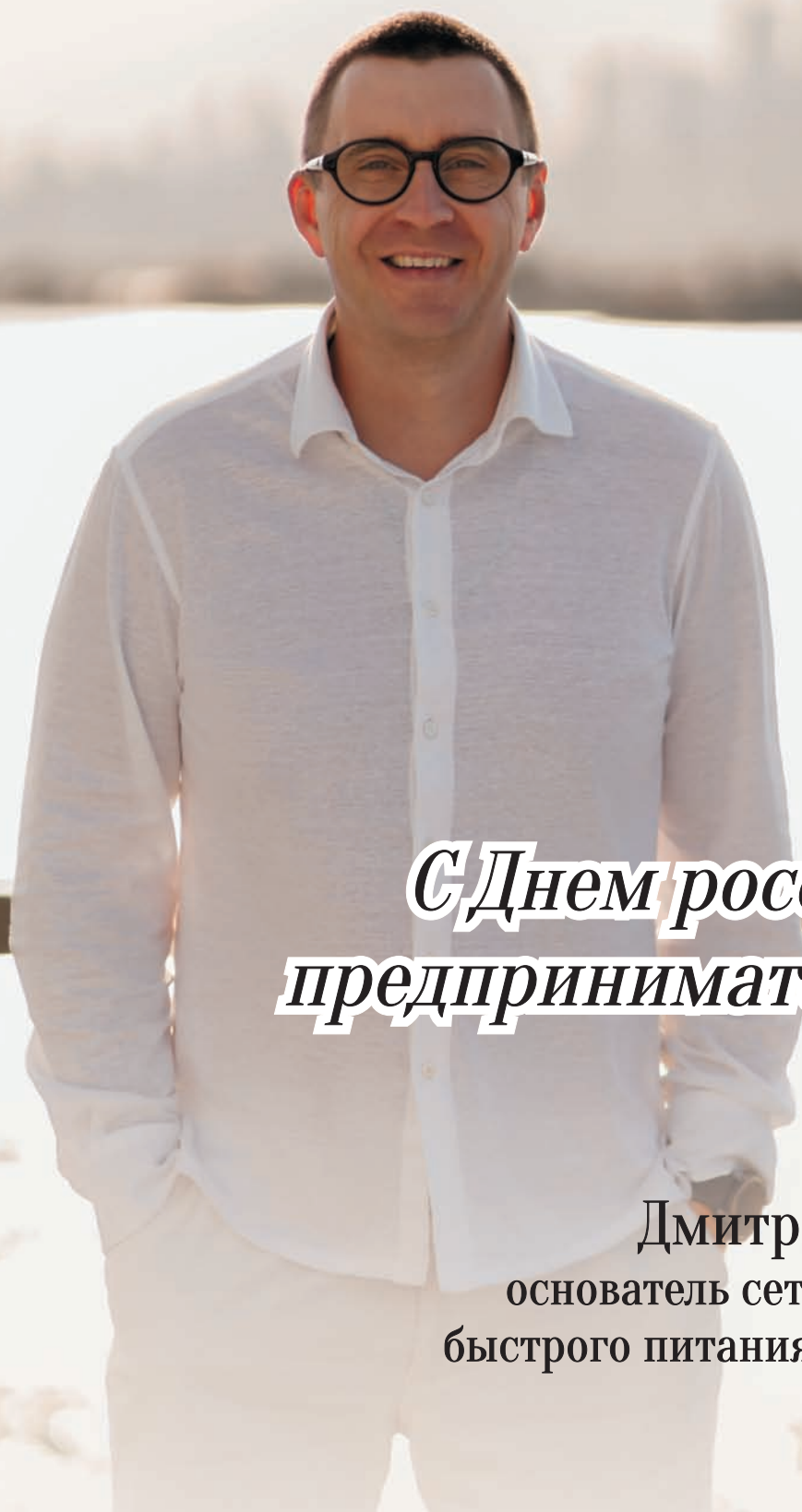




ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ БАРНАУЛА

№ 29/2024



*С Днем российского
предпринимательства!*

Дмитрий Иванов
основатель сети ресторанов
быстрого питания «Грильница»

УВАЖАЕМЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ!

Поздравляем вас с Днем российского предпринимательства!



Вы – целеустремленные, инициативные и энергичные люди. Ведение собственного дела требует упорства, настойчивости и огромного терпения. Именно благодаря этим качествам вы добиваетесь высокой эффективности в своей работе, тем самым вносите личный вклад в развитие Алтайского края.

В сегодняшней непростой экономической обстановке вы продолжаете создавать рабочие места, внедрять инновационные технологии, пополнять местные бюджеты, решать насущные проблемы городов и районов края. Важно, что вы гибко реагируете на нужды и потребности рынка, обеспечивая жителей региона и страны качественными товарами, создавая новые продукты и услуги, генерируя бизнес-идеи и добиваясь их воплощения.

Наш край последовательно наращивает свой экономический потенциал, увеличивает инвестиционную привлекательность и улучшает инфраструктуру, в том числе благодаря представителям сферы малого и среднего бизнеса. Со своей стороны Правительство региона и краевое Законодательное Собрание совершенствуют механизмы государственной поддержки различных отраслей предпринимательства, выступая надежным партнером в диалоге власти и бизнеса.

Желаем вам благополучия, процветания и успехов в реализации самых смелых проектов!

Виктор Томенко

Губернатор Алтайского края, Председатель Правительства Алтайского края

ДОРОГИЕ БАРНАУЛЬЦЫ!

От всей души поздравляю вас с Днем российского предпринимательства!



Бизнес – важнейший фактор социально-экономического развития нашего города, в этой сфере трудятся более 140 тысяч человек. Предприниматели создают дополнительные рабочие места, обеспечивают налоговые поступления в бюджет, предоставляют широкий ассортимент товаров и услуг. Бизнес-сообщество способствует повышению качества городской среды, появлению новых социальных объектов, в том числе через механизм государственно-частного партнерства.

Особенно хочу отметить участие предпринимателей в поддержке наших бойцов, жителей новых российских территорий. С первых дней специальной военной операции предприятия города оказывают помощь в подготовке гуманитарных грузов. Благодаря нашим совместным усилиям в зону СВО из Барнаула уже направлено более 220 тонн продуктов питания, обмундирования и специального оборудования, а также автомобили.

Уважаемые предприниматели города Барнаула! Примите искренние слова благодарности за энтузиазм, настойчивость, инициативность, активную гражданскую позицию и неравнодушие.

Желаю крепкого здоровья, счастья, семейного благополучия, успеха во всех добрых начинаниях!

Вячеслав Франк

Глава города Барнаула

СОДЕРЖАНИЕ

История развития предпринимательства	02
Интервью с Дмитрием Калашниковым, заместителем директора барнаульского музея «Город»	
Точка роста	06
Дмитрий Иванов, основатель ресторанов быстрого питания «Грильница» о преимуществах в бизнес-обществе	
Строительный рынок	10
Компания по проектированию и строительству объектов промышленного назначения ГК «Аэрон»	
Магия цветочного бизнеса	12
Цветочный магазин BOUQUET	
Молодежное предпринимательство	14
Победитель «Фабрики бизнес-идей» Софья Бикбаева	
Сладкая жизнь	16
Студия кондитерского мастерства «Глазурь»	
Здоровый бизнес	18
Предприятие по производству продукции из амаранта AMARA	
Семейный бизнес	20
Компания ООО «Магия трав»	
В ногу со временем	22
Кофейня «Бодрый день»	
Вкус детства	24
Магазин-пекарня ООО «Алтайский каравай»	
Женское предпринимательство	26
Интервью с Ульяной Салеевой, основательницей бренда по производству бытовой химии «Аластар»	
Вкусные тайны	28
Кондитерская Аллы Гефке	
Промышленная революция	30
Предприятие по производству оборудования для производства пищевых продуктов ООО «СиСорт»	
Хочешь изменений – начни с себя	32
Имидж-студия «Стиль»	
Начать и удержать лидирующие позиции	34
Предприятие по производству тканей из химических комплексных нитей и штапельных волокон ООО «Конти плюс»	
Время возможностей	36
Барнаульский «Завод отделочных материалов НОВА»	
Инновационные технологии	40
Предприятие по производству инновационного оборудования ООО «ТД Комплекс АГРО»	
Юбиляры года	
ООО «Барнаульский химический завод»: 95 лет	42
АО «БСКБ «Восток»: 65 лет	44
Итоги международной выставки «Продэкспо-2024»	46

Первые купцы Барнаула

26 мая отмечается День российского предпринимательства. Первые купцы появились в Барнауле практически с самого его основания. Ими становились выходцы из самых разных сословий: и крестьяне (даже неграмотные!), и мещане, и дворяне. Чем занимались первые алтайские предприниматели, рассказал заместитель директора барнаульского музея «Город» Дмитрий Калашников.



Заместитель директора барнаульского музея «Город»
Дмитрий Калашников

- Дмитрий Сергеевич, когда в Барнауле появились самые первые купцы?

- Согласно документам, во второй половине XVIII века. Они торговали в купеческих лавках, которые были построены на территории сереброплавильного завода. Продавали продукты, разные бытовые мелочи: иголки, нитки, пуговицы, инструменты и т.д. Так начиналась история предпринимательства на Алтае. Первыми самыми известными в Барнауле купцами была семья Пуртовых – отец и сыновья. Они торговали маслом, зерном и другой сельскохозяйственной продукцией.

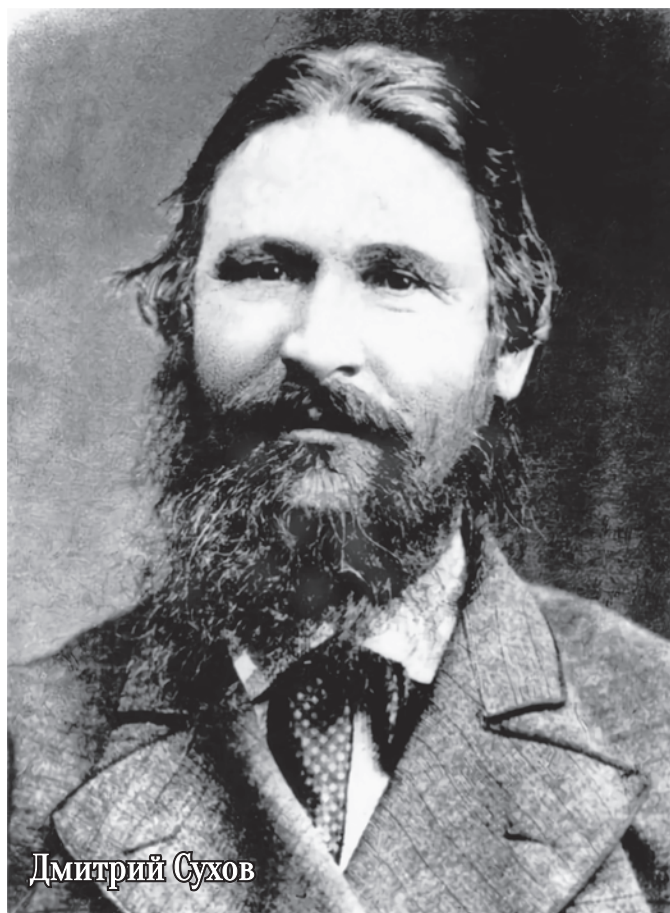
- На слуху фраза «Барнаул – город купеческий». С исторической точки зрения это так?

- Историю и даже топографию Барнаула можно разделить на два этапа. Первый, с 1739 по 1893 годы, – Барнаул горнозаводской. Территориально это старая историческая часть города от нынешнего проспекта Красноармейского до проспекта Социалистического. То, что восточнее проспекта Социалистического и вплоть до улицы Промышленной, это уже Барнаул купеческий.

Этот этап развития города начался после того, как закрылся сереброплавильный завод и барнаульцам пришлось искать новые источники дохода. Во второй половине XIX века в городе начали появляться новые магазины, купеческие дома. А начало XX века считается расцветом Барнаула купеческого.

- Кто становился купцами в Барнауле?

- Это были выходцы из самых разных сословий. Например, если известный в Барнауле купец Дмитрий Сухов был неграмотным крестьянином, но при этом даже занимал пост городского главы, то его сын, который, кстати, после отца также стал городским главой, получил прекрасное образование в Московском коммерческом училище. Не менее известные купцы Платоновы являлись выходцами из дворянского сословия. Ну и самый большой приток в купечество шел, конечно, из мещан.



Дмитрий Сухов

Кстати, вышеупомянутый купец Платонов самым первым в Барнауле стал использовать телефон. Он установил его еще до появления городской телефонной станции! С помощью воздушной линии телефон был соединен с его мельницей в селе Зудилово, благодаря чему купец мог контролировать все рабочие процессы, давал распоряжения и т.д.

- Отличались ли условия развития бизнеса у первых купцов Алтая от предпринимателей из других регионов России?

- Говоря современным языком, барнаульский бизнес был в явных аутсайдерах. Дело в том, что Колывано-Воскресенский, а с 1834 года Алтайский горный округ находился в частной собственности императорской фамилии. По закону частным лицам на кабинетских землях было запрещено использовать паровые машины. Из-за этого производств было очень мало. Если брать процентное соотношение предпринимателей к общему числу населения города, то в середине XIX века у нас в Барнауле их было в 2,5 раза меньше, чем, например, в Томске, и в 3,5 раза меньше, чем в Тюмени. И это мы говорим про Сибирь. К западу от Урала условия были гораздо лучше.

- А по уровню дохода барнаульские купцы тоже были в аутсайдерах?

- Смотря чем занимались. В конце XIX века огромный доход приносила торговля зерном и мельницы. Эти купцы были самыми зажиточными. Вообще в этот период Барнаул являлся крупнейшим центром хлебной торговли в стране. Наше зерно расходилось по всей Российской империи. А в 90-х годах XIX века, когда в Поволжье разразился голод, ситуацию спасли поставками именно барнаульского зерна. Однако подобное привилегированное положение Барнаула довольно быстро

закончилось. В начале XX века из-за трехлетней засухи и нашествия на зерновые поля насекомых-вредителей в наших краях тоже начался голод. В итоге город утратил первые позиции в торговле зерном. И эту инициативу тут же перехватывают Бийск и Новониколаевск!

- Помимо хлеботорговли, какие еще сферы предпринимательства развивались в Барнауле?

- Барнаул не зря слыл столицей производства сливочного масла. Причем оно было уникальным, сегодня такого точно не встретишь. Жирность барнаульского масла составляла 85%! В связи с этим даже случился курьез: когда первая партия масла прибыла на берега туманного Альбиона, таможенники арестовали его как фальсификат, мотивируя тем, что не может настоящее масло иметь такую жирность. Узнав данный факт, я даже задумался, а пробовали ли они до этого вообще настоящее сливочное масло? Кстати, именно повышенная жирность и пониженная влажность барнаульского масла способствовали его хорошей сохранности при дальних транспортировках в Западную Европу.

Неплохой доход купцам приносило и виноделие, правда, этот вид предпринимательства был разрешен только во второй половине XIX века. До этого Барнаул являлся городом трезвости, на территории заводского округа царил сухой закон. В те времена спиртное в Барнауле можно было купить лишь по большим праздникам: на Пасху, Рождество и т. д.

ТОРГОВЫЙ ДОМЪ
БРАТЬЕВЪ ВОРСИНУХЪ и ОЛЮНИНОВЪ
ВЪ БАРНАУЛѢ.

Выдѣлка и продажа спирта, столоваго вина, водокъ и наливокъ разныхъ вкусовъ и сортовъ спирто-очистительныхъ аппаратовъ

„ГАММЕРА и ГЕРБСТЪ“.

Пивоваренный заводъ выдѣлываетъ пиво и медъ прекраснаго качества разныхъ сортовъ

ЦѢНЫ САМЫЯ УМѢРЕННЫЯ.

Адресъ для писемъ: Барнаулъ, Торговому дому „Братьевъ Ворсинухъ и Олюниновъ“.
ТЕЛЕГРАММЫ: Барнаулъ, Ворсинухъ.

ОСНОВАНЪ ВЪ 1864 ГОДУ.

ПЕРВЫЙ СОДОВЫЙ ЗАВОДЪ
ВЪ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Ю. А. ПРАНГЪ
ВЫДѢЛЫВАЕТЪ

СОДУ КАУСТИЧЕСКУЮ, СОДУ КРИСТАЛЛИЧЕСКУЮ и СОДУ КАЛЬЦИНИРОВАННУЮ.

ЗАВОДЪ НАХОДИТСЯ ВЪ БАРНАУЛѢ.

СКЛАДЪ ВЪ ТОМСКѢ — при Техничко-Промышленномъ Бюро.

Телефонъ № 108.

ПЕРВОКЛАССНАЯ
ЦЕНТРАЛЬНАЯ ГОСТИНИЦА
К. П. Сассъ

въ Барнаулѣ, Пушкиская улица, вновь выстроенный камен. соб. домъ.

До 40 номеровъ отъ 1 руб. до 6 руб. въ сутки, съ электрическимъ освѣщеніемъ, роскошной обстановкой, ванной комнатою, телефономъ, обѣда роскошныя столовыя, рюль, пишущаго стола и журналы, поваренная кухня, гостиница находится въ самомъ центрѣ города, вблизи собора и всѣхъ казенныхъ учреждений.

Прошу не брать извозчикамъ, что въ гостиницѣ ремонтъ или, что заняты номера.

Съ почитеніемъ Сассъ.

Г. А. ЛОКОТКОВЪ.

СВѢЧНО-МЫЛОВАРЕННЫЙ ЗАВОДЪ,
кондитерская фабрика,
Пряничное ЗАВЕДЕНІЕ и крендельно-сушенное ПРОИЗВОДСТВО въ г. Барнаулѣ, собственн. домъ, Набережная Вруда.

ТОРГОВЛЯ табачными издѣліями, МЫЛО, САЛЫНЫ, СЫРЧИ, Бухарскими тозарами: КАРАМЕЛЬ, МОНТАНСЬЕ, МАРМЕЛАДЪ, Пряники всѣхъ сортовъ, КРЕНДЕЛИ и СУШКА. Товары своихъ производствъ въ конкуренціи. ЧАЙ, САХАРЪ, Австралийская селѣдъ и другіе близкіе товары. Присла въ Барнаулъ. Базарная площадь въ собственн. помѣщеніи.

Телефоны: залка № 52, заводъ № 53, 4

04 ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

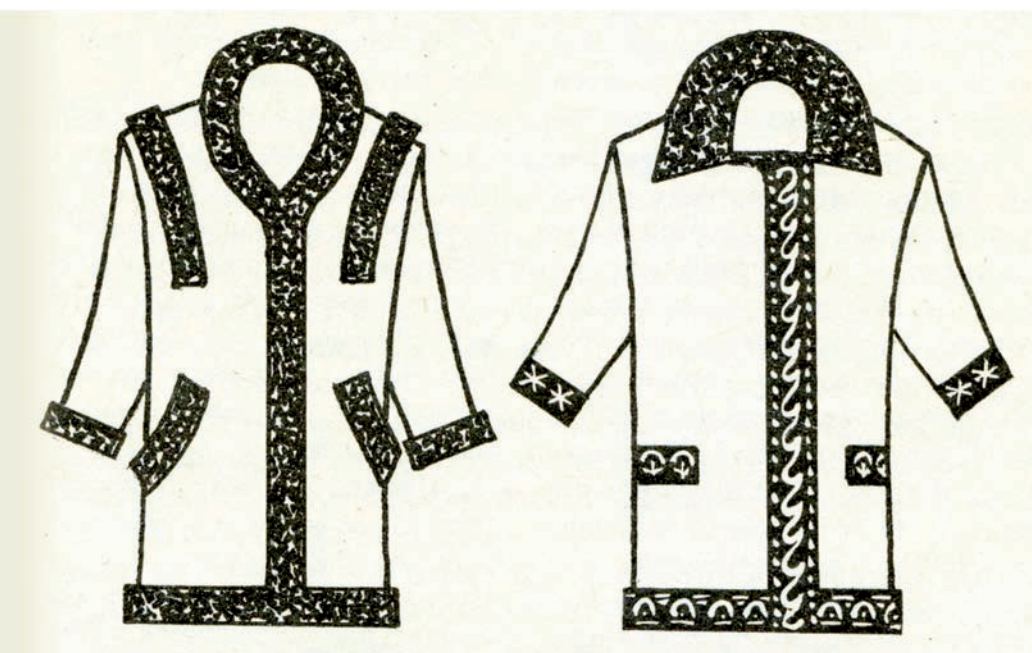
Стоит отметить и судоходство. Барнаул вообще сыграл большую роль в становлении сибирского судоходства. На самом деле, находясь на берегу великой сибирской реки Оби, грех было этим не воспользоваться. Речная флотилия Барнаула насчитывала многие десятки судов. Первыми владельцами пароходов в городе были купцы Функ и Щербаков. В 1880-х годах они построили пароходы «Барнаул» и «Бийск» и вывозили на них хлеб. А в 1889 году купили по тем меркам самый большой в Обь-Иртышском бассейне пароход «Заметный» мощностью 240 лошадиных сил. Но все же «речной королевой Алтая» прослыла барнаульская купчиха Евдокия Мельникова, которая владела 10 пароходами и 6 баржами. Именно она первой в Обском бассейне приобрела двухпалубные пароходы американского типа с каютами разных классов и первой начала выполнять и пассажирские перевозки. Кстати, в народе ее называли Мельничихой и недолюбливали за крутой нрав и жестокое обращение с крестьянами.

- А ведь Барнаул еще известен своими шубами-барнаулками...

- Овчинное производство в Барнауле развивалось, и очень успешно. Традиционно овчину красили в разные оттенки желтого и коричневого. Черный краситель французской фирмы «Дубокс» стоил очень и очень дорого, поэтому черные шубы были непозволительной роскошью. До тех пор, пока в 1866 году местный ученый Степан Гуляев не разработал черный краситель на основе квасцов. Свой рецепт он подарил одному из местных купцов, а тот открыл производство по крашению овчин и сколотил на этом целое состояние! Шубы-барнаулки возымели невероятную популярность именно благодаря черному цвету. Фасон этих шуб придумал местный мещанин Самолетов. Он сделал ее приталенной, ворот отделал мехом сурка. К шубке в комплекте шли муфта и шапочка. Слава «барнаулок» донеслась даже до царского двора, который заказал сразу несколько штук. А в 1899 году шуба-барнаулка попала на выставку в Париж, где заняла диплом первой степени!



Е.И. Мельникова



Шуба-барнаулка

Фирма сущ.
1901 г.

А. П. ВУХАЛОВЪ съ СМ
г. Барнаулъ, Томской губ.
производство
ЧЕРНЕННЫХЪ ШУБЪ, ВАЛЕННОЙ ОВУВИ
и КОШМЫ.

Разныхъ сортовъ и разнѣрокъ.
Постоянная торговля въ Барнаулѣ, временная въ г. Бійскѣ съ
(1-го Сентября по 15-е Февраля).

Заказы исполняются подъ личнымъ наблю-
деніемъ скоро и добросовѣстно.

Заводы расположены на Сузунской ул. въ собствен. домѣ
Телефонъ № 111.

Адресъ для писемъ: г. Барнаулъ, Антонію Павловичу Вухалову.
телеграфомъ: Барнаулъ Вухалову.

Петръ Елизаровичъ Смердинъ
ПРОИЗВОДСТВО ВАЛЯНОЙ ОВУВИ,
Шубъ, шерсточесальныхъ машинъ и Кол-
новой апаратной ленты.

Фирма существуетъ съ 1887 года.

Адресъ для писемъ: г. Барнаулъ, Петру Елизаровичу Смердину.
« « телеграммъ: Барнаулъ Смердину.

**ПАССАЖИРСКОЕ
ПАРОХОДСТВО**

Г. И. Фуксманъ.

Срочные рейсы между городами: Тонскъ, Ново-
николаевскъ — Камечъ Барнауль и Бирскъ

Удобныя отдѣльныя каюты I, II и
III класса. Роскошный буфетъ.

— ♦ ♦ ♦ —

Въ Тонскѣ:

I Параллельная мельница.
2. Винокуренный заводъ
3. Рыбный комбинатъ.

ПАРОХОДСТВО

N[№] В. Е. Ельдештейнъ

"Навигация 1910 г."

Два раза въ неделю выходят пароходы изъ
Билибинъ рейсы: пассажирскіе Амурскаго
типа пароходы: ГОССИЯ и ПАРИЗИМЪТЪ, раз-
кошно отдѣленные съ полированными
между с.г.г. Томскъ, Н. Николаевскъ, Барна-
уль и Бирскъ по особымъ распоряженіямъ. В
теченіи букиро-пассажирскія суда рветъ
ведутъ.

Адреса: с.г.г. Тонскъ, П. Николаевскъ, Камечъ, Т. Барнаулъ,
с. У. Ч. Пристань и Бирскъ. Главная квартира в. Барнаулъ.

ТЕЛЕФОНЫ: | Гло. номера 27.
| Пристань 122

 vk.com/museumgorod

Бизнес на шаурме

В марте этого года сеть «Грильница» открыла юбилейный, 50-й ресторан. На сегодня компания представлена уже в 14 городах Сибири, а начиналось все в 2011 году в Барнауле. В дальнейших планах удвоение количества заведений. Естественно, что это было бы невозможно без наличия актуальной бизнес-модели, четко выстроенных бизнес-процессов и привлекательной франшизы. Кстати, по результатам Всероссийского рейтинга «Топ франшиз» 2024 года сеть ресторанов быстрого питания «Грильница» вошла **в топ-10 лучших франшиз России**, заняв 2 место в категории «Фастфуд» и 8 место в категории «Лучшие франшизы, проверенные временем». О преимуществах франшизы перед открытием собственного бизнеса в сегменте ресторанов быстрого питания рассказывает основатель «Грильницы» **Дмитрий Иванов**.



Основатель сети ресторанов быстрого питания «Грильница»
Дмитрий Иванов

— Дмитрий Дмитриевич, поделитесь результатами работы вашей сети за 2023 год. Считаете ли вы их успешными?

— Лучше всего об успехе говорят цифры, уверенное развитие сети и прирост выручки у наших партнеров. В 2023 году было открыто 9 новых ресторанов под брендом «Грильница» (+24%). Оборот сети за 2023 год составил 2,58 млрд рублей (+26%). Все рестораны, которые отработали у нас больше четырех месяцев, выходят на операционную прибыль. Доходность на вложенный капитал составляет от 27%. Но большинство ресторанов показывают доходность выше 40%. В 2024-м планируем сохранить динамику открытий и достигнуть 3 млрд выручки.

— А как вы в целом оцениваете состояние вашего сегмента рынка, насколько перспективен он на сегодня?

— Рынок общепита — один из самых быстрорастущих в РФ. По данным Банка России, еще в 2022 году темпы роста сферы в Сибири превысили общероссийские показатели почти в два раза. По информации BusinesStat, оборот предприятий общественного питания в РФ за прошлый год вырос на 22% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — почти до 2,83 триллиона рублей. Поэтому с учетом потенциала рынка общественного питания и роста интереса к «Грильнице» со стороны потенциальных партнеров мы будем открывать столько ресторанов, сколько будут готовы открыть наши действующие и новые партнеры.

— В какой концепции работают ваши рестораны?

— Наши рестораны — это фастфуд с популярными позициями: шаурма, пицца, фри и паназиятская кухня. Такая концепция позволяет каждому гостю наших ресторанов найти то, что любит именно он.

И, конечно, отдельно скажу про наш якорный продукт — это легендарная и так полюбившаяся всем шаурма. С шаурмы начиналась «Грильница», и для нас важно, чтобы продукт был высочайшего качества, вкусным и безопасным. Пищевой безопасности мы уделяем особое внимание. Мы используем мясо, замаринованное исключительно на производстве поставщика, а в составе нашей шаурмы нет шкуры. Привычные «колы-вертела» — это не про нашу продукцию. Шаурма для нас — технологичный продукт. Вкусно, быстро, чисто — вот наши принципы.

Кстати, 2023 год показал всплеск спроса на шаурму в России. По данным «Платформы ОФД», шаурма демонстрирует самый высокий рост продаж в натуральном выражении среди прочего фастфуда и занимает лидерские позиции по продажам в РФ.

— Какие факторы, на ваш взгляд, определяют высокие темпы развития рынка общепита и насколько долгосрочное влияние они оказывают?

— Выделю три основных фактора, которые определяют развитие рынка. Первое — это изменения в потребительском поведении. Доля готовой еды в структуре потребительской корзины растет на протяжении последних лет. Рестораны быстрого питания предлагают доступные по цене блюда, которые пользуются спросом у широкого круга потребителей.

Второе — франчайзинг позволяет быстро и эффективно развивать сеть ресторанов быстрого питания. В России этот формат широко распространен, в том числе и в Сибири.

Третье — сервисы доставки готовой еды становятся все более популярными. Это дает возможность потребителям заказывать еду из ресторанов быстрого питания, не выходя из дома.

Однако развиваться сегмент будет в условиях конкуренции со стороны других форматов общественного питания, таких как

кафе и рестораны средней ценовой категории и, безусловно, продуктового ретейла.

— Если рынок растет и предприниматель хочет запустить свой ресторан быстрого питания, то почему есть смысл купить франшизу, а не открывать собственный бизнес?

— Статистика подтверждает, что в отрасли общепита одиночные предприятия чувствуют себя весьма неуверенно. Именно поэтому на ресторанном рынке продолжается рост спроса на франшизу. На сегодня доля сетевых ресторанов и ресторанов быстрого питания уже превышает 50%. И вполне логично, что инвесторы все чаще рассматривают ресторанные концепции, проверенные временем и предыдущими кризисами, выбирая именно франшизу.

Приобретение франшизы имеет ряд очевидных преимуществ перед открытием собственного бизнеса с нуля: франчайзи получает право использовать бренд, который уже имеет узнаваемость и доверие у потребителей, и это значительно упрощает продвижение ресторана и повышает его шансы на успех; готовую бизнес-модель, которая включает в себя все необходимые для успешного ведения бизнеса элементы, такие как меню, рецепты, технологии производства, стандарты обслуживания клиентов, маркетинговые материалы, и это позволяет избежать ошибок, которые часто допускают начина-



ющие предприниматели; и последнее, но важное — это поддержка и качественное сопровождение со стороны франчайзинговой компании в различных областях, включая выбор места расположения ресторана, актуализацию меню, обучение персонала, маркетинг и продвижение.

Таким образом, франшиза — это про более короткий путь к деньгам.

— Если предприниматель пришел к выводу о покупке франшизы ресторанов быстрого питания, то в чем вы видите сильные стороны именно франшизы «Грильницы»?

— Нашей ключевой сильной стороной является многолетний подтвержденный опыт не только открытия, но и эффективного сопровождения франчайзинговых ресторанов. Меню наших ресторанов учитывает не только разные вкусовые предпочтения гостей, но также и сезонность спроса. Важный аспект — это экспертное сопровождение наших партнеров на всех этапах не только запуска, но и всего жизненного цикла ресторана. Франчайзи получает возможность вести бизнес, взаимодействуя с эффективной командой профессионалов франчайзинговой компании, которая непрерывно совершенствуется и развивается.

Начинающим предпринимателям важно внимательно понимать, что вкладывает та или иная компания в свой продукт франшизы. Мы не продаем вывеску, а даем право работать в составе нашей сети, получая все наши технологии, подходы и многолетний опыт.

— **Какие вложения требуются в открытие ресторана? За сколько времени его можно окупить?**

— Как было сказано выше, доходность составляет 27–40% на вложенный капитал, то есть можно говорить об окупаемости за 2,2–3 года при среднем обороте ресторана в размере 4,2–4,6 млн рублей.

Для того чтобы открыть ресторан сегодня, необходимо около 8–12 млн рублей, в зависимости от площади и состояния объекта.

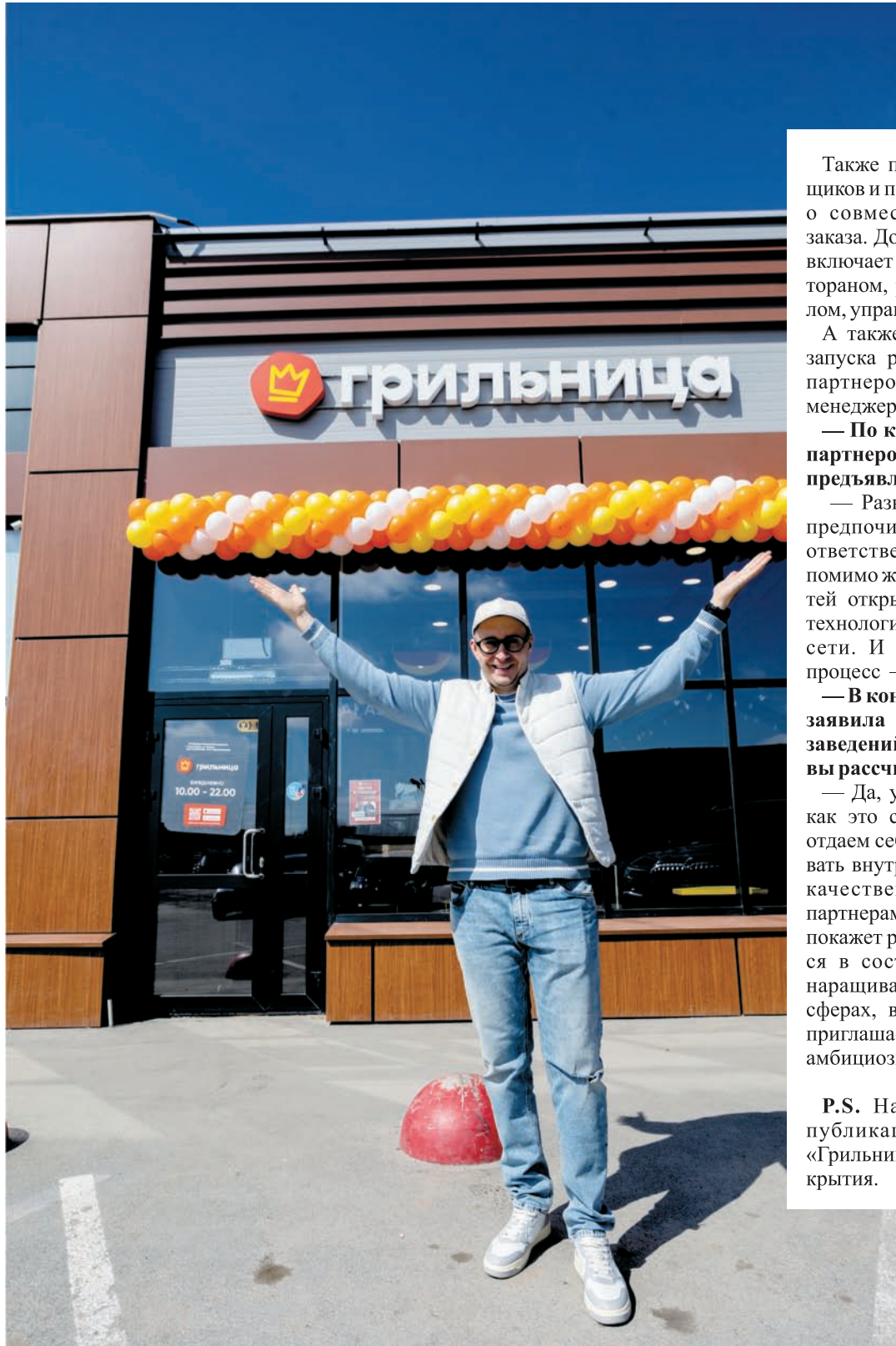
И, кстати, у нас есть сейчас выгодное предложение для рестораторов, которые готовы на апгрейд — продолжить развивать бизнес под брендом «Грильница». 46% дисконт на паушальный взнос: 750 000 руб. вместо 1 400 000 руб.

— **Сколько по времени занимает открытие ресторана? Помогаете ли вы с выбором локации и запуском ресторана?**

— Полный цикл открытия ресторана после заключения договора аренды включает в себя разработку дизайн-проектов, технического задания, проведение ремонтных работ, закуп оборудования, наем и обучение персонала. Все это занимает от 2,5 до 3,5 месяца.

Мы помогаем и координируем партнеров на всех этапах запуска ресторана, разрабатываем технологический и дизайн-проект, фасадные решения, обеспечиваем спецификациями — оборудование, мебель, вентиляция и кондиционирование, обеспечиваем подключение к ИТ-инфраструктуре (мобильное приложение, сайт, кассовое оборудование, кассы самообслуживания), подключаем к кол-центру.





Также партнер получает список поставщиков и подрядчиков, в том числе речь идет о совместном формировании первого заказа. Доступ к франчайзинговому пакету включает стандарты по управлению рестораном, рецептуре, управлению персоналом, управлению продажами.

А также сопровождение на всех этапах запуска ресторана — после открытия за партнером закрепляется персональный менеджер.

— По какому принципу вы выбираете партнеров? Какие ключевые требования предъявляете? Что важнее всего?

— Развивая ответственный бизнес, мы предпочитаем входить в партнерство с ответственными инвесторами, которые, помимо желания и финансовых возможностей открыть ресторан, готовы соблюдать технологии, стандарты и требования нашей сети. И главное, быть включенным в процесс — тогда бизнес будет успешным.

— В конце прошлого года «Грильница» заявила о планах удвоить количество заведений. На каком временном отрезке вы рассчитываете это осуществить?

— Да, у нас есть видение и понимание, как это сделать. При удвоении сети мы отдаем себе отчет в том, как будем наращивать внутренние ресурсы для обеспечения качественного сервиса нашим новым партнерам. В какой срок это произойдет, покажет рынок. Но мы постоянно находимся в состоянии улучшения процессов, наращивания компетенций в различных сферах, в том числе в ИТ. Поэтому мы приглашаем партнеров вместе достичь этой амбициозной, но достижимой цели.

P.S. На момент подготовки данной публикации официально открыты 52 «Грильницы» и ещё шесть в процессе открытия.



грильница
очень вкусное место

«Грильница»

+8 (961) 235-25-96

Информация о франшизе:

[vkusnayafranshiza.ru](https://vk.com/vkusnayafranshiza)

<https://t.me/grilnicaivanovdmity>

Большая стройка

ГК «Аэрон» была образована в 2015 году и менее чем за десять лет успешно зарекомендовала себя на строительном рынке страны. В послужном списке компании - возведение крупных промышленных объектов в разных уголках России, в том числе и отдаленных. В числе заказчиков «Аэрона» - «НСК», «Агроцентр», «Гомсельмаш», YTO Group и др.



Директор по развитию ГК «Аэрон»
Роман Проскуряков

Технический директор ГК «Аэрон»
Роман Куликов

Главные направления

Компания «Аэрон» начинала свою деятельность со снабжения объектов строительными материалами и поставки оборудования.

- У нас были налажены крепкие деловые связи с партнерами. Поэтому однажды мы подумали, почему бы не попробовать строить самим? Мы обладали всеми необходимыми компетенциями, при этом, работая со многими застройщиками, прекрасно понимали, как можно сделать работу качественнее и лучше. Доверие к нашей компании было высокое. Первыми клиентами стали якорные партнеры, - рассказывает директор по развитию Роман Проскуряков.

В настоящее время главное направление работы «Аэрона» - проектирование и строительство объектов промышленного назначения. Это крупные заводы, энергоцентры, агроцентры, административные здания, сопутствующая инфраструктура и т.д. При этом одна из ключевых компетенций - реализация строительных проектов в отдаленных районах страны в сложных климатических условиях. Компания возводит объекты из самых разных материалов: сэндвич-панелей, кирпича, газобетона и т.д.

Еще одно важное направление «Аэрона» - монтаж технологического оборудования, металлоконструкций и сборно-монолитных конструкций.

Качество

У компании внедрена четкая система контроля качества, позволяющая отслеживать все этапы по каждому проекту, начиная от земляных работ, заканчивая отделочными.

- Все работы мы производим в строгом соответствии с ГОСТами и СНИПами. Любая самодеятельность в этом плане недопустима и приводит к фатальным ошибкам. Четкое соответствие нормам гарантирует нашим объектам надежность и долговечность, - поясняет Роман Проскуряков.

- При возникновении гарантийных обязательств мы их всегда выполняем, - добавляет технический директор Роман Куликов. - Вообще компания «Аэрон» в своей работе придерживается трех главных принципов. Первый - честность в работе с заказчиком. Мы всегда предельно внимательно относимся к пожеланиям клиента и соблюдаем все технические требования. Второй принцип - надежность. За всю историю у нас нет ни одного брошенного объекта, все было доведено до конца. Третье - высокое качество при оптимальных ценах. Занимаясь много лет

поставкой стройматериалов, мы отлично изучили рынок, и это является нашим безусловным преимуществом.

Сделано на Алтае

В Алтайском крае у «Аэрона» несколько крупных объектов. В их числе - Павловский ДОК, который многие на стадии стройки называли «комбинатом будущего», здание сервисного центра «Гомсельмаш», цех завода Feat Agro (Фит Агро) в селе Ленки, элеватор вместимостью 20 тыс. тонн в селе Паклино Баевского района.

- Кстати, элеватор был возведен всего за семь месяцев при нормативном сроке строительства таких объектов два года, - не без гордости говорит Роман Куликов.

Всероссийский масштаб

В число крупнейших объектов «Аэрона» входит Забайкальский зерновой терминал. Его торжественный запуск состоялся в сентябре 2022 в рамках Восточного экономического форума при участии Президента России Владимира Путина.

Забайкальский зерновой терминал - первый в мире и самый мощный в России специализированный зерновой железнодорожный терминал Забайкальск-Маньчжурия. Его пропускная способность составляет до 8 млн тонн зерна в год.

- На объекте было задействовано более 100 человек рабочих специальностей, а также состав инженеров и руководителей от компании «Аэрон», - рассказывает директор по развитию Роман Проскуряков. - Нашей компанией были проведены строительные и монтажные работы. Данный международный проект

открыл новую веху в истории не только железнодорожного узла Забайкальск, ряда отраслей, но и в целом российско-китайских отношений. Это пример всеобъемлющего стратегического партнерства, ориентированного в будущее, так как является ключевым элементом «Нового экспортного зернового коридора Сибирь - Китай».

Кроме Забайкальского зернового терминала «Аэрон» строил крупнейший в России горно-обогатительный комбинат в Якутии. Работать приходилось в суровых условиях Крайнего Севера. В числе других объектов - конезавод в Омске, завод «Эфко» в Тольятти и т.д.

Текущие проекты и планы

В настоящее время «Аэрон» занимается строительством ГОКа (горно-обогатительный комбинат) на базе месторождения «Железный кряж» в Забайкальском крае. Объект расположен в экстремальных климатических и геологических условиях.

- Кроме этого, на 2024 год у нас подписан агентский договор с китайской компанией FAMSUN (Фамсан), являющейся ведущим мировым производителем сельскохозяйственного оборудования, поставщиком услуг в области интеллектуальных систем хранения. У наших компаний много точек соприкосновения и большие перспективы для совместной работы. Кстати, мы единственные в России, кто монтирует оборудование FAMSUN, - отмечают руководители «Аэрона».

Что касается планов, в перспективе возведение малоэтажного поселка под Барнаулом и создание собственного конструкторского бюро.



AERON
construction

ООО «Аэрон»

Адрес: г. Барнаул, ул. Ярных, 6, 3 этаж

8 (3852) 500-093, 8-929-310-9798

 aeron.ru

Цветочная магия

Когда в жизни не хватает красок – цветы с легкостью добавляют их! Будь то охапка полевых ромашек, тюльпаны с дачи или букет из салона! Цветы всегда вызывают улыбку и пробуждают в душе самые прекрасные чувства, наполняют серые будни яркими красками, волшебными ароматами, снижают стресс и поднимают настроение.

А еще у цветов есть проводники, которые прекрасно знают их язык, – это флористы. Они могут сделать букет «для самой доброй», букет «для самой любимой», букет «для самой родной» и т.д. И все эти букеты будут разные, ни один не перепутаешь с другим. О магии цветочного бизнеса журналу «Предприниматель Барнаула» рассказала опытный флорист, **руководитель цветочного салона BOUQUET Марина Волоскова.**



Руководитель цветочного салона BOUQUET
Марина Волоскова

– Марина, ваш салон специализируется на букетах премиум-класса. В чем их особенность?

– Мы работаем в основном с экзотическими цветами. В свое время я окончила в Москве курсы по составлению букетов из экзотических сортов и решила открыть в Барнауле салон с акцентом именно на это направление.

– То есть обычные розы у вас не найти?

– У нас есть розы, но все они сортовые. И вот еще одна наша особенность – красные розы мы вообще практически не продаем, берем их у поставщиков только для составления букетов. Цветовая политика нашего салона – нежные, спокойные, теплые, кремовые тона.

– Но ведь красная роза – самый популярный цветок...

– Когда к нам заходят мужчины, видят всего 3-5 красных роз на витрине, то сначала так разочаровано говорят: «И это все?». После этого мы начинаем разговаривать, спрашивать – а точно ли вы уверены, что ваша дама хочет именно красные розы? На самом деле это лишь стереотип. И, как показывает наша практика, ошибочный. Большую часть букетов на заказ у нас делают девушки. И по нашим многолетним наблюдениям они никогда не заказывают красные розы! Всегда берут цветы нежных тонов, которые, сочетаясь между собой, воплощаются в настоящую гармонию! Те мужчины, которые вместо традиционного букета из красных роз решились в итоге взять более экзотичный вариант, потом обязательно приходят вновь, так как их возлюбленная оценила подарок!

– А розы бывают экзотическими?

– Да, например, французские – это необычные крупные розы с кружевным раскрытием. Достаточно долгое время барнаульцы не воспринимали их, считая, что это старые розы, которые уже отцветают, но это не так – просто у французских роз лепестки очень сильно вывернуты. И стоят они в таком раскрытом состоянии долго. Уже после того, как в соцсетях стали появляться фото букетов из французских роз, тогда мужчины стали их брать... Например, если сравнить букет из 25 обычных роз и 25 французских, то первый по сравнению со вторым соотрется гораздо меньше.

– Барнаульцы балуют своих женщин цветами?

– Да, во всяком случае стараются это делать. Есть мужчины, которые очень трепетно подходят к выбору цветов. Перед 8 Марта у нас был клиент, который заезжал трижды – присматривал тюльпаны, обьезжая все цветочные салоны города. Это так умиляет... Я как флорист уверена, что его девушка была бы очень рада абсолютно любым цветам, потому что они у нас все свежие и прекрасные, но он был очень внимателен, видно было, что хотел найти самые лучшие, чтобы удивить и порадовать ее. Был у меня и случай, когда мужчина заказал своей женщине корзину цветов за 25 тысяч рублей! А еще у салона среди постоянных клиентов есть мужчина в возрасте, который почти

каждую неделю берет своей даме сердца небольшой стаканчик с цветами...

- Какие инвестиции сейчас нужны, чтобы открыть цветочный салон?

- Все зависит от ваших амбиций. Но если говорить о салоне среднего уровня – это примерно от 700 тысяч рублей до миллиона. Чем больше запросы – тем выше цена.

- Человеку без опыта работы с цветами реально осилить такой бизнес?

- Думаю, что нет. Если ты не знаешь, как выбирать цветы, хранить их, как с ними работать, то списание будет очень большое. Цветы – это же особая материя, это особый магический мир! И цветочный салон – это не бизнес ради бизнеса. Это нужно любить, вкладывать душу, иначе результата не будет.

- То есть цветы обладают некой магией?

- Конечно, у каждого цветка своя энергетика, при этом с цветами нужно уметь общаться! Например, лилии, орхидеи, розы, гортензии – цветы с сильной энергетикой. Они идеально подходят людям, сильным духом, победителям по натуре. Букет из таких цветов подчеркнет энергетику человека. А хризантемы, тюльпаны, герберы, ирисы дарят ощущение спокойствия и тихой радости. От букета с этими цветами дом станет комфортнее, уютнее и теплее. Красные, желтые, оранжевые цветы способствуют счастью и оптимизму. Розовые, фиолетовые и белые дарят ощущение спокойствия и благополучия. А самые

долгоиграющие цветы — гвоздики и хризантемы. Кстати, наконец уходит стереотип о гвоздиках, которые долгое время считали траурным цветком. Сейчас столько много сортовых гвоздик, и все они безумно красивые, нарядные и веселые – уж какой там траур...

- А что делаете со списанными цветами?

- Как правило, я забираю их домой или раздаю своим девочкам на фотосессии и т.д.

- Вы оцениваете свой бизнес как успешный?

- Скажу так - мне есть куда расти. Салон BOUQUET – это воплощение моей мечты, часть меня, часть моей жизни, поэтому я не оцениваю его только как инструмент заработка. Цветы - это всегда про любовь, которая может быть одновременно сложной и прекрасной, успешной и с шипами, которые тебя постоянно ранят. Но это моя жизнь, которую я очень люблю!

- Каким видите свой бизнес через 5 лет?

- С учетом того, как быстро сегодня все развивается, через пять лет мой салон, скорее всего, уже будет устаревшей версией. Поэтому буду думать о развитии и расширении. Но расширение не в плане сети магазинов, а чего-то более глобального.

- Что еще вам доставляет радость в жизни?

- Время, проведенное с семьей, - с сыном, мужем. И, конечно же, отпуск. Семья, работа и отпуск – это те составляющие, которые мне необходимы, чтобы чувствовать себя счастливой.



BOUQUET



Салон BOUQUET

Адрес: г. Барнаул, ул. Пролетарская, 160

☎ 8 (961) 996-99-88 с 10:00 до 21:00

🌐 bouquet-barnaul.vsite.pro/

📌 t.me/bouquet_barnaul

Ставка на зелень

В последние несколько лет в России наблюдается активный рост молодежного предпринимательства. По данным Минэкономразвития, с 2019 по 2023 годы число индивидуальных предпринимателей в возрасте до 25 лет увеличилось на 65%. Если говорить более конкретно, в 2019 году их насчитывалось 148 тысяч, а по итогам 2023 года — 243,5 тысячи. Эксперты объясняют рост количества молодых индивидуальных предпринимателей поддержкой молодежного предпринимательства в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство».

В Алтайском крае региональным центром «Мой бизнес» ведется активная работа с молодежью в части развития и популяризации молодежного предпринимательства.

- Это и инвестиционная поддержка, и консультации по созданию бизнеса, и обучение предпринимательской деятельности, и гранты, и работа бизнес-инкубаторов, а также проект «Фабрика бизнес-идей», где молодые бизнесмены могут получить денежный приз на развитие своего дела, - рассказывают в центре.

Так, например, в 2022 году в Алтайском крае гранты для молодежного предпринимательства были предоставлены 57 субъектам МСП на общую сумму 28 389 000 рублей, а в 2023 году - 49 предпринимателям на общую сумму 23 689 000 рублей.

- Уровень молодежного предпринимательства вырос и значительно, я замечаю это на защитах их бизнес-проектов, - говорит член экзаменационной комиссии центра «Мой бизнес» Анна Немчинова. - Это происходит благодаря тому, что в России наконец сформированы базы знаний по основам бизнеса и выделены ресурсы в виде государственных мер поддержки.



Победитель конкурса «Фабрика бизнес-идей»
Софья Бикбаева

Одной из тех, кто в качестве молодого предпринимателя получил инвестиционную поддержку в виде гранта и денежный приз в проекте «Фабрика бизнес-идей», стала 26-летняя жительница Барнаула **Софья Бикбаева** из Барнаула. Девушка защитила проект по созданию питомника крупномерных растений «Зелёная Индустрия».

Садовник с детства

Садоводством Софья занимается со школьных лет. Причем это было не просто какое-то детское увлечение - мама-агроном постоянно брала дочку с собой на работу, где та помогала на грядках, ни в чем не уступая взрослым сотрудникам. При этом рука у девочки оказалась легкой - что ни посадит, все растет и цветет. После школы Соня начала пробовать работать садовником самостоятельно.

- Сначала знакомые просили помочь им оформить клумбы, газоны, потом я научилась стричь кустарники и деревья. Ездил в элитные пригородные поселки Барнаула, раздавала владельцам коттеджей свои визитки. Оформила территорию на одном участке, втором, третьем... Потом сработало сарафанное радио, - вспоминает Софья.

Семейный тандем

Сейчас Софья Бикбаева работает в тандеме с мамой-агрономом и мужем, ландшафтным дизайнером.

- Это очень удобно и более эффективно, так как мы все друг друга дополняем. Супруг делает красивые и современные дизайн-проекты, а мы с мамой выращиваем растения, которые пользуются спросом у клиентов, - рассказывает молодая предпринимательница.

Несколько лет назад Софья вместе с мамой превратили свой приусадебный участок в настоящий сад-питомник. Для увеличения земельной площади даже пришлось снести гараж и старые сараи.



До



После



До



После

- Раньше у нас все было как у всех: в огороде росла морковь, помидоры, огурцы. А сейчас только декоративные растения! - говорит садовник. - Единственное, что сохранили, - небольшой участок малины, который очень дорог моей бабушке!

Курс на предпринимательство

Для того чтобы развивать свое дело, Софья прошла обучение по программе «Азбука предпринимателя» в региональном центре «Мой бизнес» и получила грант в размере 500 тысяч рублей. Приятным бонусом стала победа ее проекта на «Фабрике бизнес-идей», за которую молодая предпринимательница дополнительно получила еще 150 тысяч рублей. Вложить деньги она решила в создание питомника по выращиванию крупномерных растений. Свой выбор объясняет спросом на данное направление.

- В свое время в Россию из-за рубежа завозили до 89% крупномерных растений, при посадке часть из них не приживалась, был довольно большой выпад. Сейчас ситуация с посадочным материалом меняется. Я планирую развивать направление наших российских эндемиков: черемухи, красноясых яблонь и т.д. Мои клиенты из частных усадеб очень любят их, - утверждает бизнесмен.

Сейчас Софья ищет подходящий участок под питомник в пригороде Барнаула размером не менее 2 гектаров.

- С землей процесс идет довольно сложно. Большие участки рядом с городом частники продают за огромные деньги - мне не потянуть. А свободных участков, которые можно было взять в аренду у государства вблизи города, практически нет, да и процедура оформления в таком случае занимает около 6-12 месяцев, - делится начинающая предпринимательница.

Тем не менее планы у Софьи наполеоновские. В будущем она даже хотела бы открыть в Барнауле школу по обучению садовников, ведь в городе специалистов данного профиля очень мало. А это значит, что все шансы на успех у нее точно есть!

Советы молодого садовника

Сейчас на пике моды оформления садовых участков монопосадки. Особенно популярен шалфей, который еще называют сибирской лавандой. Многие засевают им целые участки - это очень красиво смотрится, и в уходе растение совершенно неприхотливо.

Не гонитесь за картинками из интернета, покупайте для своих участков растения, выращенные в сибирских регионах. Они более морозостойкие, обладают сильным иммунитетом и отличаются обильным цветением!

Не скупитесь на ландшафтный дизайн-проект, если задумали озеленение! Чертежи, дренажные отводы и автополив помогут систематизировать работу на участке, и вам в итоге не придется переплачивать в случае появления проблем с застоем воды и т.д.

ИП Бикбаева Софья Андреевна

Адрес: г. Барнаул, ул. Алейская, 9

☎ 8-923 641-51-11

С душой о сладком

В 2024 году студия кондитерского мастерства «Глазурь» будет отмечать 10 лет. Главный слоган кондитеров – «С душой о сладком». Те, кто здесь хоть раз бывал, прекрасно понимают, что более душевного места, где можно своими руками изготовить сладкие десерты, в Барнауле точно не найти!

Основателем студии является **Анастасия Неизвестных**. В свое время она окончила Барнаульский кооперативный техникум (по специальности «технология кондитерских и хлебобулочных, макаронных изделий»), после этого поступила в вуз, а также постоянно повышала квалификацию у европейских шефов.

– Будучи домашним кондитером, я поняла, что в Барнауле просто нет возможности купить необходимые ингредиенты и инвентарь в розницу. Так, у меня появилась мысль открыть кондитерский магазин с небольшой студией для мастер-классов. Но в итоге у меня получилась большая студия с маленьким магазином! На 5 курсе я даже написала дипломную работу на тему бизнес-планирования студии, которую воплотила в жизнь, – рассказывает Анастасия Неизвестных.

Однажды на мастер-класс к ней пришла **Екатерина Тюрина**. Ее настолько впечатлило кондитерское искусство, что она тоже решила с головой погрузиться в сладкую жизнь. Спустя какое-то время Анастасия предложила Кате стать партнером. Вот уже шесть лет они вместе развивают «Глазурь», вкладывая в свое детище всю душу.



Основатель студии кондитерского мастерства «Глазурь»
Анастасия Неизвестных

Партнер
Екатерина Тюрина

– Как быстро окупилась вложения в бизнес?

Анастасия: То, чем ты живешь, всегда быстро окупается, по-другому просто не может быть!

Екатерина: На самом деле мы постоянно вкладываемся! Закупаем новое оборудование, повышаем свою квалификацию, благодаря чему предлагаем клиентам новые виды услуг.

– Какая миссия у вашего бизнеса?

Екатерина: Она выражена в слогане: «С душой о сладком». Главная наша миссия – принести радость в этот мир вне зависимости от погоды за окном и настроения.

Анастасия: У нас всегда тепло и уютно. Для некоторых участие в мастер-классах не просто психотерапия, это настоящее волшебство! Женщины здесь отдыхают душой, заряжаются энергией, черпают в кондитерском творчестве вдохновение! А некоторые даже потом меняют свою профессию! У нас множество примеров, когда молодые мамы в декрете, увлекшись кондитерским искусством, нашли себя и источник заработка.

– То есть кондитерское дело – это все-таки искусство?

– Безусловно! Каждое кондитерское изделие делается с любовью и душой, как и произведения искусства! Каждый участник мастер-класса вкладывает в него свое понятие прекрасного! Каждый наш торт уникален – точно такого же второго уже не будет! Поэтому, конечно, это искусство!

– Какое основное направление работы студии?

Екатерина: Основных направления – два. Первое – обучение кондитерскому мастерству детей и взрослых. Мы проводим как матер-классы, на которые может прийти любой желающий, так и курсы длительного обучения (месяц). Второе – проведение детских дней рождения и праздников. Школьники приезжают к нам целыми классами!

– А корпоративы проводите?

Анастасия: Реже, но тоже бывает. Дело в том, что мы зарекомендовали себя как кондитерская. Есть мнение, что это более женское направление, а мужчинам интереснее готовить мясо, рыбу и т.д. Хотя, как показывает практика, они с немалым удовольствием участвуют в приготовлении десертов.

Екатерина: Например, на 8 Марта у нас был корпоратив, коллектив которого состоял 50/50. Сначала мужчины немного настороженно отнеслись, а потом так вошли в раж, что всех захватило одинаково сильно.

– Что готовите на мастер-классах?

Анастасия: Все зависит от целевой аудитории. Дети всегда в восторге от фигурок из мастики – это самая эмоциональная

часть программы. Кстати, мы используем только 100% натуральные продукты: если масло – то это настоящее масло, без всяких добавок, если шоколад – то шоколад, а не шоколадная глазурь. У взрослых популярны трендовые десерты и классика. Например, на протяжении последних 5-6 лет ежемесячно набирается группа на мастер-класс по изготовлению макарон. Весной пользуются спросом ПП-десерты без лишних калорий – чизкейки, тирамису, полезные конфеты и т.д.

Екатерина: Сейчас мы развиваем мастер-классы для взрослых, на которых готовим пиццу. А по запросу можем пригласить шеф-повара, под руководством которого готовятся, например, паста, роллы, мясо, популярные блюда азиатской кухни.

- Насколько велика конкуренция кулинарных студий в Барнауле?

Анастасия: Выбор кулинарных студий гораздо больше, чем кондитерских – они появляются, поработают, потом часто закрываются. Мы стабильно работает уже 10 лет и являемся самой крупной кондитерской студией в Барнауле.

- Какие еще необычные мероприятия у вас проходили?

Екатерина: Мы первыми начали проводить в студии кондитерского мастерства девичники. Современным невестам уже неинтересно просто покатиться в лимузине с подружками, хочется чего-то «не как у всех». Это ключевая фраза. Поэтому

готовим что-то незаурядное, либо это могут быть изделия, которые ассоциируются с невестой или со свадьбой: торты, капкейки, муссовые десерты, эклеры, ПП-десерты и т.д. Формат девичника можно обсуждать и дополнять.

Анастасия: А однажды мы организовывали на нашей площадке корпоратив в формате масленичного соревнования – сотрудники одной из компаний готовили блины. До сих пор все вспоминают!

- Как считаете, кондитерами рождаются или становятся?

Екатерина: Думаю, что становятся. Все, чего бы ты ни захотел, при большом желании всегда можно достичь. Приведу свой пример: у меня два образования, и ни одно никак не связано с кондитерским ремеслом. По первому я тренер по легкой атлетике, которой посвятила 10 лет своей жизни, по второму – и вовсе инженер-землеустроитель. А нашла я себя в кондитерской сфере. Так что жизнь полна неожиданностей!

Анастасия: Кстати, благодаря спортивной закалке Екатерины студия «Глазурь» держится в отличной форме, хотя мы обе еще те сладкоежки!

- О чем мечтаете?

Екатерина: Наверное, о банальном, о мире во всем мире. И чтобы дети были здоровыми!

Анастасия: И, конечно, о том, чтобы наша студия и дальше развивалась и процветала!



Студия кондитерского мастерства «Глазурь»

Адрес: г. Барнаул, ул. Геодезическая, 47е

☎ 8 (961) 992-77-00, 8 (962) 810-00-20

Трава бессмертия

Если в мире и существует волшебный напиток, то это точно чай из амаранта. Он способен восстановить иммунитет практически с нуля. И это нисколько не преувеличение, недаром амарант называют растением бессмертия. Барнаульская травница-предприниматель **Марина Прокопенко** первая в Алтайском крае начала выращивать это растение в производственных масштабах и делать из него полезные продукты.



Генеральный директор компании «АМАРА»
Марина Прокопенко

Из бухгалтеров – в травницы

Практически всю свою жизнь Марина Прокопенко проработала бухгалтером. Но пару лет назад встала и ушла, решив полностью посвятить себя любимому делу – занятию травами.

- Моя бабушка жила в тайге в Заринском районе, всю жизнь собирала травы и меня с собой брала. Поэтому я с детства знала, куда и что нужно приложить, чтобы не тянуло и не болело. Сколько себя помню, мне всегда было это интересно, - рассказывает Марина Прокопенко. - Своих детей я тоже таблетками никогда не пичкала – всю жизнь на травах. Когда родился старший сын и ему поставили астму – вылечила с помощью отваров и гимнастики, к трем годам этот диагноз сняли. А при рождении дочери врачи и вовсе говорили, что она не будет ходить, но массажи, примочки и отвары сделали свое дело. В год она пошла, в три стала заниматься танцами, а в семь уже выступала на международном уровне.

В детском саду и в школе дети Марины всегда были самыми здоровыми, даже во время эпидемий не пропускали занятий. Это заметили родители других ребят и стали обращаться к травнице за советом. Со временем сарафанное радио сделало свое дело – за рецептами к травнице потянулись и больные с более серьезными диагнозами, просили дать им волшебную траву.

Ставка на иммунитет

- И я стала искать ответ на главный вопрос: «Что может лучше всего поднять иммунитет?» Разговаривала с бабушками, которые всю жизнь собирают травы. И однажды узнала про амарант. Несколько лет собирала информацию об этой траве, общалась с теми, кто ее выращивал, потом попробовала посадить у себя в огороде. Испытывала действие этого растения на себе, своих близких и знакомых, поняла, что это действительно лучший активатор иммунитета природного происхождения! У меня один знакомый, который сидел в кресле после инсульта, постоянно употребляя амарант, начал делать большие достижения – ходить по 4-5 тысяч шагов в день! - уверяет Марина Прокопенко.

Биохимический состав амаранта уникален. Листья растения содержат незаменимые пищевые и фармакологически активные метаболиты, а семена являются рекордсменами по содержанию белка, обладают мощным антиоксидантным и противовоспалительным эффектом. По наблюдениям травницы, при постоянном употреблении чая из амаранта человек либо вообще перестает болеть ОРВИ, либо болезнь проходит всего за пару дней и в легкой форме! А все благодаря тому, что амарант усиливает иммунитет. Кстати, неслучайно в рацион космонавтов входят продукты из амаранта.

- Одна чашка амарантового чая наполнит силой и энергией на весь день! Кстати, не стоит его пить после четырех часов – иначе не сможете уснуть! - советует травница.

На ошибках учатся

Три года назад Марина вместе с партнером Евгением Овчинниковым, таким же фанатом амаранта, решили попробовать вырастить амарант в промышленном масштабе: закупили семена и засеяли поле... Однако идея провалилась. Вместе с амарантом взошла гречка, которая росла на поле в прошлом сезоне, и вытеснила лечебную культуру. В итоге пришлось собирать урожай гречихи...

- Мы, конечно, посмеялись, но на следующий год, учтя все ошибки, привлекли к делу опытного агронома. Семенной материал заказали у селекционера из Воронежа. В итоге через год получили довольно хороший урожай, - говорит начинающий предприниматель.

Так началась деятельность компании «АМАРА».

От чаев до муки

Из семян первого урожая на тот момент еще предприниматели-любители отжали масло – очень ценный продукт при онкологии. Однако выход оказался маленький, а себестоимость масла очень высокая. Поэтому из листьев амаранта решили сделать чай, который потом отдали на экспертизу.

- Экспертиза была в шоке: «В вашем чае совсем нет химии! Он обладает уникальными свойствами!» Я в этом и не сомневалась, но для меня очень важно, чтобы полезные свойства были еще и научно доказаны и подтверждены, - говорит травница. - В любом деле важно постоянство. Просто купить пакетик чая и поставить в качестве сувенира – это не работает. Нужно пить его ежедневно – через пару месяцев незаметно самочувствие точно улучшится.

Помимо чая, Марина с напарником стали изготавливать из амаранта муку, крупу, сейчас получают патент на сок – в России такого никто еще не выпускает. А стебель амаранта отправляют в одно из фермерских хозяйств Новосибирской области в качестве кормовой добавки КРС. Вместе с учеными Алтайского аграрного университета представители «АМАРЫ» ведут исследование, как эта добавка влияет на качество коровьего молока. Результаты уже впечатляют, но нужно оформить в доказательную базу.

Кстати, представители АлтГТУ также заинтересовались продукцией компании «АМАРА»: сейчас здесь разрабатывают рецепт печенья для школьников из амарантовой муки. Только представьте, дети будут хрустеть вкусным лакомством и при этом укреплять иммунитет.

Вложения – основа прибыли

В настоящее время речь о какой-то большой прибыли в компании «АМАРА» не идет.

- Сейчас стадия вложения в дело, ведь тут, как говорится, что посеешь – то и пожнешь. Причем в нашем случае и в прямом, и в переносном смысле! – уверенно говорит экс-бухгалтер.

80% выпускаемой продукции сейчас идет на различные исследования и экспертизы. Однако в ближайшее время, когда будет документально оформлена доказательная база уникаль-

ности и полезности продукции из амаранта, вся ассортиментная линейка появится в продаже. Пока что заказать чай и масло можно на Яндекс.Маркете, а скоро продукция появится в «Горной аптеке» и на «Старом базаре».

Кстати, по словам руководителя «АМАРЫ», большую поддержку в открытии и развитии компании ей постоянно оказывает центр «Мой бизнес». При поддержке специалистов центра предприятие разработало логотип и брендбук, видеоролики о продукции, а руководитель прошла несколько образовательных программ: «Азбука предпринимателя», консультации по бухгалтерскому учёту и финансовому планированию, семинары по экспорту, авторскому праву и товарному знаку.

В планах на нынешний сезон увеличить посевные площади под амарантом до 2000 га.

- В этом году засеём амарантом поля в Павловском, Алейском и Калманском районах, - делится Марина Прокопенко.

А это значит, что здоровья у жителей Алтайского края точно прибавится!



Компания АМАРА

Адрес: г. Барнаул, ул. 9 Заводской проезд, 7

☎ 8 (913) 216-85-02, 8 (905) 980-49-95

🌐 amara-prov.ru

Лучшие из лучших

Безалкогольный бальзам «Золотой олень Алтай», производимый компанией «Магия трав», вошел в золотую сотню «100 лучших товаров России». Это самый известный и востребованный у отечественных производителей конкурс по качеству, проводимый Росстандартом и Академией проблем качества. Его главная цель - наполнение внутреннего рынка страны инновационными, высококачественными и экологичными товарами отечественного производства.

- Мы впервые подали заявку на участие в этом конкурсе. Он проходит в два этапа: региональный и федеральный. На региональном этапе наша компания «Магия трав» представила три вида продукции, в итоге бальзам «Золотой олень Алтай» был признан «Лучшим товаром Алтайского края». После этого экспертная комиссия порекомендовала бальзам для участия в федеральном этапе конкурса. Получив независимую оценку, мы вошли в «золотую сотню»! Это еще раз подтверждает, что уже на протяжении 30 лет компания держит высокую планку, - рассказывает генеральный директор компании **Наталья Земцова**.



Основатель компании «Магия трав»

Петр Лунин

Генеральный директор компании «Магия трав»

Наталья Земцова

Исполнительный директор компании «Магия трав»

Константин Лунин

Флагман производства

«Золотой олень Алтай» был разработан основателем компании «Магия трав» Петром Луниным. Серийный выпуск бальзама начался в 1993 году. С тех пор бальзам является флагманом предприятия и настоящим брендом региона.

- Большие достижения возникают из постоянного стремления к совершенству, преодоления преград и веры в собственные возможности. Наш продукт получил награду, а значит, стал воплощением нашей преданности важному делу, - отмечает Петр Лунин.

Состав и технология бальзама «Золотой олень Алтай» уникальны: панты марала, кедровый орех, облепиха, брусника, бадан и другие целебные травы. Продукт обладает укрепляющим, адаптогенным, омолаживающим и тонизирующим свойствами.

- Эффективность бальзама как адаптогенного растительного средства доказана. Исследования проводились на базе онкоцентра: пациенты, которые после химиотерапии принимали бальзам «Золотой олень Алтай», восстанавливались быстрее, - рассказывает Наталья Земцова.

Компании, товары которых попали в «золотую сотню», имеют право использовать логотип конкурса. В настоящее время «Магия трав» уже отпечатала партию этикеток «Золотой олень Алтай» со знаком «100 лучших товаров России». В ближайшее время эти бальзамы появятся в продаже. Кстати, впервые за 30 лет они будут в обновленном составе - разработчики добавили в рецептуру женьшень и ферментированный иван-чай.

Семейный бизнес

«Магия трав» - семейный бизнес. К делу, основанному главой Петром Александровичем Луниным, в 2012 году присоединились его дети: дочь Наталья и сын Константин. Наталья Земцова до этого несколько лет руководила муниципальной аптекой, а Константин Лунин работал специалистом в Росздравнадзоре.

- Мы все провизоры-технологи, кандидаты фармацевтических наук, поэтому получился прекрасный семейный тандем, - отмечает Наталья.

В 2019 году компания «Магия трав» стала победителем проекта Торгово-промышленной палаты РФ «Семейные компании России» и была удостоена отличительного знака

«Хранители династий». Победа дала стимул позиционировать себя дальше именно как семейное предприятие.

- Теперь мы активные участники данного проекта. Приятно наблюдать, как он пополняется новыми семейными компаниями. Проект направлен на развитие семейного предпринимательства в России. Для нас он очень важен, т.к. помог по-новому взглянуть на свой семейный бизнес и горизонты его развития, роль и значение для экономики страны. Мы надеемся, что это приведет к закреплению на законодательном уровне понятия «семейное предприятие» и разработке мер поддержки семейных компаний. 2024 год объявлен Президентом Российской Федерации Годом семьи. Это своевременная инициатива, которая имеет большое значение, поскольку подчеркивает роль семьи в обществе и создает условия для поддержки развития семейных ценностей, включая семейный бизнес, - отмечает генеральный директор.

Планы

В настоящее время «Магия трав» выпускает более 100 видов продукции: бальзамы, сиропы, чаи, растительные масла и т.д. При этом ассортимент постоянно расширяется. Например, в прошлом году компания выпустила линейку эликсиров без сахара. В этом году планирует развивать направления пантовой продукции, провести ребрендинг травяных чаев, наладить выпуск подарочных наборов.

- Кроме этого, совместно с Алтайским государственным

медицинским университетом будет разрабатывать один очень интересный продукт, но пока что не буду раскрывать все секреты, - говорит Наталья.

Предстоит компании и модернизация производства. В настоящее время руководство предприятия присмотрело отечественное оборудование для приготовления сахарных сиропов.

- Это очень специфическое оборудование, встречается редко, и нам очень отдално, что сейчас появились отечественные версии. Мы уже с ними ознакомились, планируем приобретать и очень надеемся на частичное государственное субсидирование. У нас уже есть такой опыт – государственные программы в значительной степени способствуют поддержке бизнеса, - отмечает Наталья Земцова.

Принципы работы «Магии трав»

- Соблюдаем высокий уровень качества на этапе сбора трав Алтая и выхода готового продукта;

- Используем научно-исследовательский подход к разработке рецептов бальзамов и фиточаев;

- Собственное производство оборудовано современными технологиями;

- У нас работают талантливые ученые, объединенные общими идеями и целями;

- Нацелены на развитие партнерской сети от мини-магазинов до крупных торговых компаний.



Магия трав

Адрес: г. Барнаул, пр-т Комсомольский, 120, оф. 14

✉ magiatrav.altay@mail.ru

☎ 8 (3852) 503-027, 8 (3852) 503-026

С бодрым днем!

Частота покупок кофе в российских кофейнях за прошлый год снизилась на 30%. Россияне стали все чаще предпочитать «кофе навынос». Драйвером популярности таких точек является постоянно ускоряющийся темп жизни. А «кофе с собой» - это отличный способ получить удовольствие и при этом сэкономить время.

По мнению экспертов, обычные кофейни в настоящее время мигрируют в сторону ресторанов, а точки «кофе навынос» постепенно займут их прежнюю нишу. Это весьма хороший стартап, не требующий больших вложений. В связи с этим количество точек мини-кофеен увеличилось кратно, в том числе и в Барнауле. Как в условиях бешеной конкуренции удается оставаться на плаву, рассказала **руководитель сети кофеен Татьяна Жерко, работающая по франчайзингу «Бодрый день».**



Руководитель сети кофеен «Бодрый день»
Татьяна Жерко

- Татьяна, почему вы решили работать по франшизе, а не открыть собственную кофейню?

- Когда я решила открыть кофейню, не знала, с какой стороны к ней подойти. У меня не было опыта работы в этой сфере, поэтому начала рассматривать франшизы. Предложений было очень много. Но остановилась на «Бодрым днем», потому что у нас сошлись ценности. Я спросила: «Какая у вас главная миссия?» И в ответ услышала: «Дарить людям наслаждение». Во мне это очень откликнулось. Выбор был определен. Помимо этого, у компании «Бодрый день» более 200 филиалов по всей стране, и это тоже внушало доверие.

- В чем преимущества франшизы в вашем случае?

- Во-первых, не нужно создавать собственный брендбук и тратить на это деньги. Есть бренд, который многие уже знают и ты им пользуешься. Второе преимущество – возможность покупать качественное сырье по самым низким ценам. Так, например, кофейные зерна мы постоянно заказываем в Новосибирске в головном офисе. Причем обжарка зерен происходит непосредственно перед отправкой. Качество всегда на высоте.

- Франшизам передают стратегию ведения бизнеса, или вы идете путем собственных проб и ошибок?

- Нам дали четкие алгоритмы работы, рабочую бизнес-модель, проверенную на собственных точках. Это было очень важно, особенно в самом начале. Работая по франшизе, не набиваешь лишних шишек.

- В чем проявляется ваше фирменное оформление кофейни?

- У нас брендированные стаканы зеленого цвета. Они очень яркие, красивые, в любую погоду смотрятся ярко, свежо и нарядно. Вообще зеленый цвет с точки зрения психологии улучшает аппетит, дарит ощущение безопасности и уюта, избавляет от плохих эмоций и поднимает настроение.

- Когда вы открывались, приходилось ли подстраиваться под ценовую политику рынка?

- Мы постоянно мониторим цены конкурентов. Да, поначалу была мысль демпинговать, но в итоге приняли решение остаться в рекомендованной компанией «Бодрый день» наценке. При этом наши цены чуть ниже, чем в среднем по городу. Однако я уверена, что кофе навынос – это тот товар, где разница цен может сыграть решающую роль, человек не поедет на другой конец города из-за 20-30 рублей. Он пьет кофе здесь и сейчас. Все кофейни, по сути, предлагают одинаковые напитки – капучино, латте, эспрессо и т.д. И тут нужно ответить, прежде всего, себе самому на главный вопрос – почему люди должны прийти за ними именно к тебе?

- И почему?

- Мы придерживаемся двух основных принципов: готовить качественный, вкусный напиток и быть в контакте с нашими гостями. Сейчас такое время, когда люди ценят в первую очередь не стоимость кофе, а сервис, атмосферу. Если удалось расположить гостя к себе, он обязательно вернется.

- На чем строится ваш маркетинг?

- Мы делаем ставку на повышение лояльности постоянных клиентов: начисляем бонусы, устраиваем конкурсы, дарим подарки. В меню постоянно вводим новинки, авторские напитки – нужно постоянно чем-то удивлять клиентов. Кроме того, делаем ставку на кейтеринг – выездные мероприятия, приветственные кофе-брейки, фуршеты.

- Одна из ваших точек находится в театре кукол «Сказка». Насколько это выгодно, ведь поток клиентов там ограниченный...

- Да, нас это тоже очень поначалу смущало – театр работает всего три дня в неделю, а аренду нужно платить за полный месяц. Но мы проанализировали ситуацию, разработали

маркетинговую стратегию, и сейчас точка работает весьма успешно.

- Что приносит наибольшую прибыль?

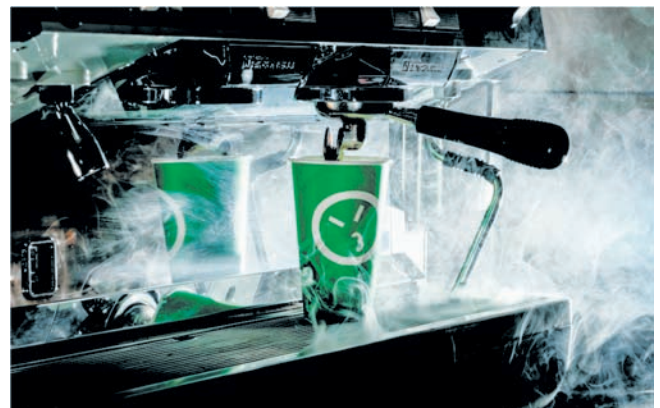
- Все зависит от точки. В театре с учетом категории посетителей – кондитерские изделия и горячий шоколад, в остальных точках – латте и капучино. Особенной любовью пользуется наш кедровый латте!

- В связи с тем, что многие сейчас придерживаются ПП, используете ли вы альтернативное молоко?

- Конечно, у нас есть банановое, кокосовое, миндальное молоко. И в наличии всегда большой ассортимент ПП-десертов, даже такие как ПП-моти.

- Что можете сказать о барнаульцах – жители нашего города разбираются в кофе?

- Да, безусловно, и это очень радует. Чаще всего барнаульцы предпочитают классику – латте и капучино, но при этом есть и любители экзотики – например, хитом в осеннем меню был раф с грибами лисичками и пунш «Манго-облепиха с красным перчиком»!



**бодрый
день**

Кофейня «Бодрый день»

- г. Барнаул, пр-т Комсомольский, 106а (здание Сберебанка)

- г. Барнаул, ул. Пушкина, 41

- г. Барнаул, пр-т Социалистический, 128

☎ 8 (983) 600 45 21

Хлебный рай

Главный ингредиент хлеба – это душа. В этом уверена **руководитель магазина-пекарни «Алтайский каравай» Татьяна Белканова**. В интервью журналу «Предприниматель Барнаула» она рассказала о том, зачем добавлять в хлеб морковь и тыкву и почему даже малый бизнес должен начинаться с удовольствия от того, чем ты занимаешься.



Руководитель магазина-пекарни «Алтайский каравай»
Татьяна Белканова

«Тесто стало меня слушаться»

Что интересно, по образованию Татьяна Николаевна – инженер по охране окружающей среды, проще говоря, эколог. В хлебную отрасль она попала случайно, но задержалась там надолго!

– Это было почти 30 лет назад, я окончила вуз и вскоре ушла в декрет, денег в семье не хватало, вот и решила подработать диспетчером в пекарне – оформляла документы, отправляла машины. А потом постепенно вникла в производственный процесс, тесто стало меня слушаться. В итоге через полтора года меня назначили заведующей производством. В этой должности я проработала восемь лет – до тех пор, пока владелец не решил заняться другим бизнесом, – вспоминает Татьяна Белканова.

Имея богатый опыт, Татьяна решила рискнуть и возглавила пекарню – взяла в аренду площади и оборудование. Коллектив, безоговорочно доверяя ей, в полном составе остался работать. Так появилась пекарня «Алтайский каравай». Сначала это было ИП, а когда стали работать с бюджетными заказчиками (детсадами, больницами), переоформились в ООО. Спустя несколько лет Татьяна построила свой магазин-пекарню, который находится в поселке Сибирская Долина.

Кстати, работу своей пекарни Татьяна Николаевна почти 16 лет совмещала с руководством пекарни «Гудвилл».

– Тандем большого и малого предприятия помогал в сложные моменты, когда, например, случалось экстренное отключение электроэнергии. А совмещение с руководством давало возможности вникать во все тонкости рынка, быть в курсе новых технологий, осваивать новое оборудование, – говорит собеседница.

Ставка на холодный способ

Хлебопечение сейчас разделяется на две группы: индустриаль и пекарни. При этом одни пекарни используют в производстве полный цикл, а другие, увы, пекут из готовых смесей – такой хлеб вкусный, только пока горячий.

– В итоге сейчас многие пекари даже не представляют и не умеют работать с заквасками! Для меня это недопустимо! Ведь конкурируют не прилавки и красивые вывески, а грамотные специалисты, которые умеют делать вкусный хлеб! – эмоционально говорит директор.

«Алтайский каравай» всегда использовал полный цикл производства, позволяющий опаре полностью выстояться. А в последние несколько лет ставку сделали на холодный способ брожения. Это позволяет сотрудникам пекарни работать без ночных смен, а тесту хорошенько выстояться, что гарантирует высокое качество хлебобулочных изделий.

– Благодаря холодной технологии мы создаем полуфабрикаты, которые не замораживаются, а останавливается процесс брожения, при этом накапливается аромат и, конечно, вкус. В итоге утром мы получаем горячий вкусный хлеб, при этом не работая ночами, – отмечает руководитель пекарни. – Об этой технологии я узнала в 2015 году во время командировки в Санкт-Петербург. Создавая магазин-пекарню, мы закупили оборудование именно на «холод». Технологию отработывали довольно долго, но не зря – результатом наши покупатели очень довольны! Хлеб получается вкусный, ароматный, с хрустящей корочкой и при хранении не теряет своих вкусовых качеств!

Экскурсии

В 2020 году пекарня «Алтайский каравай» становилась площадкой для проведения конкурса на звание лучшего пекаря. А еще сюда периодически водят экскурсии. Например, недавно были воспитанники детского сада №56, который является участником федеральной инновационной площадки АНО ДПО НИИ дошкольного образования «Воспитатели России».

Руководитель Татьяна Белканова провела ребятишек по производству, после чего они своими глазами увидели весь процесс выпечки вкуснейшего хлеба.

- Дружелюбные сотрудники пекарни показали, как мука просеивается, замешивается тесто в огромных чанах, формируются буханки хлеба и как он выпекается в больших печах, в которых расположены окошки, - рассказывают в детском саду.

Дети даже смогли самостоятельно сделать булочки, каждую из которых потом промаркировали, чтобы не перепутать, и отправили в печь. Готовые пышные и румяные булочки многие увезли с собой домой, чтобы угостить родителей. В заключение экскурсии малыши украсили медовые пряники разноцветной мастикой, после чего для них организовали чаепитие с дегустацией разной выпечки.

Из глубины веков

Считается, что хлеб впервые появился на земле более пятнадцати тысяч лет назад. И ведь люди до сих пор не отказались от него, это один из основных продуктов на нашем столе.

- Единственное, что меняется, запросы людей. Если раньше семья брала большую булку, то сейчас берут маленькие, но чаще и разные. И это, я считаю, очень правильно, ведь свежий хлеб кушать приятнее. Тем более всегда есть выбор. Мы постоянно предлагаем нашим покупателям новинки.

Например, недавно «Алтайский каравай» выпустил луковый багет – к наваристому борщу он подходит просто идеально! Или, например, в ассортименте есть цельнозерновой хлеб с добавлением моркови и льна. Кстати, на выставке в Красноярске он был признан одним из лучших!

- Надо же как-то оздоравливать наших жителей! Да и вообще правильный хлеб сам по себе полезен, содержит полезные микроэлементы, клетчатку, усваивается на 100%, - отмечает Татьяна Николаевна.

Также одним из уникальных сортов «Алтайского каравая»

является «Морской хлеб» - он сделан из трех видов теста, содержит чернила черной каракатицы, которые улучшают работу пищеварительной системы. Бутерброд из этого трехцветного хлеба смотрится очень оригинально. Или, например, так называемый заливной хлеб – в нем почти нет муки, тесто разливается по формам поварешкой, булки получаются пышные, с большими дырочками. Такой хлебушек да с молочком – настоящий вкус детства! А безусловный лидер спроса в пекарне – хлеб «Тыквенный». В Барнауле такой делают только в этой пекарне.

- Хлеб идеально подходит для тех, кто считает калории и придерживается правильного питания. Однажды наш пекарь сломала ногу, и мне полгода пришлось работать вместо нее. Все это время я перекусывала тыквенным хлебушком – сяду, поем его с молочком. Да и булочки, бывало, перехватывала на ходу. И за полгода похудела на 10 кг! Кто видел меня – все удивлялись! А я не устану повторять – от качественного хлеба и выпечки при умеренном потреблении лишнего веса никогда не будет! Там ведь можно одним запахом наесться! – уверена руководитель пекарни.

Впрочем, неудивительно, ведь один из главных ингредиентов в рецептурах «Алтайского каравая» – это душа! Пекари делают хлеб с большой любовью, а от своей работы получают большое удовольствие! Нередко в магазин заглядывают покупатели, чтобы просто сказать спасибо. И это спасибо потом сторицей возвращается в виде новых булочек, плюшек, хлебов!

Купить продукцию пекарни можно в магазине «Абрикос» в поселке Сибирская Долина, а также в магазинах пригородных поселков (Цветы Алтая, Южный, Бельмесово и др.).



Магазин-пекарня «Алтайский каравай»

Адрес: г. Барнаул, пос. Бельмесово, ул. Белгородская, 23а

☎ 8 (909) 503-91-88

Восходящая звезда AlaStar

Молодой и амбициозный алтайский бренд AlaStar всего за год занял прочную нишу на рынке и подтвердил премиальное качество своей продукции сразу несколькими победами на престижных премиях. Бизнес по производству бытовой химии с нуля основала многодетная мама из Барнаула **Ульяна Салеева**. Сейчас ее продукцией заинтересовались крупные торговые сети.



Основатели бренда «AlaStar»
Ульяна и Владимир Салеевы

Не упустить шанс

Еще два года назад у Ульяны Салеевой даже близко не было мыслей о создании собственного бизнеса, а уж тем более о производстве. Будучи хранительницей семейного очага и мамой троих маленьких детей, она подыскивала себе работу с гибким графиком. Это было уже после февральских событий 2022 года. Однажды, покупая средства бытовой химии, Ульяна заметила, что на полках почти не осталось гелей для стирки и кондиционеров для белья достойного качества. Из-за санкций многие бренды просто исчезли из супермаркетов.

— И я подумала, что другого, более удачного шанса не будет — нужно пробовать и открывать свое производство, пока эта ниша свободна. Если этого не сделаю я, то сделает кто-нибудь другой! — вспоминает Ульяна.

В тандеме с мужем

По образованию Ульяна — музейный работник. Технического опыта у нее не было. Предпринимательского тоже. Свое плечо ей тогда подставил муж — талантливый инженер, хотя даже ему на тот момент идея показалась немного безумной.

— Тем не менее мы замахнулись на производство. Я составила бизнес-план и обратилась в Управление по социальной защите. Очень волновалась, но в итоге нашу идею поддержали. Кроме этого, наша многодетная семья подходила под все необходимые требования для получения социального контракта. Так мы начали делать первые шаги! — рассказывает предпринимательница.

Чтобы понимать, как грамотно выстраивать бизнес-процессы, Ульяна прошла обучение по программе «Азбука предпринимателя» в центре «Мой бизнес». На курсе дается вся необходимая база знаний для тех, кто решил открыть стартап. Специалисты консультируют предпринимателей по финансовому планированию, производственным тонкостям и т.д.

— В итоге у меня были все три составляющие успеха. Первая: я точно понимала, какой продукт хочу выпустить. Вторая: муж-инженер, который может все. И третье: государственная поддержка, — говорит Ульяна.

От запуска до выхода в сети

На средства господдержки было закуплено оборудование. Вся техническая часть процесса, в частности, сборка и настройка

производственной линии, легла на Владимира Салеева. Разработку технологии и рецептуры средств для стирки доверили профессиональному технологу, специалисту высокого уровня.

- Первые сложности, которые возникли, - это проблемы с сырьем. Мы хотели использовать немецкое, но из-за проблем с поставками в итоге сделали выбор в пользу России, Турции и Китая. Работаем только с проверенными поставщиками, имеющими все необходимые разрешительные документы, продукция которых соответствует стандартам качества. Каждое наше средство также проходит обязательную сертификацию, - поясняет предприниматель.

От получения социального контракта до выпуска первой партии продукции прошло практически четыре месяца. Еще два ушло на то, чтобы продукция попала на полки торговых сетей. Кстати, коллеги-предприниматели советовали Ульяне начать с мелких магазинов, но она поставила для себя более амбициозные задачи, так как только таким образом о продукции могло узнать большее количество покупателей. В итоге сейчас продукцию AlaStar можно найти в таких сетях, как «Аникс», «Маяк», «Быстроном», «Пакетон», «Арсенал», «Арсидом», «Моя дача», на маркетплейсах «Озон» и Wildberries.

Защитник человечества от грязи

Кстати, по поводу названия AlaStar - Ульяна с Владимиром очень долго выбирали его. Хотелось чего-то яркого, звучного, запоминающегося. Имя AlaStar (Александр) имеет ирландское происхождение и дословно переводится как «защитник человечества». Семья Салеевых в шутку добавляет: «Защитник человечества от грязи». Ну а покупатели недавно предложили создателям бренда свою трактовку: Ala: алтайская - Star: звезда.

Сейчас в ассортиментной линейке AlaStar - гели для стирки с романтическими названиями «Северное сияние», «Райский

сад», «Лавандовое поле» и «Взаимная любовь», а также кондиционеры для белья «Розовые облака», «Летняя ночь», «Магический лес» и «Горное озеро».

- Для меня всегда был важен аромат средств для стирки. Я из той категории женщин, которые в супермаркетах перед покупкой откроют крышку и проверят, как пахнет средство. Поэтому в своих средствах уделила особое внимание отдушке. Например, «Розовые облака» пахнут жасмином с нотками сандалового дерева, а в «Летней ночи» приятное сочетание жасмина, ванили и цитрусов. Самый насыщенный запах у линейки «Магический лес» - он придется по вкусу любителям сильного, стойкого аромата, - рассказывает создательница бренда.

Цель - стать лучшими!

В 2024 году линейка AlaStar расширится новыми видами продукции. В ближайших планах наладить выпуск парфюмированного жидкого мыла, в основе рецептуры которого будут требования ГОСТ.

- Главная цель нашей компании - производство качественных продуктов, лучше тех, что производят зарубежные концерны! - отмечает Ульяна.

Высокое качество продукции AlaStar уже оценили не только покупатели, но и эксперты. Молодой бренд появился всего год назад, но его гели для стирки уже стали лауреатом конкурса «Лучший алтайский товар 2023» и дипломантом «100 лучших товаров России», а создательница производства Ульяна Салеева - победителем престижной премии «Менеджер года» в номинации «Чемпионам - от чемпионов». Руководитель регионального центра «Мой бизнес» Антон Слободчиков высоко оценил достижения предпринимательницы и заявил о том, что у нее есть отличный потенциал по выходу на зарубежные рынки.



ALASTAR

Бренд AlaStar

Адрес: г. Барнаул, пр-т Калинина, 116/48

☎ 8 (923) 798-63-33

🌐 Tm-AlaStar.ru

С любовью к делу

Алла Гейке — известный в Барнауле кондитер и владелица сети кондитерских Alla Gefke. Свой секрет успеха она объясняет искренней любовью к своему делу. Путь кондитера Аллы Гейке начался на домашней кухне, где она пекла торты, а в итоге ее имя стало знаком качества в мире кондитеров. И действительно — в десерты Alla Gefke невозможно не влюбиться! «Предприниматель Барнаула» узнал у Аллы, как ей удалось завоевать любовь сладкоежек и как из начинающего кондитера вырасти до профессионала.



Основатель сети кондитерских Alla Gefke
Алла Гейке

- Алла, как вы стали кондитером? И почему именно торты?

- Как и у каждого человека, у меня есть свои сильные стороны, свой талант. От мамы и бабушки мне передалось умение вкусно готовить. Родив дочку, ушла во второй декрет и тогда поняла, что в наем возвращаться больше не хочу. Начала размышлять, в каком направлении нужно двигаться, и пришла к тому, что это должна быть кулинария. Открыть кафе не смогла бы — дети были маленькие, но зато могла печь торты на дому. Этим и занялась.

- Кем вы работали до декрета?

- Я была коммерческим директором. Хорошая должность и зарплата, но это было не совсем то, чего мне искренне хотелось, поэтому возвращаться на прежнюю работу не стала. Но мой опыт очень помог, когда речь зашла об открытии кондитерской.

- Как вы решились открыть свой цех?

- Со временем у меня стало очень много заказов. Чтобы все успеть, спала по 4-5 часов в сутки. Когда работала в таком режиме, примерно через год наступило выгорание. Мне пришлось сделать выбор: либо бросать кондитерское дело навсегда, либо открывать свой цех. Так как очень любила свою работу, то выбор был очевиден.

- С какими сложностями вы столкнулись, когда открывали кондитерскую?

- Все стандартно, как и у многих предпринимателей: налоги, подбор персонала, умение его не только обучить, но и удержать. Но, пожалуй, главная сложность — это собственные страхи. Страх — самое большое препятствие. Когда я отключаюсь от страха и просто иду и делаю, то любая проблема перестает быть проблемой, она становится задачей, а решить задачу проще, поэтому все получается.

- Не было ли желания все бросить и вернуться на прежнюю работу?

- Нет. Потому что я и сейчас, по сути, своей делаю ту же работу. Я маркетолог по своему стилю мышления, и все, что делаю сейчас, — маркетинг. Мне не пришлось писать никаких бизнес-планов, изначально не выстраивала бизнес-процессы, а просто нашла любимое дело, искренне любимое, и двигалась в этом направлении. Чтобы завоевать любовь клиентов, не только пекла вкусные торты, но было также важно сделать красивую упаковку, дизайн, чтобы на фото все смотрелось красиво. Очень много уделила внимания выстраиванию связей с общественностью — было важно, чтобы обо мне узнали. Так, например, одной из первых в Барнауле стала делать дегустационные наборы для невест, стала работать с дизайнерами свадеб. Иными словами, все это работа маркетолога, а не кондитера, поэтому и смысла возвращаться не было.

- А что насчет конкуренции? Есть она?

- С коллегами мы по большей части поддерживаем друг друга, если что-то нужно, то помогаем, например, с сырьем. Конкуренция нет, есть единомышленники, и это помогает развиваться гораздо эффективнее, чем если бы мы конкурировали.

- Вы помните первый торт, с которого все началось?

- Да! И помню, и горжусь им. Это был подарок для папы — он большой любитель шахмат, и поэтому я выбрала дизайн шахматной доски. Самое интересное, мне кажется, что испекла его не совсем я, а высшая сила через меня. Ведь ни лепить, ни рисовать не умела, но торт получился именно таким, каким и задумывался. Тогда я и поняла, что дело всей жизни нашлось.

- А вы сами сладкое любите?

- Самое интересное, что нет. Это, кстати, помогло мне делать вкусные торты. Если бы сладкое любила, то, вероятно, уровень моих притязаний к десерту был бы ниже, а так как сладкое не люблю, то делаю такой торт, чтобы он понравился даже мне. Такая нелюбовь помогает в профессии.

- Кондитерское дело — это ремесло или искусство?

- Это в первую очередь творчество, работа через вдохновение. Что-то в душе должно откликнуться, чтобы захотелось делать вкусно и красиво, так, чтобы человек, который будет есть торт, смог порадоваться.

- В чем вы находите вдохновение?

- Во всем! Это может быть закат, красивый букет, стильно одетые люди. Во всем замечаю красоту, все мне интересно. Вижу хорошее, а плохое забываю. Мои воспоминания — это всегда что-то приятное. Критиковать привычки не имею, разве что только свою продукцию, но лишь для того, чтобы делать ее более качественной.

- Вы по-прежнему сами печете торты?

- Скорее нет, чем да. В основном на мне лежит реклама, административная работа. Бывает, что присоединяюсь на праздниках либо к сложным заказам, где без меня не обойтись. В

моей кондитерской работают настоящие профессионалы, но иногда даже с моим опытом можем оказаться в затруднительной ситуации. Например, это какой-то очень сложный дизайн либо большие торты, сборка которых происходит на месте. Был у нас интересный заказ, нужно было отобразить хобби руководителя одной из компаний — он рыбак. С коллегой сделали горы, бурлящие реки. Задача была не из простых, но мы справились.

- Поделитесь советами для начинающих кондитеров.

- Что касается советов начинающим кондитерам — нужно просто брать и делать, но не делать все подряд, а определиться с нишей. Когда на самом старте — лучше делать что-то одно. Например, макаронсы, или зефир, или торты. Держать узкий ассортимент, соблюдать правила маркетинга, продаж, упаковки, продвижения — это более интересная стратегия, чем делать все подряд. У нас ассортимент начал расширяться со временем, а начали мы с тортов на заказ. Конечно, тут многое зависит от ресурсов. Если есть финансы для аренды помещения, найма сотрудников, тогда можно думать и над более широким ассортиментом, но если этого нет, тогда я бы посоветовала сосредоточиться на одном-двух продуктах. Для новичков это самая выигрышная стратегия.

- Как быстро окупается такой бизнес?

- Сложно сказать, потому что масштаб бизнеса и скорость развития у всех разные. Но если работать много и упорно, вкладывать максимум усилий в качество продукта, в его популяризацию, то окупается все очень быстро и приносит дополнительные ветви развития. Кроме того, важно отметить, что сейчас есть много государственных программ, которые поддерживают начинающих предпринимателей. В их числе безвозмездные гранты, возможности взять заемные средства под достаточно небольшой щадящий процент, множество бесплатных обучающих программ на базе центра «Мой бизнес». За этими программами нужно следить и активно ими пользоваться, это очень крутая история!



A L L A G E F K E
ДЕСЕРТЫ СОВКУСОМ

Кондитерская Аллы Гейфке

Адрес: г. Барнаул, ул. Пролетарская, 160, ул. С. Семёнова, 14

Режим работы: 8:00-20:00, ежедневно

☎ 8 (960) 964-99-99

Инновации как тренд

Алтайская компания «СиСорт» занимает лидирующее положение в стране по продажам собственных фотосепараторов. Завод производит высокотехнологичное оборудование для сортировки сыпучих продуктов (зерна, круп, орехов, семян и т.д.) и поставляет его в 31 страну мира. В интервью журналу «Предприниматель Барнаула» исполнительный директор предприятия **Виталий Савинков** рассказал о том, как инновационные технологии выводят на мировые рынки и почему алтайские аппараты лучше китайских и европейских.



Директор предприятия «СиСорт»
Виталий Савинков

- Виталий, на выставке-форуме «Россия» представлен ваш фотосепаратор, который не только сортирует, но еще и поет! Это что за чудо такое?

- Нам предложили поучаствовать в выставке на стенде Алтайского края, и мы с удовольствием приняли это предложение, представив свой новый аппарат «Смарт Сорт» (SmartSort). Его основное назначение – очистка круп, семян и других сыпучих продуктов от ненужных и опасных примесей. На выставке аппарат сортирует самые разные продукты: гречку, пшеницу, семечки, орехи, кофе и даже конфеты по цветам фантиков! Посетители выставки с большим любопытством наблюдают за этим. Но особое удивление вызывает тот факт, что фотосепаратор еще и поет! Оборудование оснащено пневматическими установками, которые тончайшими струями воздуха выдувают некачественные элементы – например, плохое зернышко из общего потока. И нашим инженерам удалось, так сказать, приручить этот воздух, благодаря чему аппарат издает звуки электронного органа и поет. Фотосепаратор может

исполнить самые различные мелодии – от «Калинки-малинки» и гимна России до Rammstein – тут уже все зависит от заявок «слушателей»! Кстати, у нас даже была такая практика, когда под звуки фотосепаратора наши алтайские артисты оперетты исполняли песни.

- Посетители получают зрелище, а что компании дает участие в выставке?

- Во-первых, участие в выставке-форуме «Россия» – это очень престижно. Во-вторых, благодаря такому мероприятию сотни тысяч людей узнали, что такое фотосепаратор! Это касается в том числе и нашей целевой аудитории. Например, премьер-министр Йемена, посетив алтайский стенд, очень заинтересовался фотосепаратором компании «СиСорт» – возможно, эта история будет иметь продолжение. И таких примеров много.

- Можно ли сказать, что вы совершаете промышленную революцию?

- Конечно! Нам часто кажется, что промышленная революция – это где-то там, далеко, не у нас. Но ведь фотосепараторы –

отличный пример тому, как мы пользуемся благами цифровизации. Этот аппарат меняет качество нашего питания. Вспомните, как раньше вручную перебирали ту же гречку от разных примесей. А ведь нередко в общую массу попадают и семена сорных растений, которые содержат яды. А сейчас в упаковках зернышко к зернышку. И взять приятно, и качество на высоте! Предприятия, которые заботятся о качестве своей продукции, активно используют фотосепараторы, иначе не смогут конкурировать. Производя такие машины, меняем всю отрасль по переработке круп – разве это не промышленная революция?

- Вырос ли спрос на оборудование по сортировке в связи с санкциями?

- Да, рынок растет примерно на 10-15 % в год.

- Не боитесь, что придут китайцы и все скопируют...

- Мы всячески защищаемся от такой истории. Китайские аналоги есть и сейчас. Преимущество наших аппаратов – в сервисном обслуживании. Например, в случае неисправности на китайских машинах скорость реагирования составляет два дня – фактически это простой и убытки, а на наших через облако сообщается о поломке техническому персоналу в течение 15 минут.

- Насколько конкурентоспособны алтайские фотосепараторы на мировом рынке?

- Сейчас мы поставляем фотосепараторы в 31 страну мира. Приведу такой пример: в прошлом году зашли на рынок Индии. Раньше индийские компании брали китайские аппараты, а сейчас отдают предпочтение нашим – потенциальный спрос на фотосепараторы «СиСорта» в десятки раз превышает европейский. Почему? Потому что алтайские машины более эффективные, производительные и надежные.

- Компания «СиСорт» стала генеральным спонсором Зимней зерновой конференции. Какие тренды могли бы отметить?

- Мероприятие очень хорошее, массовое, собрало около 300 участников и солидных экспертов. Мы в своем докладе постарались обобщить основные тенденции в развитие технологий фотосепарации, используемых на зерноперерабатывающих предприятиях. Также рассказали о том, как сегодня улучшается точность сортировки зерна. Ведь это уже не только программное обеспечение, но и искусственный интеллект, различные распределенные системы типа нашей CsortCloud, объединяющей фотосепараторы в единую сеть. В целом конференция еще раз подтвердила, что сегодня фотосепараторы являются неотъемлемой частью для получения качественного товарного зерна и семенного материала.

- Пользуется ли компания господдержкой?

- Да, мы, как модно сейчас говорить, активные пользователи. Это касается как господдержки регионального уровня, так и федерального. На сегодняшний день государство предлагает широкий спектр поддержки предпринимателей, и для многих эти меры становятся частью общей концепции развития бизнеса, в том числе и для нас.

- Насколько сложно быть инновационной компанией?

- С увлеченными своим делом людьми это не сложно, а интересно! Мы постоянно в курсе последних разработок, держим руку на пульсе, при этом сами постепенно покоряем мир.

- Как считаете, что лежит в основе роста производства?

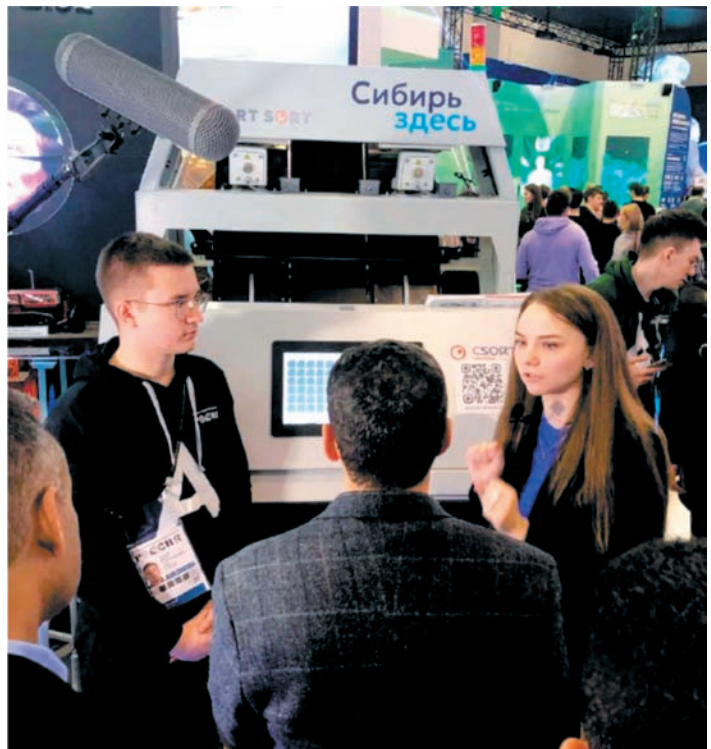
- В первую очередь развитие рынка, который является основой для формирования главных стратегических целей любой компании. Вторая составляющая – грамотный, сплоченный коллектив.

- Что должно быть главной мотивацией для сотрудников?

- Сложный вопрос... Думаю, это воплощение тех идей, над которыми работает человек. Когда ты видишь, например, что сделанная тобой программа меняет отрасль в целом, это очень важно, это реально мотивирует!

- Какой вы видите компанию «СиСорт» через 10 лет?

- Это будет также активно развивающаяся компания. И те 17 лет, которые уже прошли, тому подтверждение. Уверен, что через 10 лет у нас увеличится количество производственных площадок, а с точки зрения развития техники мы еще больше углубимся в цифровизацию.



СиСорт

Адрес: г. Барнаул, ул. Германа Титова, д. 7

☎ 8 (923) 800-08-45

✉ info@csort.ru

«Репутация для меня на первом месте»

Как говорила Коко Шанель, «не бывает некрасивых женщин, бывают ленивые». Благодаря совершенным технологиям современные женщины могут сохранять молодость и красоту вплоть до очень зрелого возраста. И тут самое важное – попасть в руки к профессиональному косметологу. Например, такому как **руководитель имидж-студии «Стиль» Лариса Черкина**. Ее опыт в косметологии – более 25 лет! Это настоящий профессионал своего дела, который стоял у истоков российской косметологии.



Руководитель имидж-студии «Стиль»
Лариса Черкина

- Лариса, расскажите, как и когда вы пришли в косметологию? Что привлекает в этой профессии?

- В 1992 году я окончила Алтайский государственный медицинский институт (педиатрический факультет). При этом мне всегда была интересна косметология. Я могу говорить о ней часами, так как живу и болею своим делом. Российская косметология идет вперед семимильными шагами, поэтому нужно все время развиваться. Я постоянно посещаю различные семинары, мастер-классы, участвую в конгрессах и конференциях, при этом нередко в качестве спикера.

В 2000 году я уехала в Москву по приглашению компании «ВИП клиник» и работала ведущим тренером по инъекционным и аппаратным техникам. Проходила обучение в Италии, стояла у истоков развития российской косметологии.

- Когда открыли имидж-студию в Барнауле? Какие услуги предоставляете в «Стиле»?

- Свою имидж-студию я открыла в Барнауле в 2005 году. Пришлось жить на два города. Одними из первых у меня появились аппараты для коррекции фигуры: «Лимфоджей», «Транзион» и «Изоджей». В настоящее время студия оказывает абсолютно все процедуры для лица и тела.

- Для вас важна отдача пациентов?

- Конечно! Я обожаю то, чем занимаюсь, болею своей профессией, ответственно отношусь к своей работе и никогда не сделаю своему клиенту то, что может ему навредить. Я очень люблю своих пациентов. Репутация для меня на первом месте. Мне также важно, чтобы клиент получил максимальный результат и ушел воодушевленным. Если человек нравится сам себе, то своей радостью и хорошим настроением он будет положительно влиять на окружающих и заряжать их позитивом.

- Какие процедуры в косметологии сейчас самые модные?

- Самые новые и модные процедуры на данный момент – «Эндосфера», СМАС, продукты с экзосомами.

- Какие тенденции в косметологии могли бы отметить?

- Для жителей России чаще всего характерен деформационно-отечный тип старения, поэтому одна из ярких тенденций в эстетической косметологии в настоящее время – востребованность процедуры SMAS-лифтинг. Она помогает скорректировать возрастные изменения овала лица и брыли. А самые популярные процедуры сейчас – удаление пигментации и сосудов на лице и теле.

- Как ситуация последних лет влияет на отечественную косметологию? Доступны ли техника, препараты, косметика?

- Из-за санкций с рынка ушли часть компаний, но дефицита не ощущается. Например, пропал американский «белый» ботокс, но появились прекрасные российские бренды «Релатокс» и «Миотокс», которые великолепно зарекомендовали себя, эффект от них держится до 8 месяцев. Что касается профессиональной косметики (крема, сыворотки, масла) – все это доступно. Наш профессиональный рынок не пострадал.

- Кстати, какую косметику можете посоветовать для домашнего ухода?

- В настоящее время мы создали свою профессиональную линию и для домашнего ухода Dr.Loga. Она работает на клеточном уровне, подходит для всех типов кожи, эффективна для лечения акне и при проблемах с дерматитами и розацией.

- Какие из косметических процедур вы считаете наиболее эффективными с точки зрения омоложения?

- Новый тренд – ботулинотерапия Full Face. Именно при методике проведения Full Face происходит расслабление всех мимических мышц, благодаря чему можно получить и лимфодренаж, и выраженный лифтинг-эффект. Часто, когда блокируют (делают инъекции ботулотоксина А) только верхнюю треть лица, нижняя треть входит в гипертонус, в результате возникает диссонанс между мимикой верхней и нижней трети, и становится заметно, что человек сделал какие-то косметологические манипуляции. При применении методики Full Face на лице и с мышцами шеи происходит деликатная и максимально естественная

коррекция. Я считаю, что быстрые и малоинвазивные процедуры с коротким временем реабилитации останутся на пике популярности как минимум до 2025 года.

- Дайте совет, как правильно выбирать клинику и косметолога?

- Прежде всего стоит доверять врачам-косметологам со специализированным образованием, с документами, которые подтверждают экспертизу и опыт работы. Это диплом врача, диплом повышения квалификации. Если перед вами специалист со стажем более 5 лет, то можно уточнить его специализацию и опыт, чтобы понять, чем именно он может быть вам полезен. Не забудьте посмотреть и документы самой клиники, лицензии и разрешения на деятельность.

Также прислушивайтесь к сарафанному радио. К нам же приходят не больные пациенты, а условно здоровые, которые хотят изменить себя в лучшую сторону и полагаются на видение врачом критериев красоты. Если врач выбирает корректные методики, то его рекомендуют, передают из рук в руки, повышая кредит доверия.

Врач эстетической медицины - настоящий доктор с многопрофильным образованием. Косметологи должны собрать анамнез, выявить стигмы эндокринных патологий пациента, противопоказания, если необходимо, то назначить обследование. Одним словом, работать как терапевты. Для этого необходимо обладать широким клиническим мышлением. Я сразу могу сказать, глядя на лицо, что не так у человека. Когда спрашивают, как я это вижу, то шучу, что лечу по фотографии и бабушка была гадалкой. На самом деле я просто вижу стигмы дефицитарных состояний.

- Иногда складывается впечатление, что главная задача косметолога - обколоть пациента...

- У грамотного косметолога такой задачи точно нет. Эффективность методик эстетической медицины зависит от многих факторов: опыта врача, используемых технологий, а также от того, с кем мы работаем. Если у пациента имеются дефицитарные состояния — микроэлементов, витаминов, гормонов или какие-то эндокринные патологии, то эффективность процедур будет в разы

меньше. Здесь задача врача, прежде всего, нормализовать полностью метаболизм и уже потом приступать к решению тех задач, с которыми обратился пациент.

- У вас есть табу в работе?

- Мое табу в работе - не оказывать услуги дома, не пользоваться неизвестными препаратами и быть рядом с пациентом 24/7 после процедуры.

- А мужчины к вам обращаются? Чем отличается уход за мужской кожей?

- К нам в салон приходит довольно много мужчин, которые хотят выглядеть моложе и красивее. Для работы с мужчинами есть много изюминок, которые должен знать врач. Например, если ставим ботокс, то брови нельзя поднимать. И таких моментов много. Кстати, хотела отметить, что мужчины - очень верные пациенты. Поменять жену могут, а косметолога - нет!

- Как ухаживать за кожей дома? Какие процедуры нельзя делать дома?

- Многие в домашних условиях делают пилинги, ботокс, в итоге получают негативный эффект. Все должен делать только профессионал! Я не могу полететь в космос, потому как я не училась этому, а в косметологии сейчас идут все кому не лень... Послушали вебинары и считают себя профессионалами. В итоге имидж косметологии падает. Очень хочу предостеречь женщин не ходить к врачам, в клиники и салоны без медицинской лицензии.

- Вы каждый день работаете с лицами. О чем в основном говорит выражение лиц людей сегодня?

- У меня очень много пациентов определенной возрастной категории, которые очень крутые в плане энергетики, ресурсности и того, как они выглядят. Это поколение «женщин без возраста», не переколотых, а активных, ухоженных женщин с делом в руках.

- Что делает вас по-настоящему счастливой?

- У меня семья и трое взрослых дочерей, одна из которых оканчивает медицинский университет, старшая - человек искусства, а младшая - еще школьница. Я счастливый человек!!!



Стиль
ИМИДЖ - СТУДИЯ

Имидж-студия «Стиль»

Адрес: г. Барнаул, ул. Партизанская, д. 122

☎ 8-903-948-88-53

Нити, сотканные в надежность

Барнаульская компания «КОНТИ» уже более 25 лет производит мягкую упаковку из полипропилена. За эти годы удалось в несколько раз увеличить объем выпускаемой продукции, освоить новейшие методы производства и выйти на международный рынок.

Девиз предприятия: «Нити, сотканные в надежность!» Действительно, надежность для «КОНТИ» - ключевое понятие. В настоящее время продукция производится на современном европейском оборудовании, что позволяет соответствовать мировым стандартам. **Руководитель отдела маркетинга Анна Иордан** рассказала журналу «Предприниматель Барнаула», как компания достигает всего этого, при этом придерживается стратегии бережного отношения к природе.



Руководитель отдела маркетинга
Анна Иордан

- Анна Петровна, расскажите, пожалуйста, какие виды вашей продукции пользуются самым большим спросом?

- На сегодняшний день предприятие может изготавливать мешок любой сложности: от самого обычного для упаковки муки, соли и сахара, так и более сложного с нанесением ламинации, микроперфорации, с обработкой верха с клапаном, канатом, ткаными, либо пластиковыми ручками, с «коробчатым» дном и верхом.

- Инновации в производстве для вас являются приоритетом?

- Да, конечно. Во-первых, мы постепенно уходим от ручного труда. Во-вторых, делаем нашу продукцию более совершенной. Например, в качестве альтернативы привычному мешку с вкладышем для сыпучих продуктов, которые боятся влаги, мы выпустили мешок, который укомплектован вкладышем из

сополимеров. Данный вкладыш впаивают внутрь мешка и не требует дополнительного пришива к горловине. Такой способ комплектации вкладыша позволяет исключить попадания мелких частиц, ниток и других материалов, а также исключается разрыв вкладыша при затарке, обеспечивая сохранность продукта. Он идеально подходит для упаковывания сахара, крупы, семян, удобрений и химии.

- Каковы мощности предприятия и география поставок?

- На сегодняшний день выпуск нашей продукции составляет порядка 120 млн изделий в год. Наши покупатели находятся по всей России и в странах СНГ.

- Насколько высока конкуренция в вашем сегменте?

- Такое явление, как высокая конкуренция в нише, не является новым и для нашего бизнеса. Наша продукция всегда востребована. Залог успеха - правильная стратегия и профессиональная команда специалистов. Мы прилагаем максимальные усилия к тому, чтобы наша компания оказалась на первых позициях среди наших конкурентов.

- Получаете ли вы господдержку?

- Предприятие является получателем государственной поддержки на региональном и федеральном уровнях.

- Известно, что вы внедриli стратегию бережного отношения к природе. Насколько успешно она работает?

- Наша компания очень осознанно подходит к потреблению ресурсов, и стратегия бережного отношения к природе находится во главе угла. Продукция компании «КОНТИ» производится из побочных продуктов добычи углеводородного сырья, таким образом, попутные газы нефтедобычи не загрязняют атмосферу, а идут на переработку и получение материала, который в том числе используется в изготовлении полипропиленовой упаковки. Мы используем сырье, которое соответствует международному стандарту ISO 14001:2015 (Системы экологического менеджмента). Технологический процесс производства представляет собой замкнутый цикл: отходы идут на переработку и могут быть использованы вторично, вся продукция компании может быть переработана.

- К пластиковым изделиям сложилось негативное отношение. А есть ли какие-то плюсы у производств, основанных на пластике?

- Благодаря способу добычи и своим свойствам пластики позволяют экономить природные ресурсы. Во-первых, это экономия электроэнергии. Например, для изготовления пакетов из пластика тратится на 40% меньше энергии, чем бумажных. Во-вторых, экономия воды: на один пластиковый пакет ее потребуется в 33 раза меньше, чем для изготовления одного бумажного. В-третьих, изделия из полипропилена могут перерабатываться до 4 раз. После вторичной переработки полипропилен может использоваться в производстве мешков, биг-бэгов, изоляционных материалов, канализационных труб, ведер, мебели, деталей для автомобилей (фары, бамперы,

обтекатели и т.п.), вешалок, паллет и т.д. И, наконец, полипропилен, из которого производится продукция компании «КОНТИ», не выделяет вредных веществ при хранении, не образует токсичных соединений при контакте с водой и воздухом, обладает высокой прочностью, устойчив к экстремальным температурам, устойчив к воздействию спиртов, кислот, солевых растворов и щелочей.

- Какие мероприятия проводит компания для повышения производительности труда?

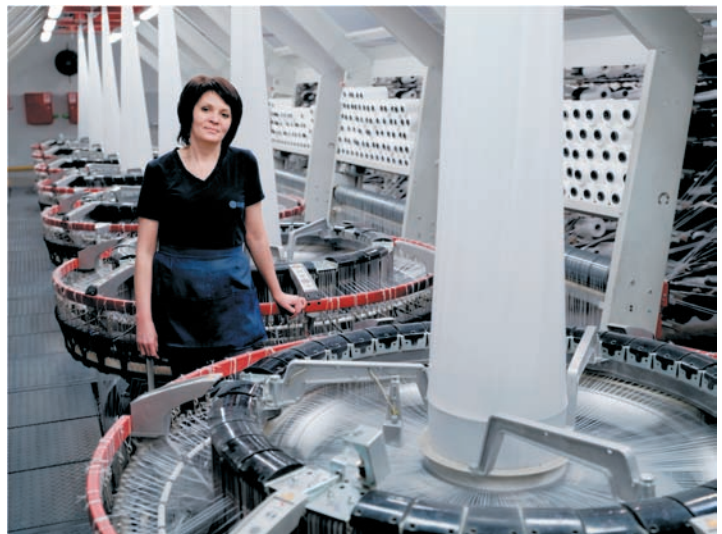
- В 2019 году наша компания присоединилась к национальному проекту «Повышение производительности труда». Кроме оптимизации производственных процессов, реализованы и другие инструменты бережливого производства. По завершении проектной стадии был намечен ряд мероприятий по повышению производительности труда, в результате чего стартовал новый проект, увеличение производительности труда посредством автоматизации труда (исключение операций, требующих ручного труда), за счет использования более производительного оборудования, изменения действующей технологии, а также изменения бизнес-процессов.

- Есть ли у вас дефицит кадров? Как решаете эту проблему?

- На сегодняшний день рынок труда превратился в рынок соискателя — теперь уже он диктует свои требования. Поэтому мы стараемся привлечь работников, предложив хорошие условия и достойную зарплату. Наши сотрудники трудоустроены официально и защищены законом. Мы предоставляем обширный социальный пакет, прозрачную систему начислений, оплаты за переработку, возможность повысить квалификацию, служебный автотранспорт, спецодежду, у нас есть собственная столовая. Сотрудники отдела кадров и цеха внимательно следят за распределением рабочей нагрузки.

- Какие новые направления планируете осваивать?

- До конца года мы планируем ввести на рынок новые виды продукции. Также мы постоянно работаем над улучшением существующих продуктов и расширением продуктовой линейки. Главной целью расширения линейки для нас, это в первую очередь, удовлетворение потребностей различных сегментов нашего покупателя, а также появление новых рынков сбыта, сконцентрироваться на ведущих отраслях промышленности, помогать бизнесу крупных промышленных холдингов стать успешнее и экологичнее.



ООО «КОНТИ»

Адрес: г. Барнаул, ул. Кулагина, 16г

☎ 8 (3852) 50-70-38, 50-70-48

✉ info@conti22.ru

🌐 http://aconti.ru/

Опыт. Надежность. Стабильность

Барнаулский «Завод отделочных материалов НОВА» уже более 20 лет производит качественные современные лакокрасочные материалы, являясь флагманом региона в своей отрасли. В настоящее время ассортимент предприятия составляет 106 наименований продукции: акриловые краски для наружных и внутренних работ, декоративные штукатурки, эмали, антисептические пропитки и лаки для дерева, грунты, клеи, готовые шпатлевки и т.д. Компания применяет передовые технологии, благодаря которым удается производить безопасный и надежный продукт. Отделочные материалы завода «НОВА» используются не только на многих известных объектах города, но и востребованы в разных регионах страны и за рубежом. Как удалось стать первыми в регионе производителями полиуретановых покрытий и удержать лидирующие позиции в непростых современных рыночных условиях, журналу «Предприниматель Барнаула» рассказала директор завода **Алена Мирошниченко**.



Директор Барнаулского
«Завода отделочных материалов «НОВА»
Алена Мирошниченко



- Алена Владимировна, как ваша компания реагирует на актуальные вызовы времени?

- Мы не боимся перемен, очень ценим это время, так как перемены — это всегда шаг к новому, шаг к развитию. Наша компания активно развивается в современных, постоянно меняющихся условиях за счет расширения производства, выпуска новых продуктов, оптимизации производственных и бизнес-процессов, обучения сотрудников.

Мы следим за современными тенденциями в дизайне интерьеров, строительстве и архитектуре, а также инвестируем в оборудование, исследования и разработку, чтобы предлагать лучшие продукты с уникальными свойствами и функциями.

Также ведем постоянный диалог с нашими клиентами, с профессионалами в области архитектуры и дизайна, чтобы быть в курсе последних трендов и потребностей рынка, знать, чего хочет наш потребитель.

- Открылись ли для вашего производства новые перспективы в связи с санкциями?

- Алтайский край уже давно не только сельскохозяйственный регион, но и промышленный. Существенный рост промышленного производства в крае натолкнул на идею создания качественного, полезного и нужного продукта, который будет в тренде вместе с нашими промышленными предприятиями, который позволит им уйти от сложных логистических цепочек поставок и иметь своего локального надежного поставщика полиуретановых материалов для профессиональной обработки металла. В нашем крае никто этим не занимался, и мы решили стать первыми, как и 23 года назад, когда занялись производством водно-дисперсионных материалов. Огромный опыт работы на рынке ЛКМ, научно-техническая и сырьевая база, которой мы владеем, экспертиза и готовность к новым

открытия привели к созданию нового производственного участка полиуретановых материалов по защите металла и минеральных поверхностей.

От идеи до первого выпуска продукции прошел год. Разработана базовая линейка двухкомпонентных полиуретановых составов (эмаль, грунт-эмаль, грунт) для защиты и финишной обработки металла и минеральных поверхностей. Продукция прошла все необходимые и дополнительные испытания, тестирования, получила необходимые свидетельства и регистрации. Также были зарегистрированы две торговые марки – **TM POLYNOVA** и **METALON** для этой линейки продукции.



- В чем главные преимущества полиуретановых покрытий?

- Полиуретановые покрытия сочетают в себе высокие эксплуатационные свойства с хорошей адгезионной прочностью и продолжительным сроком службы. Обладают устойчивостью к механическим нагрузкам, прямому воздействию моющих средств, воды, бензина, дизельного топлива, промышленного масла.

Эти составы предназначены для защитно-декоративного окрашивания металлоконструкций, изделий и приборов в машиностроении, строительстве, авиастроении, судостроении, автомобильном транспорте, транспортных и других средств, эксплуатируемых в атмосферных условиях умеренного, холодного и тропического климата, а также для окрашивания деревянных, кирпичных, бетонных, железобетонных и других минеральных поверхностей, в том числе полов.

Учитывая активное развитие промышленного сектора, а также появление новых методов строительства – быстрое возведение металлоконструкций, которые необходимо защищать и обеспечивать финишное покрытие, это направление сейчас для нас является очень актуальным и перспективным в развитии.

- Как контролируется качество продукции завода?

- Наша собственная лаборатория ведет непрерывные разработки новых рецептов, а также контроль входящего сырья и качества выпускаемой продукции. На все материалы разработаны ТУ, получены необходимые сертификаты и свидетельства. Все технические условия проходят научно-техническую экспертизу, где определяется достаточность технических требований.

Проверить качество нашего продукта мы предлагаем и нашим покупателям самостоятельно. Регулярно проводим мастер-классы и обучение для клиентов, которые сами тестируют и проверяют наш продукт, учатся его наносить, комбинировать и правильно использовать.

- Каковы ваши основные конкурентные преимущества?

- На рынке Алтайского края «Завод отделочных материалов НОВА» является флагманом по производству лакокрасочных и отделочных материалов. В сложной и нестабильной ситуации последних лет, а также на фоне острого сырьевого кризиса нашей отрасли (дефицита сырья, ухода некоторых позиций вовсе, нестабильного качества) мы продолжаем крепко держать свои лидирующие позиции как качественный и надежный производитель ЛКМ в Алтайском крае.

Экспертность, Опыт, Надежность и Стабильность – это ключевые конкурентные составляющие нашей компании. Благодаря огромному опыту работы, научно-технической и сырьевой базе, профессиональному штату сотрудников, гибкому и оперативному реагированию на рыночные изменения мы не только сохранили качество своей продукции, но и усилили свои конкурентные преимущества.

Именно этого не хватило конкурентам, которые существенно ослабили свои позиции, качество продукта или вовсе ушли с рынка. Многие клиенты, которые ранее ушли от нас с целью «попробовать дешевые аналоги», в полной мере прочувствовали это на себе и вернулись к работе с качественным продуктом завода «НОВА».

- Куда идут поставки вашей продукции, помимо Алтайского края?

- География продаж растет с каждым годом. Продукцию завода «НОВА» под ТМ ОПТИМАлка, ТМ AquaNova можно приобрести не только в Алтайском крае, но и практически в каждом регионе СФО и Дальнего Востока России, также мы осуществляем экспортные поставки в Казахстан и Монголию.

С 2023 года мы начали открывать свои фирменные салоны декоративных материалов под брендом AquaNova Decor. Первые салоны уже появились в Красноярске, Комсомольске-на-Амуре и Иркутске. На этот год запланировано открытие еще трех декоративных салонов.





- Какие новейшие технологии внедрены на вашем производстве?

- Наши материалы производятся на испанском оборудовании Oliver&Battle, также на заводе дополнительно запущено в работу новое смесительное оборудование, выпускаемое польской компанией TEJA Engineering, — лидером по изготовлению техники для производства лакокрасочных материалов среди заводов-производителей.

В 2023 году установлена новая производственная линия по выпуску двухкомпонентных полиуретановых покрытий — эмалей, грунт-эмалей, грунтов, о которых мы подробнее говорили ранее.

Автоматизирована система наклейки этикета для повышения производительности и точности его нанесения на тару выпускаемой продукции. Также автоматизирована линия розлива

шпатлевки для увеличения скорости производства и установки четкого дозирования продукта по весу.

В этом году мы разработали и внедрили собственную систему колеровки декоративных и ВД-материалов, создали новые трендовые цветовые коллекции для наших клиентов, а также полностью обновили лабораторное оборудование, которое позволит еще больше контролировать качество готового продукта, сырья и поможет реализовывать новые идеи по созданию продукта.

- Завод занимает активную социальную позицию. В каких городских мероприятиях и акциях вы принимаете участие?

- «Завод отделочных материалов НОВА» является социально ответственным предприятием, мы стараемся активно участвовать во всех значимых мероприятиях нашего края, всегда оказываем благотворительность тем, кто к нам обращается:

детские дома, интернаты, войсковые части, центры и фонды помощи.

Уже несколько лет мы курируем работу одного из детских домов нашего города. Организуем и участвуем в их праздниках, дарим подарки, помогаем с подготовкой к школе.

В 2022 году мы приняли решение, что весь маркетинговый новогодний бюджет каждый год мы будем направлять на приобретение всего необходимого для наших подопечных. В этом году были закуплены холодильники, мультиварки, столовые приборы, новогодние кульки и подарки. Весь коллектив активно поддерживает эту позицию, и всегда набирается еще один дополнительный бюджет от всего коллектива, на который мы закупаем много книг, настольных игр, карандашей и фломастеров, раскрасок и развивашек. Для нашего коллектива это всегда очень трепетно и важно.

- Приходилось ли пользоваться господдержкой?

- Постоянно пользуемся программой субсидирования части затрат на приобретение оборудования. Кстати, оборудование на создание нового полиуретанового участка, о котором рассказывали выше, также было приобретено с господдержкой. Это прекрасная возможность, которой мы пользуемся, совершенствуя и развивая свое производство.

Главные тренды в отделке жилья от завода «НОВА»

1

Рельеф и фактура

Все большее количество людей предпочитают использовать декоративные покрытия в своих интерьерах, дерево, камень, мех, экокожу. Это создает ощущение естественности, природности, многослойности и объема в помещениях.

2

Мягкий минимализм

Чистые линии, мягкие, изогнутые и текучие формы, светлые натуральные цвета, однотонность стали очень популярными в современном дизайне интерьера. Цветом сезона 2024 года, по версии Pantone, стал цвет Peach Fuzz – теплый нежный персиковый.

3

Экологичность

Этот тренд не теряет популярность, а только набирает свои обороты. Дерево, камень, натуральные текстуры, зеленые растения, а также безопасные материалы, имитирующие эти фактуры – декоративные покрытия и краска – модный и экологичный тренд сегодня.



«Завод отделочных материалов НОВА»

Адрес: г. Барнаул, ул. Автотранспортная, 49а, 3 этаж

☎ 8-800-775-2425, 8 (3852) 50-68-02, 50-69-71

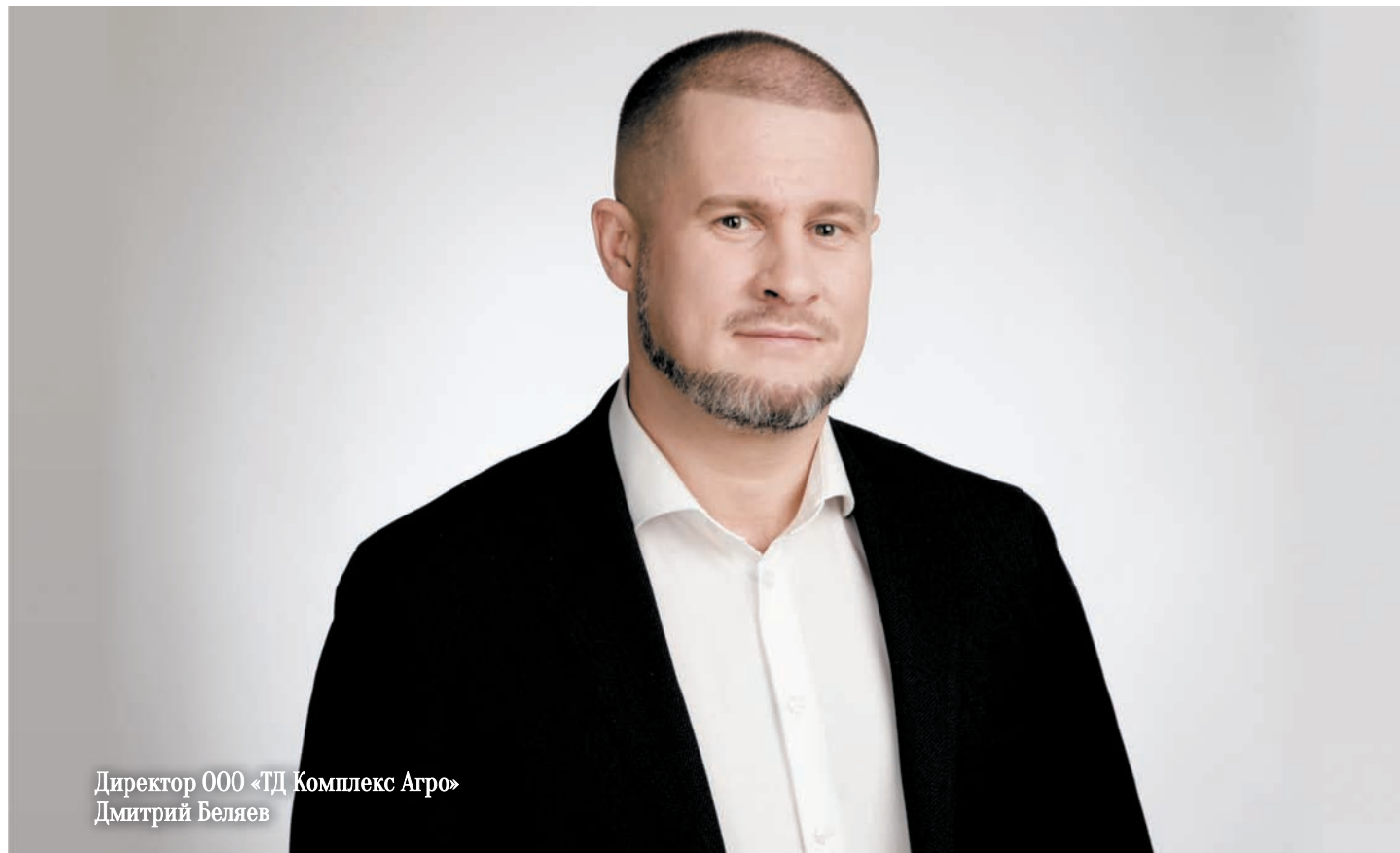
✉ mark03@nova-lkm.ru

🌐 www.nova-lkm.ru

Даешь рекорд!

По итогам 2023 года алтайская компания «Комплекс Агро» достигла рекордных показателей по выпуску сельхозтехники. Предприятие входит в топ-5 крупнейших российских производителей*, а продукция компании давно завоевала доверие аграриев не только в России, но и за ее пределами.

История «Комплекс Агро» началась в 2008 году. Тогда предприятие являлось официальным дилером немецкой компании Amazone и занималось продажей иностранной сельхозтехники. Однако со временем политическая ситуация в мире заставила задуматься о собственном производстве. С уходом из России компаний Bourgault и John Deere ниша и вовсе освободилась, а техника «Комплекс Агро» оказалась чрезвычайно востребованной.



Директор ООО «ТД Комплекс Агро»
Дмитрий Беляев

Новое поколение сеялок

Одним из главных достижений «Комплекс Агро» в прошлом году стал серийный запуск посевного комплекса «Алтай-Диск 12000». Это собственная разработка инженерного бюро компании - сеялка является уникальной в своем роде.

Конструкторские работы по ее созданию начались в конце 2022 года. А в 2023 году первые образцы были испытаны на полях в Новичихинском и Зональном районах. Каких-то глобальных претензий у аграриев не возникло. Учитывая замечания и пожелания, конструкторы внесли около 10 изменений. После доработки посевной комплекс запустили в серийное производство.

- Спрос на посевные комплексы очень высок, поэтому работаем на максимальных мощностях и даем фору другим производителям сельхозтехники, - отмечает директор Дмитрий Беляев. - Однако сейчас компании начинают осваиваться и

активно заходить на этот рынок. Поэтому уверен, что через пару лет мы уже увидим аналоги нашему посевному комплексу.

Явным преимуществом «Комплекс Агро» является грамотная сервисная служба. Между производителем и потребителем налажена обратная связь.

- Чтобы техника работала эффективно, ее нужно правильно настроить. Второй момент - обеспечить своевременный ремонт. Эти вопросы всегда на контроле у нашей сервисной службы, - подчеркнул руководитель.

Гуру зерносушилок

Модульная зерносушилка «Алтай» уже давно стала флагманом компании. Уже несколько лет подряд «Комплекс Агро» занимает первое место в стране по производству зерносушилок. На сегодняшний день оборудование поставляется в более чем 60 регионов России, а также в Казахстан, Белоруссию и Монголию.

- Помню, когда мы еще работали как дилеры, привезли первые

* По данным ассоциации «Росспецмаш» в сегменте техники для послеуборочной обработки урожая.

сушильные комплексы из США к нам в регион, срисовывали с них чертежи – и удивились, как все в принципе банально и просто. После этого создали свои модели и направили в производство. Так, в 2016 году собрали несколько своих сушилок. Со временем стали производить к ним и собственные комплектующие, – вспоминает Дмитрий Беляев.

Чтобы продвигать регион, сушилку назвали «Алтай». Теперь свой «Алтай» есть у многих аграриев страны. Предприятия, которые пользуются этой зерносушилкой, подтверждают, что техника «Комплекс Агро» превосходит свои зарубежные аналоги. Да и срок окупаемости у зерносушилки всего год.

Живительная влага

После ухода из России западных производителей алтайское предприятие освоило еще и нишу по производству дождевальных машин.

– Все мы наблюдаем, как наши оросительные системы, построенные еще в советские годы, сходят на нет, при этом климат становится все более засушливым. Поэтому необходимость в поливальных системах очень актуальна, – говорит директор.

Процесс орошения на дождевальных машинах «Комплекс Агро» автоматизирован. Все данные в режиме online через приложение отображаются в телефоне, поэтому управлять системой можно удаленно.



**Комплекс
АГРО**

Сложившийся дефицит поливальной техники на рынке пытаются заполнить турки, но у алтайской компании, имеющей уже устоявшийся бренд и реноме, перспективы куда более выгодные.

Также одним из перспективных направлений компании является производство оборудования для внесения удобрений. «Комплекс Агро» стал одним из первых в России по производству ликвилайзеров – это аппарат для точечного внесения жидких удобрений в соответствии с новейшими техническими стандартами. Для удобства аграриев предприятие разработало прицеп для внесения жидких удобрений с ликвилайзером.

О кадрах

Несмотря на то, что зарплата в аграрном секторе намного выше средней, а в некоторых случаях даже такая же, как в IT-сфере, кадров в отрасли все равно катастрофически не хватает. В настоящее время «Комплекс Агро» строит еще один завод, поэтому рабочие руки точно потребуются.

– В связи с этим нам очень нужен учебный центр для подготовки специалистов. Будем создавать его на базе своего предприятия. Это нам позволит готовить кадры конкретно под себя с учетом используемых технологий и техники. Грамотные специалисты – это залог успеха любой компании, – отметил директор.

Главные итоги 2023 года

**Произведено 1607 единиц техники
(рекорд за всю историю компании)**

**Производственные площади
увеличены на 20 тысяч квадратных метров**

**Расширилась география
поставок сельхозтехники**

Представлено 5 новинок сельхозтехники

**Заключено соглашение с инвесторами
из Индии по развитию сельского
хозяйства в регионе**

**Открыт новый профильный учебный класс
в Алтайском государственном аграрном
университете**

**Запущен социальный проект совместно
с Каменским агротехническим техникумом**

Комплекс Агро

Адрес: г. Барнаул, ул. Никитина, 163

☎ 8-800-300-58-77

🌐 kompleksagro.ru

Малый бизнес с большой историей

В 2024 году Барнаульский химический завод (БХЗ) отмечает 95-летие. Все эти годы предприятие успешно преодолевает вызовы российской экономики и уверенно работает на рынке химической промышленности страны.

Завод производит линейку продукции для ремонта автомобильных шин и камер, потребителями которой являются шиномонтажные мастерские из 70 регионов России, а также стран ближнего зарубежья. Примечательно, что резину на заводе делают самостоятельно из смеси натурального каучука. Качество продукции соответствует мировым стандартам и подтверждено независимыми экспертами. **Главный инженер Андрей Алексеев** дал интервью журналу «Предприниматель Барнаула», в котором рассказал о достижениях завода и здоровых профессиональных амбициях предприятия.



Представитель Губернатора и Правительства Алтайского края в Алтайском краевом Законодательном Собрании
Александр Евстигнеев

Главный инженер ООО «Барнаульский химический завод»
Андрей Алексеев

- Андрей Валерьевич, с чем подошли к 95-летию юбилею? Чем гордитесь?

- За последние десятилетия ассортимент выпускаемой продукции расширился до 600 наименований, востребованных на рынке материалов, необходимых для профессионального шиномонтажа и шиномонтажа. Мы гордимся, что наши технологи произвели продукт, по своим характеристикам не уступающий зарубежным аналогам. Продукция нашего производства многократно удостоена таких наград, как «Лучший товар Алтая» и «100 лучших товаров России».

Также очень гордимся нашими сотрудниками, которые добросовестно работают на благо развития Барнаульского химического завода, регулярно повышают уровень своей компетенции. Так, например, главный технолог успешно защитила своей проект в рамках обучения по Губернаторской программе переподготовки инженерных кадров для промышленности и энергетики Алтайского края, а начальник производственного цеха была награждена медалью «За заслуги в труде». Заслуженную награду вручал Губернатор Алтайского края. В связи с празднованием 85-летия Алтайского края я также был удостоен юбилейной медали за многолетний добросовестный труд и высокий профессионализм, что очень приятно.

- Экспорт в какие страны вы сейчас развиваете? Приходилось ли обращаться за поддержкой в центр поддержки экспорта? Чем гордитесь?

- Экспорт дает нам точки роста, развитие. Наше производство позволяет обеспечивать продукцией зарубежные рынки. В настоящее время развиваем экспортное направление в таких странах, как Республика Беларусь, Республика Казахстан, Республика Узбекистан, Азербайджан.

Регулярно обращаемся в центр поддержки экспорта за получением услуги по организации и проведению международных бизнес-миссий, а также принимаем участие в образовательных семинарах и вебинарах.

А гордимся тем, что по итогам 2022 года Барнаульский химический завод занял почетное 2 место в номинации «Экспортер года в сфере промышленности Алтайского края»!

- Как вы оцениваете качество своей продукции в сравнении с аналогами продукции мировых лидеров из Германии, Америки и т.д.?

- Производство Барнаульского химического завода сертифицировано по международному стандарту ISO 9001, что гарантирует стабильное качество продукции и клиентский сервис.

В ассортименте выпускаемой продукции есть классическая линейка и профессиональная. Качество продукции профессиональной линейки BHZ professional имеет идентичные характеристики, сравнимые с товаром производства США и Германии, что подтверждается проведенными лабораторными испытаниями. У продукции новая уникальная рецептура. Разрабатывалась под запросы европейского рынка, но также нашла покупателей и среди российских клиентов, уважающих качество мирового уровня.

- Расскажите о преимуществах системы менеджмента качества ISO: 9001.

- В целом система менеджмента качества ISO 9001 представляет собой мощный инструмент для компаний, которые стремятся обеспечить высокое качество своей продукции и услуг. Следование этим стандартам может привести к улучшению производственных процессов, повышению удовлетворенности клиентов, повышению репутации компании и конкурентоспособности на рынке.

- Насколько высока конкуренция на вашем рынке? Что нужно делать, чтобы удержаться в лидерах?

- Конкуренты есть, но мы не думаем о конкуренции, двигаемся в своем направлении согласно намеченным планам и стратегии. Мы не меняем рецептур резиновых смесей и не заменяем каучуки дешевыми наполнителями, несмотря на постоянный рост стоимости основного сырья. Отлаженная логистика обеспечивает своевременную доставку заказов по России и странам СНГ.

- Назовите главные преимущества вашей продукции.

- Нашим преимуществом является высокое качество по доступным ценам, а также широкий ассортимент типоразмеров пластырей и всей продукции для шиномонтажа и шиномонтажа.

Собственное производство и лабораторная база позволяют производить продукцию по индивидуальным размерам на заказ.

- Какие новые линейки или товары предложите в этом году?

- Наши технологи разработали новые продукты, которые уже пользуются высоким спросом у наших клиентов. Это концентрат для определения проколов BHZ professional, а также герметик борта бесцветный BHZ professional.

- Привлекаете ли вы ученых к разработке своей продукции?

- Да, конечно, по мере необходимости сотрудничаем с НИИ.

- Как часто происходит модернизация оборудования? Насколько это важно, чтобы быть конкурентоспособными?

- Очень важно, чтобы оборудование было исправно, чтобы не было простоев на производстве. Наши специалисты своевременно устраняют возникшие неполадки, а также сообщают о необходимости модернизации. Так, в 2023 году был приобретен и запущен в работу новый компрессор, обеспечивающий стабильность работы производственного оборудования. Также установлен новый силовой трансформатор. Приобретен новый реактор объемом 600 л, позволяющий увеличить производство пасты шиномонтажной. Мы всегда идем в ногу со временем и отслеживаем появление новых технологических решений на рынке оборудования.

- Сейчас многие предприятия придерживаются тренда на экологичность. Как у вас с этим?

- Наше предприятие удостоено благодарности администрации города Барнаула за вклад в защиту окружающей среды в номинации «Экологически ответственная компания». Конечно, мы соблюдаем все необходимые требования и имеем подтверждающие сертификаты.

- Продукция завода неоднократно становилась лауреатом конкурса «100 лучших товаров России». Что является залогом успеха: верность традициям или высокая технологичность?

- Благодаря слаженной работе всей команды удается достигать высоких показателей качества производимой продукции.

- Представители вашего завода прошли «Фабрику процессов». Что это вам дало?

- В режиме реального времени руководители подразделений попрактиковались в применении инструментов бережливого производства. Реализация и внедрение данных инструментов помогают улучшить операционные и экономические показатели деятельности компании. Эффект от обучения заключается не только в полученных знаниях и методиках бережливого производства, но и мотивации и вовлечения сотрудников в непрерывные улучшения.

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

- Для успешного поиска кадров необходимо использовать различные методы и инструменты. Мы считаем, что корпоративная культура является важным фактором привлечения и удержания кадров. Компания должна создавать условия, в которых сотрудники чувствуют себя комфортно и могут реализовать свой потенциал. Это может включать в себя корпоративную этику, программы обучения и развития.

После найма новому сотруднику необходимо провести адаптацию, чтобы он мог быстрее влиться в коллектив и начать работу. Адаптация может включать в себя обучение, знакомство с

командой и процессами в компании, а также поддержку в первые дни работы.

Наше предприятие участвует в мероприятиях и конференциях, где можно встретиться с потенциальными кандидатами и провести собеседования. А также сотрудничаем с университетами и профессиональными сообществами.

- Какова доля молодежи в коллективе завода?

- Доля молодежи в коллективе завода составляет около 40%.

- У вас на заводе немало семейных династий. Как вы считаете, почему люди столько лет посвящают предприятию?

- Мы считаем, что сотрудники чувствуют себя связанными с компанией, в которой они работают, и испытывают привязанность к ней. Они могут считать, что компания является их домом. Если компания предлагает хорошие условия работы и стабильную заработную плату, это может быть привлекательным для многих людей. Работа в одной компании может стать привычкой, которая помогает людям чувствовать стабильность и уверенность в будущем.

- Можете ли назвать ваше предприятие социально ответственным?

- Мы считаем, что быть социально ответственным предприятием — это не только обязанность, но и возможность для бизнеса стать более успешным и устойчивым. Мы верим в то, что наша компания вносит вклад в улучшение жизни людей.

- Каковы планы на ближайшее будущее?

- Наша компания планирует расширение ассортимента продукции, новые позиции пока держим в секрете. Будем инвестировать в развитие своих производственных мощностей, чтобы увеличить объемы производства и улучшить качество продукции. Также планируем расширять свой экспортный бизнес.

Будем уделять большое внимание обучению своего персонала, чтобы обеспечить высокое качество продукции и удовлетворенность клиентов.

В целом компания планирует активно развиваться и улучшать свою продукцию и бизнес-процессы, чтобы стать лидером на рынке резинотехнических изделий и материалов.



Барнаульский химический завод (БХЗ)

Адрес: г. Барнаул, Павловский тракт, 1

☎ 8 (3852) 50-67-89 приемная

8-800-302-65-36 (звонок по России бесплатный)

✉ priem.bhz@mail.ru

🌐 bchp.ru

65 лет в развитии

9 мая Барнаульское специальное конструкторское бюро «Восток» отмечает 65-летний юбилей. Разрабатываемые и изготавливаемые предприятием изделия относятся к аппаратуре связи специального назначения. На сегодняшний день государственный оборонный заказ в структуре производства «Востока» занимает более 90%. Оставшиеся 10% – это высокотехнологичная, наукоемкая продукция гражданского назначения. В планах увеличение объемов гражданской продукции. О работе предприятия журналу «Предприниматель Барнаула» рассказал **директор Алексей Никитин**.



Директор БСКБ «Восток»
Алексей Никитин

- Алексей Владимирович, у БСКБ «Восток» большая история, но все-таки охарактеризуйте предприятие образца 2024 года.

- Сейчас предприятие активно расширяет рынки сбыта продукции и услуг, ищет деловых партнеров. Уровень компетенций наших специалистов позволяет выпускать изделия, не уступающие в своём классе импортным аналогам. Своими успехами мы, прежде всего, обязаны сложившейся на предприятии школе программирования, без которой невозможно проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Хотел бы отметить, что наука у нас именно прикладная, а не теоретическая.

- С какими перспективами встречаете 65-летний юбилей?

- В ближайшей перспективе подтянуть технологическую базу, обновить станочный парк. Объединенной приборостроительной корпорацией, входящей в ГК «Ростех», нам поставлена задача в краткосрочной перспективе довести выпуск гражданской продукции до 25%, а в долгосрочной до 50% от общего объема производства. Как ни парадоксально, но благодаря санкциям со стороны ведущих промышленных стран уровень конкуренции на рынке гражданской продукции снизился, открываются новые возможности.

- Какое гражданское оборудование выпускает «Восток»?

- На сегодняшний день у нас несколько направлений гражданской продукции: электроника для сельского хозяйства, автоматизация промышленного производства, создание средств обеспечения общественной безопасности, системы связи и т.д. Приведу пример. В 2005 году совместно со специалистами трамвайно-троллейбусного управления Барнаула мы разработали систему телеуправления тяговыми подстанциями. Использование данного оборудования позволяет осуществлять прямое управление всеми подстанциями непосредственно с компьютера диспетчерского пункта, минимизировать человеческий фактор, существенно ускорить процесс принятия решения и исполнение команд управления, что критически важно. Это изделие у нас поддерживается с 2005 года, мы его постоянно модернизируем. В Барнауле около 30 тяговых подстанций, но первоначально после разработки и выпуска системы телеуправления из-за проблем с финансированием заказчик смог закупить только 10 единиц оборудования. За прошедшее время мы оснастили этим оборудованием электротранспортные предприятия Бийска, Томска, Кургана, Кемерово, поставляли оборудование в ряд других городов. И вот, наконец, в 2022 году завершены работы и в родном Барнауле, теперь на 100% подстанций установлена наша телемеханика. В ближайшей перспективе поставка наших изделий в Новосибирск и Рязань.

Наше основное конкурентное преимущество как конструкторского бюро заключается в том, что мы можем свои изделия быстро дорабатывать по требованию заказчика. У нас есть целый пул разработок, которые можно на условиях роялти передавать другим предприятиям, над чем мы сейчас и работаем. Например, в настоящее время производим стационарные металлодетекторы для обеспечения безопасности на вокзалах, стадионах, в метро, иных местах массового скопления людей. Мы готовы к сотрудничеству с алтайским бизнесом в плане разработок в интересах других предприятий. Для этого у нас есть и технический задел, и все необходимые возможности.

- Можно ли назвать ваше конструкторское бюро ведущим в стране?

- Наверное, это будет слишком громко сказано. Я должен сейчас сказать – к сожалению, но скажу – к счастью, так как болею не только за родное предприятие, но и за российскую промышленность в целом, еще 8-10 лет назад по определенным позициям, в том числе и в гособоронзаказе, мы были ведущим предприятием в стране. Но сейчас подросли конкуренты, которые заставляют развиваться и искать новые направления. И это хорошо, это значит, что в стране развивается экономика.

- Какой процент в структуре его производства занимают оборонные заказы?

- Государственные оборонные заказы – это наш основной хлеб, они занимают 90%. Мы производим оборудование связи. Планы в этом направлении расписаны на несколько лет вперед.

- Какие времена за историю предприятия были самые сложные?

- Наверное, как и у многих, – лихие 90-е... С 1996 по 2000 годы на предприятии не платили зарплату. Однако все обязательства

мы выполняли на совесть — в полном объеме отгружали государственные заказы, причем продукцию в то время приходилось производить в очень тяжелых условиях — часто даже отопления в помещениях не было, все мерзло. Заказчик с нами не рассчитывался, так как у него тоже не было денег. Нам давали 200 рублей в месяц — это называлось «внеплановый аванс». В этот период предприятие потеряло огромное количество подготовленных специалистов, смогли остаться те, у кого в семье был хоть какой-то источник дохода — зарплата у супруги или родителей. В 2000 году, когда президентом страны стал Владимир Путин, ситуация кардинальным образом изменилась, нам практически сразу отдали долги за три года! Жизнь на предприятии стала налаживаться — был получен первый после более чем десятилетнего перерыва патент на полезную модель, началось освоение новых рынков, обновление производственной базы и т.д.

- Ваша жизнь всегда была неразрывно связана с КБ?

- В 1994 году, будучи студентом, я пришел на «Восток» на практику. Мне настолько все было интересно, что в 1995 году начал официально работать. Потом армия, но после возвращения не было никаких сомнений, куда возвращаться. Попал в самое лихо — как раз тот период, о котором я рассказывал выше. Но ничего, выстояли, нас тогда было несколько молодых ребят, а сегодня почти все наши разработчики — молодёжь. В этой связи огромное спасибо хочется сказать ветеранам предприятия, оставшимся здесь в тяжелые годы, на чистом энтузиазме передававшим нам, молодым, свой опыт и знания. Сегодня большинство из них на заслуженном отдыхе. Отдельное спасибо руководителям предприятия, вынесшим на своих плечах нелёгкое бремя перемен и экономических неурядиц — Евгению Александровичу Зимину и Сергею Семёновичу Савельеву. Коллектив предприятия — это, без преувеличения, вторая семья! Вся моя жизнь неразрывно связана с заводом — здесь я прошел путь от техника до руководителя.

- Главное — кадры или технологии?

- Главное — это кадры. Технологии можно купить или пользоваться чужой технологической базой, а хороших специалистов можно только выпестовать у себя на предприятии. Сейчас это



огромная проблема. Если еще недавно талантливая молодежь уезжала в Москву, Санкт-Петербург, то сейчас, с развитием цифровых технологий работают дома «на диване» на заказчиков из Пекина, Нью-Йорка, да из той же Москвы. Никто не спорит, что очень удобно, попивая кофе, отправлять свои разработки через интернет и получать деньги на карту или на счёт в банке, но фактически это та же утечка мозгов, о которой начали говорить ещё в конце 80-х. И с этим конкурировать практически невозможно. Мне кажется, такие ситуации надо решать на законодательном уровне.

- У вас на предприятии есть дефицит кадров?

- В настоящее время у нас есть дефицит кадров специалистов высшего звена — разработчиков, программистов. Поэтому мы пытаемся всячески заинтересовывать нынешних студентов.

- С какими вузами сотрудничаете?

- С физико-техническим факультетом Алтайского госуниверситета у нас сложились очень крепкие связи. Мы привлекаем к нам студентов с начальных курсов на практику, талантливых почти сразу трудоустраиваем, предлагаем дипломироваться на нашей базе. По статистике выпускники кафедры вычислительной техники и электроники и кафедры радиофизики АлтГУ после выпуска практически в 100% случаев устраиваются потом по специальности. Очень мощный факультет, настоящая кузница квалифицированных кадров. Спасибо руководству АлтГУ и ФтФ за подготовленных специалистов. И низкий поклон от себя лично, поскольку я и имею честь быть выпускником факультета.

- Что бы сказали молодому специалисту, пришедшему на ваше предприятие?

- Я бы не сказал, а показал — именно так мы и делаем. Показываем изделия, разработки, программы и спрашиваем: «А хочешь попробовать создать такое же?» Те, у кого в ответ на это загораются глаза, остаются у нас надолго. Некоторые навсегда.

- Реальная отдача от молодого специалиста в вашей отрасли через сколько происходит?

- В 2-3% случаев — это очень талантливые и заинтересованные ребята, от которых отдача идет практически сразу, но в подавляющем большинстве — через 2-3 года.

- Существует ли на «Востоке» корпоративная культура, какие-то социальные преимущества для сотрудников?

- Безусловно. Не одно поколение сотрудников БСКБ «Восток» связало свою судьбу с предприятием. И для многих работа стала смыслом всей жизни. Поэтому очень важно поддерживать корпоративный дух. У нас есть база отдыха в Рассказихе. Может, не такая современная, как другие, но зато наши сотрудники могут бесплатно там отдохнуть со своей семьей или друзьями. На базе оснащена спортплощадка, рядом река — можно искупаться и порыбачить. А еще у нас на предприятии есть небольшая надбавка к зарплате «за красоту и молодость». Она выплачивается молодым специалистам в первые два года после окончания вуза или колледжа. А в прошлом году мы зарегистрировались как ИТ-предприятие, благодаря чему наши специалисты могут воспользоваться льготной ИТ-ипотекой.

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

- Главное — никогда не опускать руки, даже если задача кажется невыполнимой. С надёжным коллективом при современном уровне технологий всегда есть решение.



АО БСКБ «Восток»

Адрес: г. Барнаул, пр-т Калинина, 15б

☎ 8 (3852) 50-36-11

Итоги международной выставки «Продэкспо – 2024»

«Продэкспо» – крупнейшая международная выставка продуктов питания и напитков в России и Восточной Европе, на которой представлено продовольствие со всего мира. Площадь выставки – более 100 тысяч квадратных метров.

С 5 по 9 февраля 2024 года в Москве с успехом прошла 31-я Международная выставка продуктов питания и напитков «Продэкспо-2024».

Все участники выставки «Продэкспо» отметили эффективность ее проведения. Предприниматели смогли не только найти актуальные предложения для эффективного ведения бизнеса, но и обменяться контактами с потенциальными партнерами и достичь предварительных договоренностей по поставкам своей продукции.



По итогам мероприятия АО «Барнаульский молочный комбинат» получил золотую медаль и дипломы международного конкурса «Лучший продукт - 2024» за творог детский «Модест» (яблочное пюре, яблоко-груша, клубника-банан), йогурт детский «Модест» (клубника-банан, яблоко-груша), сыр порционированный «Горный» и масло крестьянское «Молочная сказка» фасованное, контейнер.

Также предприятие получило серебряную медаль за творожную массу с манго и фисташкой со вкусом мороженого торговой марки «Лакт» и бронзовую медаль за творожную массу «Творожок» с наполнителем «кокос-миндаль» торговой марки «Лакт».



Серебряную медаль за качество товара среди производителей России и ближнего зарубежья взял самый первый продукт, выпущенный ООО «Велкен» под торговой маркой «Зум Зум», – традиционные жареные семечки в красной упаковке. В 2009 году потребители впервые попробовали эти семечки и вот уже 15 лет любят и выбирают именно их.



Серебряную медаль в конкурсе «Лучший продукт - 2024» получили халва воздушная «Престиж» подсолнечная и халва льняная с семенами льна Барнаульской халвичной фабрики.



Золотые медали сразу в двух конкурсах – «Выбор сетей» и «Лучший продукт - 2024» получили макаронные изделия «Алмак классика» (группа А, спираль) компании «Алтайские макароны».



В 2024 году значительно расширилась география производителей и поставщиков – свыше 2150 компаний из 34 стран. Благодаря региональным коллективным экспозициям увеличилась представленность российских производителей, число которых приблизилось к полусотне.

*Профессиональный праздник — День российского предпринимательства учрежден
Указом Президента Российской Федерации от 18.10.2007 №1381
«О Дне российского предпринимательства»*



Задай вопрос!
на официальном
интернет-сайте города



Страница
комитета по развитию
предпринимательства,
потребительскому
рынку и вопросам труда

Над проектом работали:

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

Наталья Кротова
Наталья Крылова
Алина Постникова
Ольга Колмакова

Подписано в печать 20.05.2024 г.
Тираж 1300 экз.
Отпечатано в типографии ООО «Азбука»;
г. Барнаул, пр. Красноармейский, 98а;
тел.: (3852) 62-91-03, 62-77-25