермаркета, – рассказывает гендиректор. – Мы выстроили торговлю таким образом, чтобы абсолютно все отделы были востребованы, никто никого не ущемлял. Благодаря этому каждый имеет какую-то свою прибыль.

По сути, торговый центр полностью оправдывает название базара, формат которого до сих пор близок многим. Торговля через прилавок в отличие от супермаркетов, все-таки имеет свои преимущества. Например, покупатели могут поговорить с продавцом, попробовать продукт, поделиться своими впечатлениями и т.д. – Я пришла сюда работать восемь лет назад. Аркадий Юрьевич сказал – наш торговый центр дол-

жен быть таким же душевным, какими были магазины раньше! И меня тогда очень удивило, что покупатели, заходя сюда, здороваются, постоянно что-то спрашивают, интересуются. Здесь будто все свои. Нередко можно услышать фразу: «Девчонки, не знаете, мой не заходил сегодня? Хлеб брать или нет?», – рассказывает Светлана Никольская, директор продуктового супермаркета в «Балтийском базаре».

Кстати, она из той породы директоров, к которым можно без проблем зайти в кабинет – похвалить или поругать, или поделиться новостями. А иногда покупатели без всякого стеснения присылают ей на вацап сообщение типа: «Сегодня ел вот такую печенку, можно, чтобы в нашем магазине тоже такая была?».

– Они говорят – в нашем магазине. Не в нашем, а в нашем! И мы очень гордимся этим! – на эмоциях говорит Светлана Борисовна. – Нередко наблюдаю картину, как посетитель заходит в торговый центр, махнет продавцу из пивного отдела рукой со словами: «Мне как обычно!». А сам идет за продуктами. Пока он занимается покупками, его заказ уже выполнили!

Широкий ассортимент

Одним из важных преимуществ сетевых розничных магазинов является то, что они довольно оперативно могут ввести в ассортимент какие-либо новые позиции. В крупных сетях новинки появляются редко, так как они работают по шаблону.

– И мы этим преимуществом всегда пользуемся: увидели какие-то интересные позиции у небольших производителей, закупили и сразу выставили на прилавок. Например, квас натурального брожения. В крупных сетях такого, как у нас точно не найдешь, так как производители делают его небольшими партиями и не в состоянии обслуживать запросы сетевых ритейлеров. Поэтому ассортиментная линейка у нас точно шире и богаче – есть из чего выбирать! – говорит Аркадий Бочаров.

г. Барнаул, ул. Балтийская, 8

Тел.: +7 (3852) 283–777

Email: sbbazar@gmail.com



Дерево счастья

Особенностью торгового центра «Балтийский базар» является то, что здесь постоянно внедряют новые фишки. Так, символом магазина является металлическое дерево, установленное возле входа. На дереве «растут» монетки, а рядом находится огромный кошелек – есть поверье, что если потереть о него чеком, то непременно повезет. Дерево уже давно стало излюбленным местом местных жителей – они с удовольствием фотографируются на его фоне, вешают замочки и ленточки на удачу.

Внутри «Балтийского базара» нарисованы яркие цветные классики, на которых прыгают не только дети, но и взрослые, да еще и снимают все это на камеру! Фасад здания имеет оригинальную подсветку. Кстати, торговый центр не раз становился победителем и призером нескольких городских конкурсов за лучшее оформление.



ПУТЕВОДИТЕЛЬ В МИР ГАСТРОНОМИИ

Для того, чтобы попробовать блюда разных кухонь мира, вовсе не обязательно отправляться в гастрономические туры. Том Ям, карпаччо, севиче, поке, татаки – звучит, словно музыка, не правда ли? Однако все это – названия блюд национальных кухонь самых разных народов мира, которые можно попробовать в одном месте – барнаульском ресторане ATLAS. Само название заведения говорит о географии вкуса. Недаром данный ресторан называют путеводителем в мир гастрономии. О концепции, уникальности и основных трендах журналу «Предприниматель Барнаула» рассказала совладелец ресторана Элина Попова.



ЭЛИНА ПОПОВА

Совладелец ресторана «ATLAS»

г. Барнаул, пр. Социалистический, 27а

Тел.: +7 903-947-60-00

- Элина, расскажите, пожалуйста, историю создания ресторана. Какая концепция лежит в его основе?

- Ресторан ATLAS был основан в 2018 году. Мы с супругом случайно увидели подходящее помещение и загорелись идеей открыть ресторан с уклоном на азиатскую кухню, потому что сами очень любим это направление, но, взвесив все плюсы и минусы, пришли к выводу, что тенденции диктуют более универсальный подход к концепции заведения и выбору блюд. Так и родилась идея создания географического ресторана ATLAS – это означает, что в рамках нашей концепции мы можем приготовить любое блюдо мира.

- За годы существования что-то изменилось в подходе к ресторану?

- Да, конечно, за эти 5 лет наша команда очень выросла и многому научилась. Мы в свою очередь посетили большое количество высококласных ресторанов России и не только, применив ведущие технологии создания блюд и напитков в ресторане ATLAS.

- Из чего сейчас формируется имидж ресторана?

- Имидж ресторана и сейчас, и в момент нашего открытия формировался из высокого качества продукции и особому контролю в приготовлении блюд, а так же в профессиональном сервисе и гостеприимстве. Мы считаем, что помимо высоких профессиональных навыков и стандартов, гостеприимство – это одно из главных факторов для создания успешного ресторана.

- В чем особенность и уникальность вашего ресторана?

- Есть несколько особенностей, которые выделяют нас среди других. Во-первых, это большой ассортимент живых морепродуктов – у нас всегда в наличие есть устрицы из разных стран мира (Франция, Япония, ОАЭ), камчатские крабы, гребешки и другие морские деликатесы. Во-вторых, в нашем ресторане любители мяса могут найти в меню большое изобилие блюд из мяса и птицы, например – стейки из мраморной говядины, карэ новозеландского ягненка, утку в азиатском стиле и многое другое. Кстати, наша авторская барная карта так же составлена в рамках географической концепции ресторана – только у нас вы сможете попробовать уникальные коктейли и напитки из разных стран мира. В нашем интерьере вы всегда обретете уют, а

в зимнее время года мы разжигаем камин по желанию наших гостей.

- Есть ли в меню блюда, которых не найти в других заведениях общепита Барнаула?

- Да, и их довольно много. Это и авторские роллы, и закуски из нескольких видов рыб и морепродуктов, например, осьминога, тунца, фарерского лосося, мурманского гребешка. Отдельно хотелось бы упомянуть о десертном меню, в котором представлено большое разнообразие эксклюзивных угощений, как говорится, на любой вкус и цвет. Есть даже десерт с черной икрой!

- У обывателей, клиентов существует такое распространенное понятие как «вкусно». А что вы под этим понимаете?

- Вкусно - это субъективное понятие, которое у всех отличается. Для нас «вкусно» - это идеальное сочетание качественных продуктов и красивой подачи. Австрийские ученые доказали, что для раскрытия рецепторов и получения наслаждения важна визуальная картина блюда.

- Самое сильное «вкусно» этого года в вашем ресторане?

- Мы не можем выделить одно блюдо, предлагаем вам попробовать их все - у нас все не просто вкусно, а очень вкусно!

- Меняются ли ресторанные тренды в Барнауле?

- Безусловно, меняются. Некоторые форматы уходят в сторону фастфуда. За последнее время открылось много точек быстрого питания.

- После пандемии и санкций в полном ли объеме восстановился поток клиентов ресторана?

- Да. После текущих событий в нашем ресторане не только восстановился поток гостей, но и второй год подряд мы вошли в ТОП-50 лучших ресторанов Сибири.

- Каков средний чек у вас?

- Средний чек на одного гостя в нашем ресторане составляет 2000 рублей.

- На ваш взгляд, каким должен быть идеальный ресторан? Соответствует ли ATLAS званию идеального?

- Идеальный ресторан - это место, в которое хотят возвращаться наши



любимые гости, потому что в первую очередь ресторан создается для них. У нас большое количество постоянных гостей.

- Насколько важно для повара и владельца ресторана профессиональное образование?

- Профессиональное образование имеет немаловажную роль и сильно облегчает жизнь для повара и ресторатора, но главное - это, все-таки, желание создавать и постоянно развиваться в своем деле.

- Какие механизмы вы используете, чтобы привлекать и удерживать гостей?

- Высокое качество блюд и внимательный сервис.

- Если говорить о команде ресторана - есть ли у вас какие-то особые требования к кандидатам?

- Да, обязательно. Наличие опыта, желание работать и постоянно развиваться.

- Есть ли в ресторане живая музыка? Проводятся ли какие-то меро-

приятия?

- Да, периодически мы проводим гастрономические ужины во главе с нашим шеф-поваром и сомелье.

- Сколько времени уходит на раскрутку ресторана?

- Это совершенно субъективный вопрос. Все зависит от качества предоставляемых услуг и уникальности концепции заведения. В нашем случае раскрутка произошла довольно быстро, так как мы придерживались этих правил с момента основания ресторана.

- Сколько нужно оставлять чаевых?

- По общепринятым международным нормам обычно оставляют на чай около 10% от суммы чека, в зависимости от удовлетворенности посещения.

- Если бы у вас была возможность пригласить на ужин в ваш ресторан кого-то из великих, кто бы это был?

- Мы хотели бы пригласить на ужин основателя ресторанного холдинга «White Rabbit Family» Бориса Зарькова, так как он настоящий профессионал и энтузиаст своего дела.

- Расскажите, пожалуйста, о планах ресторана на будущее

- Сейчас наша команда готовится к запуску нового меню. Мы будем единственным рестораном в Барнауле, предлагающим попробовать нашим гостям свежий черный трюфель из Италии. Так же мы думаем над идеей создания гастрономических завтраков.



г.Барнаул, ул. 65-лет Победы, д.1
пр. Социалистический, 116

4509
В

Тел.: +7 (3852) 56-09-45
Email: vysota4509@mail.ru
Сайт: vysota4509.ru

НОВАЯ ВЫСОТА БАРНАУЛА

А вы уже успели побывать на новой высоте Барнаула? Если нет, то сделать это нужно непременно.



А вы уже успели побывать на новой высоте Барнаула? Если нет, то сделать это нужно непременно. В марте в краевой столице открылся второй ресторан сети «Новая высота 4509». Атмосфера, интерьер, неповторимый вкус еды – здесь абсолютно все уносит посетителей на горную вершину. И, судя по цифрам «4509» в названии, вы уже, наверное, догадались, что речь идет о высочайшей точке прекрасного Алтая – Белухе.

– Белуха – одно из самых загадочных мест на планете. Все, кто когда-либо поднимался на эту гору, покорял ее высоту, или хотя бы даже просто был у подножия Белухи, не понаслышке знают об особых эмоциях и ощущениях, который там возникают. Это место силы. Это настоящий символ Алтая. Именно поэтому мы решили взять за основу данную концепцию и реализовать ее в гастрономическом контексте, – рассказывает директор ресторана Елена Султанова.



ЕЛЕНА СУЛТАНОВА

Директор ресторана
«Новая высота 4509»

ВОЗВРАЩЕНИЕ К ИСТОКАМ

Дизайнерам, работавшим над интерьером, удалось органично совместить, казалось бы, несовместимое – городское и природное. В оформлении ресторанов заложен принцип «back-to-nature» – возвращение к истокам, к природе. Поэтому пусть вас не удивляет натуральный мох и имитация коры деревьев, которые используются в качестве декора стен, или свежие полевые цветы на барной стойке... Горные мотивы здесь повсюду – картины с видами природы, стилизованные фигуры животных и т.д. И даже в меню есть частичка Алтая – это, конечно же, блюда из марала.

Рестораны европейской кухни всегда привлекали внимание любителей изысканных блюд и утонченной атмосферы. При входе в ресторан «Новая высота 4509» гости сразу погружаются в уютную и роскошную атмосферу, созданную сочетанием традиционных и современных элементов в интерьере. Здесь есть просторный зал, украшенный зеркалами, светильниками и цветами, а также красивый бар, где можно насладиться коктейлями и закусками.

Меню ресторана «Новая высота 4509» включает в себя множество

блюд европейской кухни, среди которых можно найти итальянскую пасту, французские блюда, испанские тапас и многое другое. Все блюда готовятся из свежих и качественных продуктов, подобранных с особым вниманием к их вкусовым качествам.

Кроме того, в ресторане «Новая высота 4509» предоставляется широкий выбор вин, которые идеально сочетаются с блюдами на выбор. Винная карта включает в себя как классические сорта вин, так и эксклюзивные и редкие находки.

В целом, ресторан «Новая высота 4509» стал прекрасным местом для тех, кто хочет насладиться изысканными блюдами европейской кухни и провести вечер в романтической атмосфере. Ресторан идеально подходит для свиданий, деловых обедов, а также для проведения торжественных мероприятий. Приветливый и профессиональный персонал ресторана «Новая высота 4509» сделает все возможное, чтобы гости чувствовали себя как дома.

ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ

Первый ресторан был открыт два года назад в одноименном жилом комплексе «Новая Высота» по адресу ул.65-лет Победы.

– Хотелось создать в современном жилом комплексе приятное место, куда люди смогут прийти позавтракать, попав при этом в непринужденную атмосферу, – рассказывает Елена Султанова. – По моему мнению конкуренции в ресторанных проектах не существует, всегда хочется попробовать что-то новенькое и вновь открывшиеся рестораны люди всегда будут посещать. Мы стараемся все делать максимально хорошо – от обслуживания до приготовления блюд. Видимо, поэтому у нас всегда есть посетители.

ДЛЯ ДЕЛОВЫХ И НЕ ОЧЕНЬ

В спальных районах Барнаула не так много мест, где можно вкусно пообедать и при этом организовать деловую встречу.

– Мы хотим, чтобы наше пространство объединяло людей, дарило приятные эмоции и



впечатления. Чтобы сюда хотелось прийти и с друзьями, и с коллегами, и с партнёрами, – объяснила Елена Султанова.

Кстати, фишкой ее ресторанов являются солидные порции. Во всем городе вы не сыщите «Цезаря» больше, чем здесь!

ПРОШУ РУКИ И СЕРДЦА

Что примечательно, ресторан «Новая высота 4509» на ул.65-лет Победы уже стал традиционным местом для предложений руки и сердца. Нередко мужчины исполняют для своей дамы песню, либо просят музыкантов сыграть что-то романтическое, после чего на глазах у изумленной публики достают коробочку с кольцом... Еще ни одну девушку не сказала «нет». Да и как тут откажешь, ведь сама обстановка располагает!

Каждую пятницу и субботу в ресторанах выступают музыканты, причем достаточно известные в нашем городе.





ГОСТЕПРИИМСТВО ПО-ГРУЗИНСКИ

Грузинская мудрость гласит – если у вас есть больше, чем вам нужно, делайте стол шире, а не забор выше. В барнаульском ресторане «Рыжая цапля» именно этого принципа и придерживаются. Хинкали, кебабы, чахохбили, пхали, пури, долма, аджапсандали – кавказское застолье это поистине целая песня! А к ней прилагается неиссякаемый запас хорошего вина, домашний уют и душевное тепло!

Ресторан «Рыжая цапля» открылся в центре спального района Барнаула в сентябре 2022 года. Это настоящий островок солнечной Грузии в нашей суровой Сибири – здесь подают вкуснейшие национальные блюда, в интерьере много ярких акцентов и зелени, а гостеприимство поистине кавказское, душевное. О том, насколько успешным выдался проект, журналу «Предприниматель Барнаула» рассказала владелица заведения Дарья Бондарева.



МАРИЯ СОЛОДИЛОВА

Директор ресторана «Рыжая Цапля»

ДАРЬЯ БОНДАРЕВА

Владелица ресторана «Рыжая Цапля»

- Дарья, расскажите, как появилась идея открыть грузинский ресторан в Барнауле?

- Грузинская кухня в данный момент является одним из самых популярных направлений в России. И Барнаул – не исключение. Интерес к кавказским блюдам большой, спрос однозначно есть. Поэтому мы решили концептуально связать наш новый проект именно с Грузией. Название выбрали незаурядное – «Рыжая цапля». Эта птица является символом Кавказа. А теперь и нашего уютного ресторана – все, кто приходят, могут увидеть пару цапель, которые живут на входе. Кроме того, в меню есть фирменный коктейль, который так и называется – «Рыжая цапля». И даже страничку в социальных сетях мы ведем от имени цапли.

- На ваш взгляд, каковы прогнозы развития отрасли общепита? На ваш взгляд, мы движемся в сторону развития фастфуда или здорового питания?

- Тут однозначного ответа нет. Все зависит от целевой аудитории кафе или ресторана, ее возраста, запросов и т.д. Мы придерживаемся правил полезного и вкусного питания, не используем усилителей вкуса, консервантов, предлагаем гостям только натуральную еду. И, знаете, есть такое наблюдение – привыкнув к полуфабрикатам, фастфуду, люди порой настолько отвыкают от вкуса натурального мяса, что начинают удивляться, а почему это баранина пахнет бараном.

РЕСТОРАН «РЫЖАЯ ЦАПЛЯ»

г. Барнаул, ул. Взмётная, 57

Тел.: +7 (3852) 299-798

- Какие блюда в меню пользуются наибольшей популярностью и что можно назвать визитной карточкой ресторана?

- Самые популярные блюда, конечно же, мясные. В ресторане представлен широкий ассортимент кебабов. АЦ еще, по отзывам гостей, у нас самые вкусные хинкали в городе. Причем их линейку мы постоянно расширяем – мясные, сырные, грибные, сладкие! У нас есть фишка – черные хинкали, в которые мы добавляем чернила каракатиц, а также красные – с вишней. Визитной карточкой является ростбиф. Гости, которые хотя бы раз его попробовали, потом сравнивают с другими заведениями, и возвращаются за ним к нам!



- В меню есть европейские блюда? Без цезаря не обойтись даже в грузинском ресторане?

- Акцент в нашей кухне сделан именно на этнику, у нас практически нет европейских блюд, за исключением нескольких закусок. Мы стараемся адаптировать все именно под грузинские мотивы. Всеми любимый «Цезарь» представлен в детском меню, но его часто берут и взрослые гости. Наверное, действительно, без «Цезаря» сегодня никуда.

- Как вам удастся придерживаться оптимального баланса цена-качество? Каков средний чек?

- За ценой и качеством тщательно следит директор ресторана Мария Михайловна Солодилова. Она очень грамотный специалист. В данном вопросе

очень много нюансов. Нам удастся держать средний чек в размере 1000-1500 рублей на человека и при этом предлагать вкусные, качественные блюда.

- Какие основные риски есть в ресторанном бизнесе?

- Основные риски – не угадать с концепцией и не попасть в локацию. Бывает, что концепция хорошая, а месторасположение ресторана неудачное, проходимость низкая. И еще один важный фактор – нужно уметь сформировать хорошую команду. Например, у нас проблем с локацией не было изначально, мы понимали, что центр спального района обеспечит высокий трафик. Что касается концепции – на грузинскую кухню высокий спрос. Ну и третье – команда получилась профессиональная и крепкая.

- Назовите ваш главный принцип успеха

- Делай все хорошо и достойно, а по ходу разберемся. Когда меня спрашивают, как у меня к 28 годам получилось открыть два ресторана, я не могу дать однозначный ответ. Мы с командой просто старались делать свою работу хорошо, на совесть, поэтому сегодня имеем тот результат, который имеем!

Почему «Рыжая цапля»?

Согласно грузинской легенде однажды Бог дал человеку мешок со змеями и прочими рептилиями и велел выбросить его в пропасть. Но человек из любопытства развязал мешок, и все гады расползлись по земле. В наказание Бог превратил человека в птицу с покрасневшими от стыда ногами и клювом. Ей было приказано очищать землю от гадов. С тех пор редкая рыжая цапля стала символом Кавказа. В домах горцев эта птица является символом домашнего очага, традиций и обычаев. Кавказские народы верят, что того, кто увидит рыжую цаплю, ждет успех в любом деле! Кстати, в барнаульском ресторане она тоже есть! А, значит, зайти туда – к удаче!



ДЕЛАЕМ ПРАЗДНИК ВКУСНЫМ

Шашлык - это не просто еда, это - целая философия. Философия вкуса и приготовления. Именно так считает один из основателей барнаульской компании «Шашлык ШеFF» Виталий Похабов. На счету этой команды - тысячи шампуров с аппетитными румяными шашлыками.

Философия на шампурах

- Шашлык не терпит суеты, но при этом требует ловкости и зоркости, - говорит Виталий Похабов.

У Виталия - высшее юридическое образование. В свое время он работал в разных компаниях, а в 2019 совместно с друзьями решил заняться шашлыками.

- Мои товарищи-армяне - профессиональные повара, которые умеют готовить невероятно вкусный кавказский шашлык! А я много лет работал в продажах. Поговорили, решили, что я займусь поиском и привлечением клиентов, а они, как профессионалы своего дела, будут жарить мясо! - рассказывает Похабов.

Начинали друзья с выездных услуг по приготовлению шашлыка на различных мероприятиях, кооперативах. Продвижением занимались через соцсети, выкладывая аппетитное фото и видео «дымящегося» на шампурах мяса. А вскоре сработало сарафанное радио - те, кто попробовал их шашлыки, обязательно реко-

мендовали их своим друзьям, коллегам, родственникам. Так дело, которое изначально, по сути, открывали для души, переросло в бизнес.

Со временем меню «Шашлык ШеFF» расширилось - стали делать плов, шурпу, хашламу, овощи на гриле, гриль, салаты, нарезки.

- В настоящее время можем организовать банкет полностью под ключ! - не без гордости говорит основатель компании.

Кстати, в прошлом году компания работала на Дне города, где их кулинарные шедевры по достоинству оценили сотни горожан, и многие после этого стали постоянными клиентами.

- Мы впервые приняли участие в Дне города. И произвели поистине фурор! Гости праздника высоко оценили наш шашлык и плов, которые мы готовили!



Шашлык ШеFF

Тел.: +7 (958) 847-70-68



Упор на корпоративы

Тенденции таковы, что мода на суши уходит, люди вновь возвращаются к истокам – шашлыкам! Ну а какой шашлык по традиции считается самым вкусным? Правильно, кавказский! Эталон одного из самых правильных и вкусных шашлыков – из Армении. Секретом рецептов повара «Шашлык ШеFF» владеют в совершенстве. Гостям остается лишь наслаждаться вкусом и радоваться жизни!

– Сейчас основное направление нашей работы – корпоративные мероприятия. Компании выбирают на природу и заказывают шашлык, без него отдых – не отдых! – говорит Виталий. – В основном клиенты предпочитают мясо свинины и курицы.

О главном

Что главное в шашлыке? Конечно, мясо! «Шашлык ШеFF» в этом точно знает толк – уже не одну тону пережарили! Поэтому в качестве поставщиков сырья выбирают только лучших и проверенных. Самые популярные части туш, используемые для приготовления шашлыка – шея, рёбра, антрекоты, окорок.

– Секрет вкусного шашлыка в том, что он должен быть замаринован вкусными и только натуральными специями! Ни какого уксуса и томата! – рассказывает Виталий. – Кроме этого, необходимы идеальные условия для приготовления, поэтому многое зависит от мангала. В идеальном варианте он должен быть не сильно глубоким и при этом не

иметь отверстий – ни сбоку, ни в полу.

Во время работы на выездных мероприятиях команде «Шашлык ШеFF» часто приходится жарить шашлык на мангалах, которые установлены на базах отдыха. И даже если они далеки от идеала, профессионалы своего дела всё равно сделают всё по высшему разряду и подадут к столу красивый, сочный и прожаренный шашлык.

В ближайших планах компании – открыть точку по продаже шашлыка на федеральной трассе Барнаул-Горно-Алтайск. Летний сезон на пороге, а вместе с ним и сезон вкусных шашлыков!



ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛОЩАДКИ

пр-кт Космонавтов, 46г

Площадь участка: 4200 м²



Кадастровый номер: 22:63:010113:176

Цель предоставления: Объекты административного назначения

Территориальная зона: ОД-1. Многофункциональная общественно-деловая зона

ул.Тракторная, 7/7

Площадь участка: 20130 м²



Кадастровый номер: 22:63:030312:521

Цель предоставления: Необходимо формирование земельного участка

Территориальная зона: ПК-1. Производственная зона

ул.Власихинская, 188

Площадь участка: 25569 м²



Кадастровый номер: 22:63:000000:3117

Цель предоставления: Здравоохранение (код – 3.4)

Территориальная зона: ОД-1. Многофункциональная общественно-деловая зона

Полный перечень инвестиционных площадок

и подробная информация о них размещена на информационном портале города Барнаула <https://invest.barnaul.org/>

