

НАШЕ ДЕЛО®

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
АЛТАЙСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

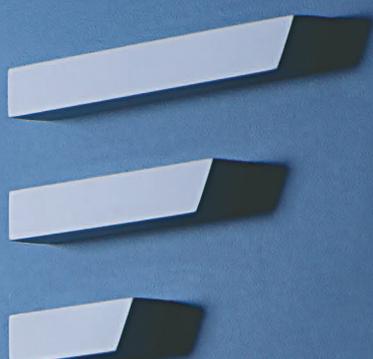
№ 9 (272)
СЕНТЯБРЬ
2020 г.

**IT-Форум пройдет
в режиме онлайн
(стр. 3)**

**Алтайский край и Киргизия:
развитие бизнес-партнерства
(стр. 6-7)**

**Барнаулский патронный завод
наращивает экспорт продукции
(стр. 10)**



MERCURY 

центр стоматологии

. +7 (3852) 222-088



Информационно-аналитическое издание Алтайской торгово-промышленной палаты

Журнал «Наше дело»
издается со 2 ноября 1998 года

Издатель: Алтайская ТПП
Редактор: Светлана Химочка
Компьютерная верстка: Оксана Эндека
Адресная доставка по Алтайскому краю
По всем вопросам, связанным с журналом,
обращаться по следующим адресам:

Алтайская ТПП:
656056, г. Барнаул, пл. Баварина, 2, офисы 708, 713,
тел.: (3852) 65-37-54, 65-37-52, факс (3852) 65-37-60,
e-mail: mail@alttpp.ru, www.alttpp.ru

Юридический адрес:
656056, г. Барнаул, пл. Баварина, 2
659300, г. Бийск, ул. Революции, 90,
тел. (3854) 32-70-31, e-mail: sautina@alttpp.ru
658924, р. ц. Кулунда, ул. Солнечная, 6,
тел. 8-960-962-0385, e-mail: ren@alttpp.ru

Электронная версия журнала:
<http://altai.tpprf.ru/ru/publications/>

Периодичность издания – 1 раз в месяц.

Тираж – 999 экз.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, а также в случае, если материалы содержат данные, не подлежащие открытой публикации.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламно-информационных материалах.

Рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации и лицензированию.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Наше дело», допускается только по согласованию с редакцией.

Рекламные материалы отмечены «на правах рекламы».

Отпечатано в типографии ООО «ИПП «Алтай»:
656043, г. Барнаул, ул. Короленко, 104,
тел. (3852) 63-34-87.

№ 9 (272)
СЕНТЯБРЬ
2020 г.

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

Новости Алтайской ТПП

На низком старте	2
Алтайский ИТ-Форум пройдет в октябре в режиме онлайн	3
Нас становится больше.....	4

Международное сотрудничество

Алтайский край и Киргизия: развитие бизнес-партнерства	6
Подрядчик найден	7

Новости бизнеса

Губернатор Виктор Томенко поручил сохранить в 2021 году господдержку Алтайского завода прецизионных изделий	8
Барнаульский патронный завод наращивает экспорт продукции.....	10
Завод «Ротор» развивается!	11
В Алтайском крае определены лауреаты Губернаторской премии имени Петра Столыпина 2020 года	12
Природоохранная деятельность Алтай-Кокса получила высокую оценку	12
Продукты для здоровья	13
Инвестиции в драгоценные металлы	14
Богатый внутренний сыр	15
Парковый сезон 2020: коронакризис и долгожданное открытие	16
Карантин как время для реализации планов	18

Представляем членов АлтТПП

Рынок тянет к инновациям	19
Адепты экоземледелия.....	20
В бизнесе нельзя стоять на месте	21
Модульные решения.....	22
Кому доверить груз?	23
Производитель печатей и штампов	24

Эксперт

Почему растет спрос на алтайские травы?	25
Не надо экономить на масках.....	26
Как продвигать бизнес?	28
Финансист – профессия будущего, или Нужны ли финансисты в современных условиях?	30
Единый реестр участников закупок: как минимизировать риски на старте	32
Не за рыбой, а на рыбалку.....	34
Ошибки при подборе и найме менеджеров по продажам	35
«Модный» бизнес во время пандемии	36
ТОП горячих вопросов Линии консультаций.....	37

На низком старте

В крае продолжается подготовка к XIII Алтайскому региональному ИТ-Форуму. 20 августа члены профильного Комитета в ходе очередного заседания обсудили рабочие моменты мероприятия и приняли решение стимулировать предприятия на заполнение паспортов цифровой зрелости.



Павел Плетнев

Директор ООО «1С-Галэкс» Елена Акулова сообщила, что компании, желающие стать партнерами конкурса «Лучшие проекты информатизации на Алтае», могут обратиться к его организаторам.



Елена Акулова

ALTAI REGIONAL IT-FORUM
АЛТАЙСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИТ-ФОРУМ

6-9
октября

Приглашенная на заседание начальник отдела реализации федеральных программ и проектов Министерства цифрового развития и связи Алтайского края Елена Долгова уточнила организационный момент проведения конкурса. Планируется, что авторы проектов защитят работы в онлайн-формате, а члены жюри смогут собраться вместе для обсуждения и оценки работ.



Елена Долгова

Член Комитета АлтТТП, руководитель отдела маркетинга ООО «НТЦ Галэкс» Елена Филимонова проинформировала, что на июньском заседании рабочая группа пересмотрела формат проведения ИТ-Форума и приняла решение провести его в период с 6 по 9 октября, сочетая мероприятия онлайн и офлайн. Кроме того, на сайте ИТ-Форума появился раздел «ЭКСПО». В настоящее время ведутся переговоры с экспертами об их участии в работе Форума. О возможном участии

в Форуме представителей Лаборатории Касперского заявил председатель Комитета Алтайской ТПП по информационным технологиям Павел Плетнев. Также он добавил, что вероятная площадка для проведения круглого стола по теме «Цифровая экономика» в рамках ИТ-Форума – ЗИАС МАШИНЕРИ.



Елена Филимонова

Еще одним вопросом повестки заседания стало заполнение паспортов цифровой зрелости предприятий. На сайте ИТ-комитета с этой целью авторизовались 8 предприятий, однако не все из них внесли данные. По словам Павла Плетнева, чтобы активизировать их работу в Министерство цифрового развития и связи Алтайского края будет направлено обращение с предложением наделить реестр предприятий, имеющих «Паспорта цифровой зрелости», статусом, достаточным для получения государственной поддержки.

Алтайский ИТ-Форум пройдет в октябре в режиме онлайн

Региональному ИТ-Форуму-2020 быть! Он пройдет 6-9 октября. В этом году организаторами принято решение провести большую часть мероприятия в онлайн-формате. Это новый опыт, поиск нестандартных решений, насыщенная программа, онлайн-площадки, адаптация под условия новой реальности.

Деловая программа Форума-2020 еще формируется. Уже известно, что будут как традиционные для Форума площадки, так и новые. Например, впервые отдельная секция будет посвящена роботизации и искусственному интеллекту.

Безусловно, одной из главных тем станет «пандемия» и ее последствия. Участники обсудят, как повлияло распространение коронавируса на динамику ИТ-отрасли и рынок труда в ИТ-сфере, поделятся опытом преодоления кризиса.

На заседании Совета ТПП РФ по развитию информационных технологий и цифровой экономики обсудят меры государственной поддержки ИТ-бизнеса.

Производители и разработчики расскажут о технологиях и решениях для работы в новых условиях.

Круглый стол, посвященный вопросам цифровизации промышленности



тоже включен в повестку. Его планируется оставить в традиционном формате и провести на одном из действующих промышленных предприятий с соблюдением всех мер безопасности. В этом году участников примет лидер рынка обработки листового металла – ООО «ЗИАС МАШИНЕРИ».

Организаторы также готовят онлайн-выставку, на которой можно будет посмотреть видеодемонстрации решений.

Региональный ИТ-Форум – крупнейшее ежегодное мероприятие Алтайского края в сфере информационных технологий. Организатором выступает комитет АлтТПП по информационным технологиям при поддержке Правительства Алтайского края в лице Министерства цифрового развития и связи Алтайского края, Совета ТПП РФ по развитию информационных технологий и цифровой экономики и Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий России (АПКИТ).

Традиционно в рамках Форума подведут итоги конкурса «Лучшие проекты информатизации на Алтае», в этом году на звание «Лучшего» претендует 41 проект. А вот конкурс «Мисс ИТ» организаторы решили перенести на следующий год.

Программа каждый день обновляется, актуальная версия размещается на сайте.

Участие в мероприятии, как и прежде, бесплатное по предварительной регистрации.



Алтайский завод прецизионных изделий, 2019 год.

Круглый стол по вопросам цифровизации промышленности в рамках Алтайского ИТ-Форума.

Нас становится больше

Алтайская торгово-промышленная палата продолжает объединять в своих рядах успешных, неравнодушных, инициативных людей, которые строят свою деятельность в соответствии с действующим законодательством и разделяют этические нормы цивилизованного ведения бизнеса. Рост членской базы Алтайской ТПП говорит о том, что предпринимательское сообщество считает ее эффективным инструментом для поддержки бизнеса. Приветствуем новых членов Палаты, которые присоединились в июле и августе. Надеемся, что сотрудничество откроет новые возможности для развития их бизнеса, продвижения производимых товаров и оказываемых услуг.



ООО «АЛТАЙСКИЕ МОТОРЫ»

Вид деятельности: производство электродвигателей, электрогенераторов и трансформаторов.
Генеральный директор – Сергей КОЛБАСИН.



ООО «САШЕРА-МЕД»

Вид деятельности: производство косметической продукции и пищевых концентратов на основе растительного сырья.
Директор – Елена МИТРОФАНОВА.



ООО «ДУДИН ЗД»

Вид деятельности: строительство.
Директор – Дмитрий ДУДИН.



ООО «ХОРЕКА АГРО»

Вид деятельности: оптовая торговля хлопком.
Генеральный директор – Акмаль НАЗАРОВ.



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ АЛЕКСАНДР КОКОРИН (КФХ), «УСАДЬБА ТРИ А»

Вид деятельности: туризм; переработка молока.
Глава КФХ – Александр КОКОРИН.



КПК «АС ФИНАНС»

Вид деятельности: финансовые услуги (выдача займов, прием сбережений).
Председатель правления – Ирина ДЕРЯГИНА.



ООО «ЛЕСНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ»

Вид деятельности: экспорт лесоматериалов и пиломатериалов.
Директор – Александр НЕКЛЮДОВ.



ООО «КОМПАНИЯ БЛАГО»

Вид деятельности: производство растительных и животных масел и жиров.
Генеральный директор – Аркадий ФОСМАН.



ООО «МЕТАЛЛПРОМ-СЕРВИС»

Вид деятельности:
машиностроение,
металлообработка.

Директор –
Андрей СКЛЯР.



ООО «СИБИРСКИЙ ЛЕС»

Вид деятельности:
оптовая торговля
лесоматериалами,
строительными
материалами.

Директор –
Светлана КУЗНЕЦОВА.



ООО «УНИВЕРСАЛ»

Вид деятельности:
поставка, монтаж
и обслуживание
инженерно-технического
оборудования.

Директор –
Олег НЕМЧЕНКО.



ООО «ФОРЕСТ»

Вид деятельности:
грузовые перевозки.

Директор –
Александр НЕКЛЮДОВ.

Преимущества членства в ТПП

Сегодня Алтайская торгово-промышленная палата объединяет 520 членов. Ее работа направлена на решение конкретных вопросов, которые стоят перед членами организации:

- участие в оценке законодательных инициатив, влияющих на бизнес;
- участие в работе общественных формирований для выработки предложений, направленных на развитие экономики;
- поддержка в продвижении инвестиционных и инновационных проектов;
- поиск партнеров в России и выход на мировой рынок;
- участие в публичных мероприятиях, организуемых торгово-промышленной палатой и партнерами;
- получение консультаций по вопросам ведения предпринимательской деятельности;
- получение рекомендаций для потенциальных партнеров, органов государственной власти;
- продвижение компаний путем публикации материалов в информационно-аналитическом издании «Наше Дело» и на сайте Палаты.

Как вступить в члены Алтайской ТПП?

Для вступления необходимо предоставить:

- ✓ заполненную форму анкеты и заявление на вступление (бланки размещены на сайте Алтайской ТПП);
- ✓ копию Устава;
- ✓ копию свидетельства о государственной регистрации.

Сканы документов просьба направлять в адрес специалистов департамента партнерских отношений Алтайской ТПП:



Дарья Галошина,
(3852) 65-37-52,
nti@alttpp.ru.



Евгения Егошина,
(3852) 65-37-52,
eev@alttpp.ru.

Алтайский край и Киргизия: развитие бизнес-партнерства



В августе Алтайская ТПП совместно с Центром поддержки экспорта «Алтайский фонд МСП» и ТПП Кыргызской Республики запустила серию онлайн-бизнес-встреч производителей сельскохозяйственных культур, биологически активных добавок, арматуры высокого и среднего давления.



24 августа на деловой виртуальной встрече в торгпредстве присутствовали заместитель торгового представителя РФ в Кыргызской Республике Сергей Белоусов, директор департамента партнерских отношений Алтайской ТПП Ксения Пушакова, руководитель Центра поддержки экспорта Алтайского фонда МСП Римма Москвитина, специалист по организации торгово-экономических миссий Алтайской ТПП Наталья Суворова. Со стороны бизнеса во встрече участвовали: заместитель директора по продажам ООО «Барнаульский котельный завод» Руслан Агапов, менеджер по продажам ООО «БМК-Энерго» Юлия Мартемьянова, начальник отдела маркетинга ООО «Алфит Плюс» Ирина Болотова, специалист по сертификации ООО «Алфит Плюс» Марина Игнатъева, начальник отдела сбыта ООО «Агрофирма Пересвет» Николай Кулачков, специалист коммерческого отдела ООО «АЛТАЙФИТОПРОМ» Ольга Садовая, директор ООО «Алион» Михаил Яковлев.

Ксения Пушакова обратила внимание, что между Алтайским краем и Киргизией традиционно выстраиваются взаимовыгодные отношения. Так, товарооборот с республикой в первом полугодии 2020 года составил почти 16 млн долларов, а в прошлом году за такой же период около 11 млн долларов. После презентации экономического потенциала Алтайского края Ксения Александровна выразила мнение, что рекомендации о том, как работать на рынке Киргизии, будут полезны для алтайских компаний, и пожелала всем участни-

кам достичь конкретных договоренностей о сотрудничестве.

Во время следующей встречи в ТПП Кыргызской Республики, приветствуя участников цифровой бизнес-миссии, вице-президент принимающей стороны Рима Апасова отметила: «На рынке Киргизии представлена пищевая продукция алтайских производителей, которая пользуется большим спросом у населения. Компании Алтайского края регулярно участвуют в выставочных мероприятиях нашей страны. Надеюсь, нынешние онлайн-переговоры внесут лепту в укрепление двухстороннего торгово-экономического сотрудничества».

Программа первого дня включила в себя деловые переговоры представителей ООО «Барнаульский котельный завод» и ОАО «Электрические станции», ТЭЦ города Бишкек. Стороны обсудили перспективы поставок запасных частей для бишкекской ТЭЦ. Технический директор ОАО «Электрические станции» Алтынбек Айткеев заметил, что их компания уже знакома с выпускаемым Барнаульским котельным заводом оборудованием, и добавил, что его отличает высокое качество.

Во второй половине дня организована онлайн-встреча ООО «Барнаульский котельный завод» с «EcoStream» и ОсОО «Асботехника» – поставщиками строительных материалов и товаров для промышленных предприятий. Кроме этого, в режиме онлайн состоялась встреча компании «Алфит Плюс» (г. Барнаул) и ОсОО «Неман-фарм» (г. Бишкек).

25 августа состоялись переговоры Барнаульского котельного завода и «Кулуке» – поставщика металлопродукции от крупнейших российских и казахстанских заводов-производителей. Стороны обсудили поставки современных отопительных котлов для жилых зданий. Затем перспективы сотрудничества обсудили представители Барнаульского котельного завода и «БМК-энерго» с «Кыргызнефтегаз».

Для алтайского производителя продукции на растительной основе «Алфит Плюс» были организованы встречи с представителями компаний «Эляй фарм» и «Неман». Возможно, в скором времени на прилавках киргизских магазинов и аптек появится натуральная продукция из Алтайского края.

26 и 27 августа состоялись встречи сельскохозяйственных компаний Алтайского края и Киргизии. «Алион» и агрофирма «Пересвет» провели переговоры с киргизскими компаниями «Акун», «Альфа Трейдер», крестьянско-фермерским хозяйством «Абылкасым и Марьям», мукомольным комбинатом «Экодан». Мукомолы республики интересовались импортом пшеницы третьего сорта. Встреча позволила узнать запросы сторон. После того как специалисты рассчитают расходы на логистику, будут сформированы заказы на пшеницу.

В заключительный день бизнес-переговоров представители алтайских компаний «Алфит Плюс», «АлтайФитоПром» встретились с сотрудниками киргизских компаний «Инсанфарм», «Неман» и «Галин-

фарм». Стороны обсудили возможность поставок на рынок Киргизии косметологической, пищевой продукции, изготовленной на основе целебных алтайских трав.

Также состоялись онлайн-переговоры сельскохозяйственных компаний «Пересвет» и «Алион» из Алтайского края и «Аталык» и «Оазис Агро». Киргизские предприниматели заинтересовались производимыми на Алтае кормами. По словам представителя «Оазис Агро», их предприятие ежегодно завозит из Китайской Народной Республики и Республики Казахстан 10 тысяч тонн сои для производства кормов. Сейчас киргизская компания находится в поисках поставщика этого сырья. Стороны обменялись контактами для дальнейшего взаимодействия.

Цифровые бизнес-переговоры показали свою эффективность. На виртуальной диалоговой площадке представители бизнеса заложили основу для торгово-экономического партнерства Киргизской Республики и Алтайского края.

Ирина БОЛОТОВА,
начальник отдела маркетинга ООО «Алфит Плюс»:

– Цифровая бизнес-миссия в Киргизию стала для нашей компании шагом к расширению экспортной деятельности. Удалось провести переговоры с дистрибьюторами и фармацевтическими производителями из Бишкека. Обсудили сложившуюся ситуацию на фармацевтическом рынке Киргизии, поговорили о стратегиях взаимодействия и вариантах сотрудничества. Благодарим Алтайскую ТПП и Центр экспорта за помощь в поиске партнеров.



Ольга САДОВАЯ,
специалист коммерческого отдела
ООО «АЛТАЙФИТОПРОМ»:

– В конце августа наша компания приняла участие в бизнес-миссии в Республику Киргизия. В таком формате мы участвовали первый раз. Пока рано говорить о результатах, так как переговоры продолжаются. Благодарим торгово-промышленные палаты Алтайского края и Киргизии, Центр экспорта за возможность встретиться онлайн с теми компаниями, на которые раньше выйти напрямую у нас не получалось.

Юлия МАРТЕМЬЯНОВА,
менеджер по продажам ООО «БМК-Энерго»:

– В процессе переговоров были выявлены потребности киргизских компаний в продукции, предлагаемой нашим предприятием. Речь шла о перспективе сотрудничества в области комплексных поставок трубопроводной арматуры, котельного и котельно-вспомогательного оборудования. Надеемся, что прошедшие дистанционные встречи помогут наладить крепкие партнерские отношения.



Подрядчик найден

С 18 по 19 августа проходили деловые онлайн-переговоры представителей бизнеса Беларуси и Алтайского края.

Цифровая бизнес-миссия была организована Алтайской торгово-промышленной палатой совместно с УП «Гродненское отделение БелТПП».

Представитель ООО «Производственное объединение «Межрегионэнергосервис» (г. Барнаул) встретился онлайн с представителями белорусских предприятий.

В ходе двухдневных переговоров стороны обсудили различные аспекты производственной кооперации, а также возможности участия белорусских компаний в качестве подрядчиков (субподрядчиков) по выполнению монтажных и строительных работ на различных энергетических объектах в регионах России.

С белорусской стороны в переговорах в формате b2b приняли участие ОАО «Союзпромонтаж» (г. Гродно), ОАО «Белэнерго-ремналадка» (г. Минск), ОАО «Белэлектромонтаж» (г. Минск), ОАО «Белэлектромонтаж-наладка» (г. Минск), ЧТСУП «Икрон» (г. Гродно).

Виктор ЧЕРКЕСС,
директор по корпоративному развитию и управлению персоналом ООО «Производственное объединение «Межрегионэнергосервис»:

– Наше предприятие специализируется на изготовлении теплообменного оборудования, проектировании, монтаже и ремонте энергетических котлов. В связи с большим объемом запланированных на 2020–2022 гг. ремонтно-монтажных работ мы активно занимаемся поиском соответствующих специалистов. К сожалению, в Алтайском крае таких кадров не хватает. Поэтому вышли на Алтайскую ТПП с просьбой организовать для нас онлайн-переговоры с компаниями из Республики Беларусь, занимающимися ремонтами на объектах энергетики. Белорусские коллеги проявили интерес к нашему предложению и выразили желание участвовать в его реализации. В настоящее время мы готовим для них коммерческое предложение и техническое задание, после чего продолжим детальное обсуждение совместной работы над проектом.



Губернатор Виктор Томенко поручил сохранить в 2021 году господдержку Алтайского завода прецизионных изделий

Такое поручение Виктор Томенко дал Правительству Алтайского края на одном из оперативных совещаний. Министерству промышленности и энергетики и Министерству экономического развития Алтайского края поставлена задача привлечь дополнительные источники финансирования для устойчивого развития промышленных предприятий региона.

В текущем году серьезные ресурсы на поддержку предприятий края поступили из Фонда развития промышленности Российской Федерации и Фонда развития Алтайского края. По информации Минпромэнерго региона, крупные кредиты на льготных условиях получили четыре предприятия: «Алтайвитамины», Барнаульский завод РТИ, «Алтайский Химпром» и Алтайский завод прецизионных изделий.

«Алтайский завод прецизионных изделий за счет средств Фонда развития промышленности приобрел оборудование, которое позволило наладить производство комплексной системы топливоподдачи и существенно увеличить объемы производства», – проинформировал министр промышленности и энергетики Алтайского края Вячеслав Химочка. В целом предприятие в 2020 году получило различные виды господдержки, в том числе льготные кредиты: 300 миллионов рублей предоставил Фонд развития промышленности, около 300 миллионов рублей поступило от региональных структур – Фонда развития Алтайского края и Сибсоцбанка. «Из Министерства промышленности и торговли Российской Федерации выделили 190 миллионов рублей – субсидии на покрытие части затрат по разработке новых конструкций. Общая сумма господдержки компании в текущем году составила около 800 миллионов рублей», – отметил председатель



Виктор Герман

Фото Анны Дерюгой

правления Алтайского завода прецизионных изделий Виктор Герман.

Виктор Томенко высоко оценил реализованные на предприятии проекты, в частности разработку новейшей российской системы топливоподдачи, и поручил Минпромэнерго региона продолжить взаимодействие по вопросу господдержки завода: «У нас появились конкурентоспособные системы. Надо задействовать потенциал завода и посмотреть, какие дополнительные предложения по реализации проектов там можно было бы сделать в 2021 году. Мы будем всемерно поддерживать. АЗПИ может быть примером для других предприятий, которые у нас работают».

Виктор Герман сообщил, что на протяжении многих лет завод был партнером известного на мировом рынке концерна Bosch, по заказу которого выпускал элементы топливной аппаратуры для современных автомобилей. Сейчас предприятие осваивает новую для себя роль – конкурента ведущих мировых компаний. На АЗПИ производят новейшую российскую топливную систему Altay Common Rail System. В числе первых покупателей новой продукции – Ярославский моторный завод и «КА-

МАЗ». До конца 2020 года на заводе планируют произвести до семи-восьми тысяч комплектов топливного оборудования только для «КАМАЗа». Кроме того, завод поставляет продукцию потребителям по всему миру.

По словам Виктора Германа, сейчас проходят испытания новой топливной системы на двигателе Cummins, который выпускается крупнейшим в мире производителем дизельных моторов. Сотрудничество с этой компанией, по мнению руководства предприятия, будет еще более перспективным, чем с концерном Bosch.

«В этом году, несмотря на процессы в экономиках всех стран, прирост продаж за семь месяцев у нас составил 137%, а объемы производства увеличились на 21%», – поделился Виктор Герман итогами работы в условиях ограничительных мер, вызванных распространением коронавирусной инфекции. По его словам, география поставок продукции АЗПИ охватывает страны ближнего зарубежья, США, Европы, Африки.

Источник:
Официальный сайт
Алтайского края.

НА АЛТАЙСКОМ ЗАВОДЕ ПРЕЦИЗИОННЫХ ИЗДЕЛИЙ ПРОИЗВОДЯТ
НОВЕЙШУЮ РОССИЙСКУЮ ТОПЛИВНУЮ СИСТЕМУ

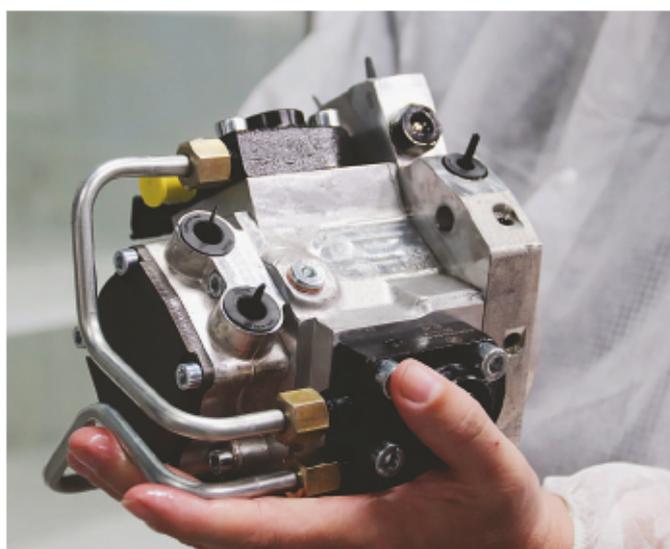


Фото: Анна Дедова.

Барнаульский патронный завод наращивает экспорт продукции

Барнаульский патронный завод получил от Правительства Алтайского края субсидии в размере более 2,7 миллиона рублей для участия в специализированных выставках. Подписанные на этих форумах контракты позволили реализовать продукцию на сумму более 3,5 миллиона долларов на рынках ЮАР и США. Речь идет о патронах к стрелковому оружию – спортивно-охотничьих.



Источник: Официальный сайт Алтайского края. Фото: Антон Федотов.

Завод «Ротор» развивается!



Максим Коновалов, генеральный директор АО АПЗ «Ротор».

В первом полугодии 2020 года спрос на электросушилки, мясорубки, сепараторы и медицинскую технику АО АПЗ «Ротор» многократно превысил прогнозные показатели. По итогам маркетинговых исследований – повышенный уровень спроса на продукцию предприятия будет сохраняться до конца года.

Для обеспечения необходимого объема продукции значительно увеличен планируемый объем производства. На предприятии возросла потребность в квалифицированных кадрах. В связи с этим идет активная работа по привлечению молодых специалистов, ведется подготовка и переподготовка работников для нужд производства. Трансформируются система адаптации кадров, система оплаты труда с курсом на повышение, а также методы мотивации.

Позитивные изменения на АО АПЗ «Ротор» стали возможными благодаря эффективной работе менеджмента предприятия. Теперь главная цель – сохранить темпы роста.

Стратегия развития

21 августа утвержден важнейший документ Алтайского приборостроительного завода «Ротор» – Стратегия развития до 2030 года. Он направлен на постоянное развитие и совершенствование предприятия.

Главная стратегическая цель – формирование и рост высокодоходного и высокорентабельного портфеля заказов по выбранным направлениям. Для ее достижения в Стратегии освещены направления развития научно-технической, испытательной, метрологической и производственных баз, автоматизации бизнес-процессов и инноваций в области ИТ, менеджмента качества, управленческой структуры, кадрового обеспечения, системы продаж и маркетинга, а также поставлены производственные и финансовые цели.

Результатом реализации Стратегии станет дальнейшее развитие предприятия и его устойчивый рост, а также значительное повышение уровня заработной платы. Уже сейчас реализуется ряд проектов, способных вывести завод на принципиально новый уровень конкурентоспособности.



По материалам сайта
Министерства промышленности и энергетики Алтайского края.



В этом году АО АПЗ «Ротор» признан социально ориентированным работодателем. Соответствующий приказ издан Управлением Алтайского края по труду и занятости населения.

Свой почетный статус в области социальной ответственности завод «Ротор» подтверждает ежегодно на протяжении многих лет. На предприятии действуют коллективные договоры, реализуются программы развития персонала и формирования здорового образа жизни, внедряются профессиональные стандарты, отсутствует задолженность по уплате налогов и страховых взносов во внебюджетные фонды. На «Роторе» профессионально обеспечено соблюдение требований охраны труда.

В Алтайском крае определены лауреаты Губернаторской премии имени Петра Столыпина 2020 года

Губернатор Виктор Томенко подписал распоряжение об утверждении лауреатов Губернаторской премии имени Петра Столыпина 2020 года.

По данным Министерства экономического развития Алтайского края, в этом году от органов местного самоуправления и органов исполнительной власти региона поступило 60 предложений.

Лауреатами стали 10 человек, среди которых 3 директора предприятий-членов Алтайской торгово-промышленной палаты:

- генеральный директор общества с ограниченной ответственностью «Брюк-ке» Петр Боос (Немецкий национальный район);



Петр Столыпин

Премия учреждена в 2012 году в связи со 150-летием со дня рождения государственного деятеля Петра Столыпина. Присуждается за значительный вклад в социально-экономическое развитие сельских территорий Алтайского края. В регионе 55 лауреатов этой премии.

- генеральный директор открытого акционерного общества «Кучуксульфат» Дмитрий Горюнов (Благовещенский район);
- генеральный директор акционерного общества «Бийская льняная компания» Лев Каленов (Бийск).

Лауреатам вручат дипломы о присуждении премии, памятные знаки и денежную премию – 100 тысяч рублей.

Природоохранная деятельность Алтай-Кокса получила высокую оценку

Алтай-Кокс стал победителем XVII отраслевого конкурса «Предприятие горно-металлургического комплекса высокой социальной эффективности» в номинации «Природоохранная деятельность и ресурсосбережение». Церемония награждения состоится в Москве после нормализации эпидемиологической ситуации.

Организаторами конкурса выступили Ассоциация промышленников горно-металлургического комплекса и Центральный Совет горно-металлургического профсоюза России по согласованию с Департаментом металлургии и материалов Министерства промышленности и торговли. Среди конкурсантов – 52 предприятия из 21 региона России.

Развитие экологически безопасного производства – одна из приоритетных задач Алтай-Кокса. В число природоохранных объектов предприятия входят коллекторные системы сбора выбросов, установки беспылевой выдачи кокса, системы очистки воздуха в основных производственных подразделениях, биохимическая установка очистки сточных вод и другое.

Оценку качества объектов окружающей среды проводит аккредитованная лаборатория управления экологии. В рамках мониторинга окружающей среды лабораторией ежегодно проводится почти 5000 замеров в атмосферном воздухе, на источниках эмиссии, измерений показателей качества поверхностных и подземных вод. У лаборатории есть собственная передвижная станция контроля, которая позволяет проводить



замеры как в городе, так и на санитарно-защитной зоне предприятия.

В 2019 году на Алтай-Коксе ввели в эксплуатацию современную систему улавливания и очистки воздуха в углеподготовительном цехе, которая соответствует требованиям наилучших доступных технологий. Новое оборудование повышает эффективность очистки запыленного воздуха на участке разгрузки вагонов до 99,5%.

Алтай-Кокс приступил к проработке проекта по модернизации установки беспылевой выдачи кокса с применением наилучших доступных технологий и проекта по снижению эмиссии установки сухого тушения кокса. Ожидаемый экологический эффект – снижение пыли на 400 тонн в год.

Пресс-служба АО «Алтай-Кокс».

Продукты для здоровья

В августе алтайскому бренду «Магия Трав» исполнилось 8 лет. Мы поговорили с исполнительным директором одноименной семейной компании Константином Луниным, который занимается вопросами снабжения, сертификации и регистрации продукции, о достижениях и новых проектах.



Константин Лунин

в настоящее время является соискателем ученой степени кандидата фармацевтических наук, занимается научными исследованиями крови марала.

– Константин Петрович, по итогам прошлого года компания «Магия Трав» стала лауреатом Международного конкурса «Лучшие товары и услуги – ГЕММА». Какой продукт получил награду за высокое качество?

– Свидетельством и золотой статуэткой «ГЕММА» отмечен наш классический бальзам «Горная Сибирь»® Пантовый. Одержав победу в отборочном этапе, итоги которого были подведены в декабре 2019 года, мы успешно прошли расширенную экспертную оценку и подтвердили почетное звание лауреата. Бальзам «Горная Сибирь» Пантовый применяется как адаптогенное, об-

щетонизирующее средство при физических, умственных нагрузках, стрессах и способствует восстановлению организма после перенесенных заболеваний, травм.

– Общеизвестно, что экопродукция содержит уникальные природные, целебные компоненты, которые помогают противостоять инфекциям. Очень важно поддерживать иммунитет и в пандемию. В связи с этим вопрос – вырос ли спрос на продукцию торговой марки «Магия Трав»?

– Вы правы, иммунитет – это защитник организма и крепкий фундамент нашего здоровья. В период межсезонья, эпидемий простудных заболеваний, гриппа, коронавируса больше всего страдает иммунная система. В пандемию спрос на продукцию, которая поддерживает иммунитет, резко возрос. Из нашего ассортимента рекомендуем бальзам «Золотой олень Алтай» на основе пантов, общеукрепляющий «Алтайский бальзам» на соке облепихи, иммунный и витаминный бальзам «Горная Сибирь», бальзам «Медовый целебник» бронхолегочный и иммунный с медом. Благоприятно влияют на здоровье сиропы ягодные с имбирем, лимоном, малиной, брусникой, калиной, шиповником, облепихой, ферментированный иванчай с липой, мятой и смородиной, а также такие травы, как курительский чай, эхинацея, малина и многие другие.

– Несмотря на тяжелый кризис, бизнес не остается в стороне, когда врачи по всему миру нуждаются в дополнительной помощи во время борьбы с вирусом. Ваша компания активно поддерживает алтайских врачей. Расскажите об этой практике.

– Этим летом мы откликнулись на призыв администрации города Барнаула, которая организовала акцию «Поддержки врачей», и передали более 1000 укрепляющих иммунитет бальзамов в городские больницы № 4, № 5, № 11, № 12, задействованные под ковидные госпитали. На плечи врачей и медперсонала легла огромная нагрузка и ответственность. Поэтому захотелось поддержать коллег, которые несут круглосуточные дежурства, помогая заболевшим. Надеемся, что бальзамы от коллектива «Магия Трав» порадуют их.

– Над какими проектами сейчас работаете?

– Готовим к выпуску серию бальзамов без сахара, а также расширяем линейку подарочных наборов в упаковке из различных пород дерева, которые станут достойным презентом на любое торжество.

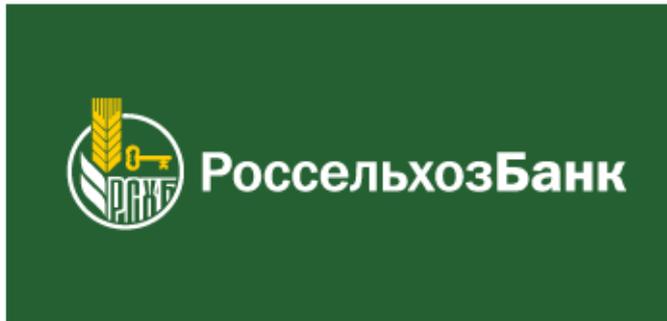
– В каких регионах и странах востребована ваша продукция?

– Она известна от Владивостока до Калининграда, популярна у потребителей в Казахстане, Молдове, Польше, Чехии, США, Китае, Киргизии, Монголии. Учитывая, что у наших продуктов сложился широкий круг ценителей, приглашаем аптечные и ритейл-сети к сотрудничеству. Предлагаем достойный ассортимент качественной продукции и доступные цены.

Светлана Химочка

Инвестиции в драгоценные металлы

Одним из интересных предложений Россельхозбанка для инвестирования и сохранения сбережений клиентов является открытие банковских счетов в драгоценных металлах – золоте, серебре, платине и палладии, а также продажа слитков из драгоценных металлов. Этим предложением могут воспользоваться как физические, так и юридические лица.



АО «Россельхозбанк» – основа национальной кредитно-финансовой системы обслуживания агропромышленного комплекса России. Банк создан в 2000 году и сегодня является ключевым кредитором АПК, входит в число самых крупных и устойчивых банков страны по размеру активов и капитала, а также в число лидеров рейтинга надежности крупнейших российских банков.

Основным отличием банковского счета в драгоценных металлах от обычного вклада в рублях является то, что счет открывается в граммах соответствующего металла. Клиент не приобретает реальный металл, а вносит на счет денежные средства, которые конвертируются в граммы драгоценного металла. У клиента есть возможность в любой момент купить/продать полностью или частично металл со своего счета по котировкам банка. По операциям и сделкам возможно установление индивидуальных котировок.

Доход клиентов формируется за счет изменения банков котировок драгоценных металлов, ориентированных на движение стоимости металла на рынке. Россельхозбанк на ежедневной основе устанавливает котировки покупки-продажи драгоценных металлов в зависимости от конъюнктуры рынка и публикует их на сайте www.rshb.ru.

Для открытия банковского счета в драгоценных металлах клиенту достаточно предоставить в банк паспорт. Для юридических лиц этот процесс также прост: открыть расчетный счет и подписать с банком договор банковского счета в драгоценных металлах, а если счет уже есть, то достаточно подписать договор.

Служба общественных связей
Алтайского регионального филиала
АО «Россельхозбанк».



Николай Бойко

«Спрос на слитки драгоценных металлов в этом году продемонстрировал значительный рост. В этой категории инвестиционных инструментов объем продаж по России в июле-августе 2020 года увеличился в 3 раза по сравнению с январскими показателями. Интерес клиентов к операциям по металлическим счетам также продолжает расти. По оценке Россельхозбанка, средний объем инвестиций в драгоценные металлы составляет от 50 до 100 тыс. рублей в расчете на одного клиента. Жители Алтайского края и Республики Алтай все чаще открывают для себя этот способ сбережения и инвестирования средств. Этим инструментом могут воспользоваться и юридические лица», – прокомментировал показатели директор Алтайского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Николай Бойко.



На сегодняшний день в Алтайском филиале Россельхозбанка клиентами – физическими лицами проведены операции с драгоценными металлами более чем в сто раз превышающие показатели прошлого года за аналогичный период.

Богатый внутренний сыр

Завод плавяных сыров «Плавыч» представил новинки продукции на первом продовольственном онлайн-фестивале «Алтайские продукты: вкусно есть полезно».

«Космическое» питание

Упаковка новой линейки «Бутерброд без хлопот» сделана в виде тубы с плоским носиком. Ее преимущество в том, что плавяный сыр можно намазать на хлебный тост без использования ножа. Туба с сыром пригодится в путешествии или на пикнике для приготовления сэндвичей. Плотная крышечка многоразового использования исключает протечки, не испачкает сумку или рюкзак. В тубах можно найти классические вкусы «Сливочный», «С грибами», «С ветчиной», «Шоколадный» и новый вкус – «С томатом и базиликом».



Сделано на Алтае

В региональном управлении по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям отмечают, что на протяжении нескольких лет Алтайский край по производству сыра занимает первое место в России. «В 2019 году в регионе был обновлен исторический максимум производства этого продукта – 67,1 тысячи тонн. Доля алтайских сыров в России составляет порядка 12%.

До 70-80% производимого в крае сыра вывозят за его пределы. Алтайские сыры широко известны в Центральном, Дальневосточном, Уральском федеральных округах. Этот продукт экспортируют в Казахстан, Киргизию, Таджикистан, Германию и Францию.

Производством сыра и сырных продуктов занимаются, включая частные сыроварни, порядка 42 молокоперерабатывающих предприятий. Среди них Барнаульский молочный комбинат, компании «Брюкке», «Плавыч» и другие.

Ассортимент насчитывает более 300 наименований: крупные твердые сыры, полутвердые, мягкие, рассольные, с чеддеризацией сырной массы, деликатесные, плавяные.

Источник: Официальный сайт Алтайского края.

Будь в форме

Альбуминно-творожная паста «IDEALFIT protein» разработана специально для тех, кто следит за фигурой, стремясь к античному совершенству. Творожная паста, обогащенная белком, очень питательна. «Плавыч» предлагает три вкуса: шоколадный, крем-брюле и с ароматом ванили. По отзывам покупателей, 150 г продукта закрывает вопрос голода более чем на полтора часа.



На здоровье

Творожные сыры линейки «На здоровье» в стаканчиках – готовые закуски на основе сыра. Линейка уже полюбившихся вкусов «Сливочный» и «С зеленью» дополнена «С маринованными огурчиками и укропом», «С морской солью» и «С грибами со вкусом трюфеля». Они так и просятся на бутерброд, в салат или на горячий картофель. Плотная крышка сохранит продукт в холодильнике, в дорожной сумке или в корзине для пикника. Стакан с творожным сыром удобно брать с собой для перекуса на рабочем месте или на прогулке.

P.S. Продукция «Плавыч» изготавливается из натурального сырья, не содержит растительные жиры, проходит лабораторный контроль.



Яна Реутова

Парковый сезон 2020: коронакризис и долгожданное открытие

Для семейного парка развлечений «Солнечный ветер» прошедший летний сезон оказался одним из сложных за всю историю. Это связано с тем, что парки с аттракционами попали в третью волну выхода из карантина и не смогли традиционно открыть сезон 1 мая. Вся работа этим летом делилась на этапы с ограничениями.

Хроника ожидания

1 июля мы открыли ворота для посетителей, но без запуска самого главного – аттракционов. Из-за коронавирусных запретов по парку можно было только гулять и посещать его летнюю веранду. Такие ограничения вызывали волну непонимания у посетителей. Сложно было объяснить детям, почему на яркие и манящие карусели смотреть можно, а кататься на них нельзя.

Чтобы парку разрешили открыть аттракционы и дали рекомендации по работе раньше, чем начнется третий этап выхода из карантина, нами были направлены письма в администрацию города Барнаула, правитель-



Директор парка «Солнечный ветер» Роман Романов на встрече 6 августа рассказывает, как парк подготовился к работе в новых условиях.

ство края, а также в региональный Роспотребнадзор. 15 июля провели акцию #аттракционыбезопасны. Рассказали и показали представителям СМИ, что парк создал безопасные и комфортные условия для пребывания людей на его территории.

Вторую встречу мы организовали 6 августа. К этому моменту парковая отрасль Барнаула находилась в состоянии упадка из-за невозможности работать полноценно. Благодаря информационной поддержке СМИ и участию председателя Комитета





Летняя веранда.

тору аттракциона. Несмотря на имеющийся график обработки, по запросу посетителя сотрудник парка может индивидуально обработать поверхность дезинфицирующим средством перед катанием. Соблюдать эти правила сотрудникам парка не сложно.

Несостоявшиеся планы

Важной частью работы парка всегда была социальная деятельность: проведение фестивалей, концертов, акций, работа с творческими коллективами. В этом году реализовать планы не удалось из-за отмены множества мероприятий. Одно из них – празднование 25-летнего паркового сезона.

Вера Николенко, руководитель образцового коллектива алтайского театра песни «Фа-Соль»:

– С «Солнечным ветром» мы дружим двадцать пять лет, уже сроднились. На протяжении четверти века парк ежегодно открывался 1 мая и в течение всего сезона мы устраивали семейные концерты. Совместно с парком проводили благотворительную акцию «Улыбнемся солнечному дню». Наш коллектив ее открывал и вел концертную часть. Здесь всегда было уютно выступать и публика хорошая. Нас видел город – для детей это важно.

Про будущее

15 сентября Алтайский край вышел на третий этап снятия ограничений, а это значит, что разрешено проводить мероприятия. У нас есть наработки специальных программ, которые будут интересны гостям парка.

Если позволит погода, парк продолжит работу и в октябре, с 12 до 20.00. Наши посетители очень любят вечерний парк, когда включается иллюминация и создается особая атмосфера. В этом году мы сохраним традицию таких вечеров – это будет отличным дополнением к полученным на аттракционах эмоциям.

Наталья Денинг,
пресс-секретарь
семейного парка развлечений
«Солнечный ветер».

Алтайской ТПП по законодательству и праву Виталия Шлякова нас услышали. 7 августа вышел соответствующий указ Губернатора Алтайского края, и на следующий день барнаулские парки запустили аттракционы. Также от органов власти мы получили рекомендации по соблюдению социального дистанцирования и режима дезинфекционной обработки каруселей дважды в день.

Новые правила

Больше месяца гости и команда парка «Солнечный ветер» живут по новым правилам.

На объектах сделана разметка для соблюдения дистанции и проводится регулярная обработка поверхностей. Дезинфекция проходит согласно графику три раза в день. На каждого гостя приходится более 17 кв. метров. Чтобы соблюсти социальное дистанцирование и на аттракционах, группы посетителей рассаживают по разным модулям и кабинам. Кроме этого, в парке действует масочный режим для сотрудников, на каждом аттракционе появились кожные антисептики. Если кто-то из гостей хочет обработать руки, он может обратиться к опера-



Карантин как время для реализации планов

Пока кто-то стонал о гибели туротрасли, а кто-то мечтал о наплыве внутреннего туриста, лишенного возможности отправиться на отдых за границу из-за пандемии коронавируса, на базе отдыха «Сокол», что находится на дважды алтайской земле, зря времени не теряли и воплотили в жизнь давние задумки.



Здоровое питание

Усадьба «Сокол» всегда был площадкой для событийного туризма, однако пока массовые мероприятия под запретом, у гостей появились запросы на оздоровление и поддержку иммунитета.

Питание гостей и раньше базировалось на натуральных продуктах, но теперь в меню появилось немало полезных блюд: натуральные йогурты собственного приготовления, сложные гарниры из разнообразных овощей, морсы из свежей ягоды. Уезжая домой, гости могут запастись в приусадебной лавке любимыми фруктами, молоком, медом, травяными чаями.

Любой гость может нарвать в огороде зелени к шашлыку или копнуть молодой картошкой. У каждого домика или неподалеку растут ягодные кусты – жимолость, вишня, смородина, крыжовник, калина. Яблоки, гру-



Игорь Кравченко,
директор Усадьбы «Сокол».

ши и сливы из сада по мере созревания прямиком попадают на столы гостей в виде десерта и заготавливаются впрок на зимний сезон. Совсем недавно для выращивания целебных трав заложили Аптекарский огород.

Бодрость тела и духа

Открытие Центра здорового образа жизни – еще один проект сезона. Сертифицированные инструкторы по желанию гостя разнообразят его отдых активными физическими нагрузками, организуют правильный режим питания и проведут оздоравливающие процедуры.

В нынешнюю концепцию отлично вписалась «Тропа здоровья», проложенная по живописным отрогам Чергинского хребта. На ее пути расположены местные достопримечательности – парк лабиринтов, скифские курганы, грот шамана, видовые пло-

щадки и места силы. По тропе можно пройти тремя маршрутами разной протяженности.

Самоизоляция в сельском стиле

Прирастает банный двор. Обустроили зону отдыха у банного «молодильного» чана на открытом воздухе, приступили к строительству баньки «по-черному».

Вовсю работает пасека: мед, пчелопродукты – даже малоизвестные, но весьма полезные холстинки-положки. Стал уютнее апидомик для «сна на пчелах».

Большой комфорт приобрели бюджетные места размещения: вместо палаточного лагеря – избушки «Скифской деревни», двухэтажный дом-коттедж с круговой верандой и роскошным видом из окон.

Осенью и зимой на территории усадьбы – тишина и покой. Для закалилки можно искупаться в ледяной протоке Катунь или отправиться на лыжную прогулку.

В холодный сезон неплохо совмещать здоровый отдых с творчеством и профессиональным общением – для этого предназначены небольшой уютный конференц-зал, площадка для мастер-классов, корпоративных встреч и семинаров.

Команда Усадьбы «Сокол» серьезно намерена развивать круглогодичный всепогодный туризм в Алтайском крае, делая ставку на доступное и приятное оздоровление различных категорий гостей.

Елена Корневская



Усадьба «Сокол» запустила интернет-магазин «Мед и травы&Алтай».

РЫНОК ТЯНЕТ К ИННОВАЦИЯМ

Бийское предприятие «Металл-ПромСервис» основано в 2013 году путем объединения возможностей и опыта ООО «Антарес» и ИП Скляр В.Н. в сфере металлообработки и проектирования различных технологических схем и инженерных систем.

Руководство «МеталлПромСервис» поставило перед собой цель освоения и реализации наукоемких технологий, проектирования нестандартного технологического оборудования и проведения тематических научно-практических исследований в сотрудничестве с сибирскими вузами.

Одной из масштабных наработок предприятия стало проектирование и строительство опытно-промышленной установки конверсии углей низких марок в топливные моторные фракции. Этому предшествовала практика по созданию ряда опытных установок различной модификации малой мощности.

Пусконаладочные работы на установке УП-24М показали экономическую целесообразность внедрения подобных технологий. Так, при потреблении углей низких марок в количестве 24 т/сут. установка способна производить около 9 т/сут. синтетической нефти. Основу производства при разделении синтетической нефти на фракции составляет качественное дизельное топливо. Себестоимость целевого продукта находится в пределах 12-15 р/л.



Установка УП-24М.

Совместно с красноярскими учеными проведена научная работа в рамках реализации инновационной технологии получения пека каменноугольного экстрактивного. Силами «МеталлПромСервиса» было разработано, изготовлено и отлажено опытное технологическое оборудование. На площадке предприятия в течение ряда лет проводились исследовательские работы. В результате совместных усилий предприятия и ученых получены качественные образцы целевой продукции, отлажены технологический процесс и оборудование.

Сотрудничество с Институтом нефти и газа СФУ способствовало разработке и строительству стенда проверки тампонирующих пакерных систем для отработки научно-исследовательских задач в сфере нефтегазодобычи.

Одна из последних работ «МеталлПромСервиса» – автоматизированная опытно-промышленная установка получения водного раствора бикарбоната магния по заказу предприятия из Калужской области.

В настоящее время другое российское предприятие заказало «МеталлПромСервису» спроектировать опытно-промышленную линию по производству биостимуляторов почвообразования, а также препаратов для рекультивации нефтешламных амбаров на основе гуминовых кислот.

Параллельно с этим ведутся работы по внедрению ранее спроектированной и сертифицированной автоматизированной системы теплового регулирования «ИСТРА». Работа системы предполагает автоматическое регулирование теплоносителя в необходимом объеме в соответствии с показателями внешней и внутренней температур на объектах промышленного и гражданского назначения. Внедрение системы позволяет экономить до 35% расхода теплоносителя.

Предприятие «МеталлПромСервис» является многопрофильным, имеет собственные производственные мощности по проектированию, изготовлению и монтажу различных видов металлоконструкций и созданию нестандартного технологического оборудования.



Стенд проверки тампонирующей пакерной системы.

Алексей Фоминых,
начальник проектно-технического
отдела ООО «МеталлПромСервис».

Адепты экоземледелия

Компания «БИО-БАН» является основателем теории и практики экологически чистого земледелия не только в России, но и за рубежом. Данное утверждение основано на разработанных препаратах «Алтайская ФЛОРА» и «Алтайский ФИТОП-ФЛОРА-С».



Зачем нужны агропрепараты?

25 лет «БИО-БАН» занимается решением задач в области продовольственной и экологической безопасности и нацелен на выращивание экологически чистой сельскохозяйственной продукции, укрепление здоровья людей и повышение генофонда нации.

Основу препарата «Алтайская ФЛОРА» составляют гуминовые кислоты – важнейшие части сложного механизма формирования плодородия. Препарат «Алтайский ФИТОП-ФЛОРА-С» по составу аналогичен, но в него введен штамм монобактерии, который эффективно защищает и борется с гнилостной, патогенной микрофлорой, различными заболеваниями в почве, на растениях, в теплицах и хранилищах. Препараты применяются для всех видов культур и растений, на всех типах почв, во всех природно-климатических зонах. Также препараты можно использовать в пчеловодстве и рыболовстве.

Области применения удобрений

Основные направления, в которых применяются удобрения «Алтайская ФЛОРА» и «Алтайский ФИТОП-ФЛОРА-С»:

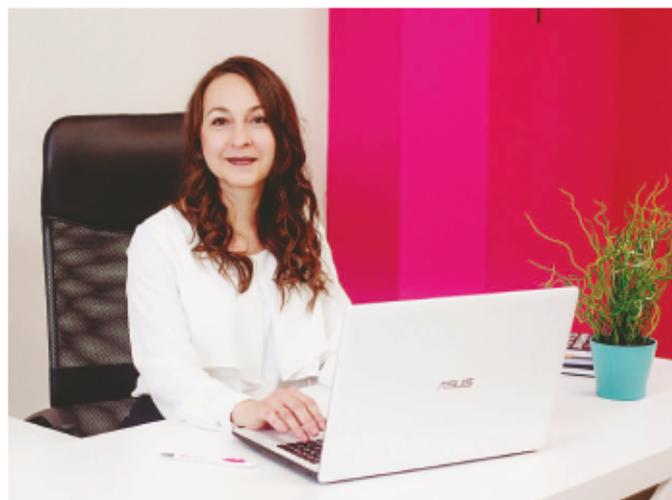
1. Нейтрализация химически агрессивных веществ в почве и растениях.
2. Ликвидация последствий после техногенных катастроф (наводнения, пожары, разливы нефти).
3. Перевод тяжелых металлов, в инертную, недоступную для растений форму.
4. Снижение санитарно-эпидемиологической напряженности в местах скопления людей и животных.
5. Раскисление, расщелачивание и рассаливание почвы.
6. Профилактика и борьба с патогенной и гнилостной микрофлорой.
7. Производится выбраковка семян на микробиологическом уровне.
8. Подготовка почвы в открытом и защищенном грунте.
9. Повышение урожайности.
10. Обработка хранилищ и урожая.

Торфогуминовые удобрения не имеют аналогов в России и за рубежом, отвечают требованиям Европейской организации по качеству (ЕОQ). Экологическая чистота и безопасность удобрений подтверждена более чем 30 золотыми наградами и дипломами российских и зарубежных выставок и конкурсов. Препараты сертифицированы, в том числе и международным сертификатом CERES, который дает право применять их в органическом земледелии.

Николай Боярский,
президент компании «БИО-БАН».

В бизнесе нельзя стоять на месте

Коронавирус поставил перед предпринимателями вопросы – как дальше вести и поддерживать бизнес. Рекомендациями по извлечению выгоды из сложившейся ситуации поделилась Ирина Чеснакова, руководитель исследовательской компании Spezia.



– Расскажу на примере нашей компании. Сегодня мы частично перешли на онлайн-режим работы и предлагаем клиентам провести исследования дистанционно, исключая личный контакт с респондентами. Современные средства позволяют сделать это без ущерба для качества конечного результата, расширяют наши исследовательские возможности, дают выйти на новые аудитории. В первую очередь предлагаем заказчикам онлайн-опросы и опросы по телефону. В прошлом году был запущен собственный колл-центр, услуги которого оказались как никогда актуальны. Легко реализовать удаленно и качественные методы исследования. Это могут быть онлайн-фокус-группы и экспертные интервью по Skype и Zoom, кабинетные исследования, традиционные mix-методики: холл и хоум-тесты. Наша компания пересмотрела торговое предложение, его подачу, но не поменяла продукт. Советую предпринимателям расширять список товаров и услуг, осваивать новые форматы работы, искать дополнительные источники заработка. Например, можно подумать, какую потребность можно закрыть, или какую продать услугу, которой клиенты смогут воспользоваться позже.

Чек-лист по маркетинговым исследованиям для малого и среднего бизнеса

Бизнесу необходимо изучить изменившийся спрос, провести анализ конкурентов и выбрать для продвижения самые перспективные запросы. Без маркетингового исследования не обойтись. Поэтому предлагаем воспользоваться удобным чек-листом. В нем прописаны основные направления исследований и методики, которые помогут решить задачи.

Что хотите исследовать/изучить/изменить	Каким инструментом воспользоваться
Диагностика покупательского поведения и предпочтений	Онлайн-опрос
Разработка и выведение на рынок новых товаров и услуг	Онлайн-опрос Онлайн-фокус-группа Экспертное интервью онлайн Кабинетное маркетинговое исследование Холл-тест/хоум-тест
Выход в новые регионы	Онлайн-опрос Телефонный опрос Экспертное интервью онлайн Кабинетное маркетинговое исследование
Формирование маркетинговой стратегии	Экспертное интервью онлайн Кабинетное маркетинговое исследование
Получение информации о ситуации на рынке и в отрасли	Экспертное интервью онлайн Кабинетное маркетинговое исследование
Подготовка рекламных кампаний	Онлайн-опрос Онлайн-фокус-группа Кабинетное маркетинговое исследование Холл-тест/хоум-тест
Повышение лояльности клиентов	Телефонный опрос
Формирование конкурентного преимущества	Онлайн-фокус-группа Холл-тест/хоум-тест
Дизайн или редизайн упаковки	Онлайн-фокус-группа Холл-тест/хоум-тест
Тестирование рекламы	Онлайн-фокус-группа Холл-тест/хоум-тест
Информирование клиентов о начале сезона распродаж и актуальных акциях, поздравление с праздниками, приглашение на мероприятия, оповещение о важных изменениях	Услуги колл-центра
Актуализация базы данных	Телефонный опрос

Пока ваши конкуренты уходят с рынка или медлят, трансформируйтесь и продолжайте работать. Агентство стратегического маркетинга Spezia поможет бизнесу найти возможности для роста и выстроить стратегию продвижения.

Материал предоставлен исследовательской компанией Spezia.

Модульные решения

Компания «ДУДИН ЗД» занимается строительством домов и изготовлением мебели, используя инновационную технологию «DUANATO».



Кофейный модуль в центре Горно-Алтайска.

Экодом и пристройка к бизнесу

Технология «DUANATO» используется при модульном строительстве таун-хаусов, коттеджей, отелей, магазинов или гаражей.

Дома проектируются и собираются под ключ. Они комфортны и экологичны. Жить в них или вести бизнес можно сразу после установки. Высокие теплоизоляционные и энергоэффективные свойства материалов не дадут замерзнуть в условиях российского климата. Нельзя не отметить легкость конструкций. Их даже можно перевозить с одного места на другое.

Спрос на мобильные модульные торговые павильоны, офисы, магазины, киоски, туристические базы со стороны малого бизнеса заметно вырос, говорят в компании «ДУДИН ЗД».

Эргономичный шезлонг

Не менее интересен шезлонг коллекции «DUANATO». Его можно считать специальной мебелью, предназначенной для релаксации. вещь просто необходимая в спа-салонах, отелях и на базах отдыха. Шезлонг также можно поставить на даче в тени деревьев, у бассейна, или в каминной комнате загородного дома.

За счет привлекательного дизайна кресло гармонично впишется в любой современный интерьер.

Светлана Химочка



Кому доверить груз?

Выбрать надежную компанию для перевозки или хранения груза также сложно, как найти бизнес-партнера. В этом деле важны профессионализм сотрудников, широкий автопарк и конкурентоспособные цены. Под эти параметры подходит барнаульский филиал федеральной транспортной компании «ГлавДоставка».

Бережно, быстро, качественно

Планируете квартирный переезд? Быть может, давно вынашиваете идею переехать в другой город – Москву, Санкт-Петербург, Краснодар? Или ваша фирма расширилась и вы хотите поменять небольшой офис в отдаленном районе города на расположенный в черте красной линии бизнес-центр? Не проблема. Транспортная компания «ГлавДоставка» доставит ваш груз по всей территории России и странам СНГ – в Беларусь, Казахстан, Киргизию и Армению.

Помимо перевозки грузов можно воспользоваться широким спектром логистических услуг: упаковка, страхование, хранение груза, выдача интернет-заказов, паллетная доставка с оформлением всей необходимой документации.

Такелажные работы и аренда оборудования

В транспортной компании готовы сотрудничать с малым и крупным бизнесом, начиная от домашней пасеки до промышленного предприятия. Сотрудники компании осуществляют перевозку и перемещение банковского, медицинского, полиграфического и других видов оборудования.

«ГлавДоставка» предоставляет в аренду такелажное оборудование: рохли длинные, стандартные, короткие вилы, домкраты с низким подхватом, такелажные платформы, лебедки, траверсы, монтажно-тяговые механизмы.

Склады временного хранения

Необходимость временного хранения груза может возникнуть по разным причинам. Часто бывает, что на время ремонта в квартире или коттедже необходимо освободить пространство от мебели и предметов. Или другая ситуация. Вы продали квартиру, и новые жильцы просят съехать поскорее. Захламлять дачу или гараж не хочется, тем более если они не у всех. Где можно временно разместить крупногабаритную мебель или пианино, а также многочисленные коробки с личными вещами?

Идеальное решение по сохранности груза на время ремонта и переезда предлагает компания «ГлавДоставка». Специалисты придут, разберут вещи, герметично их упакуют, аккуратно погрузят в машину и увезут на склад. Обратная доставка – по звонку.

Светлана Химочка



Производитель печатей и штампов

Печать Соломона – древний символ в виде перстня, который давал царю власть и помогал управлять государством. Сейчас похожей силой обладают изготовленные не без помощи человека и специального оборудования печати и штампы. Они превращают обычный лист бумаги в документ. В Алтайском крае печати и штампы любой формы, размера и цвета с 1995 года изготавливает официальный сертифицированный производитель – индивидуальный предприниматель Константин Малышев.

С 2003 года Константин Малышев является участником Гильдии профессиональных изготовителей печатей и штампов. Его компания делает печати всех типов, в том числе с воспроизведением Государственного герба России, гербов субъектов Российской Федерации, городов России, логотипов предприятий всех форм собственности согласно ГОСТу.

В производстве используются качественные материалы и оборудование, позволяющие при необходимости создать изделие за 30 минут.

ВИДЫ ПЕЧАТЕЙ

Традиционная круглая печать

Изготавливается, как правило, для таких организационно-правовых форм, как: ИП, ОАО, ООО, ЗАО. В печатях применяют степени защиты: микротекст, растровые линии. В качестве дополнительного элемента наносится фирменный логотип предприятия.

Многоцветная печать

С ее помощью можно любым цветом выделить приоритетную информацию, к примеру, название или фирменный логотип, который всем запомнится своей оригинальностью и индивидуальностью. Кстати, новейший способ изготовления печатей и штампов – японская флэш-технология. Она позволяет изготавливать многоцветные печати, печати с тончайшими линиями и мельчайшими деталями, которые не требуют применения штемпельной подушки.

Печать с логотипом

Нестандартный дизайн печати, соответствующий фирменному стилю компании, – частый запрос заказчиков. На круглую печать можно нанести именной логотип предприятия или просто использовать понравившееся изображение, добавив несколько степеней защиты.

Круглая печать с микротекстом

Микротекст «Белый текст на темном фоне» и микротекст «Темный текст на белом фоне» – распространенные виды защиты. Их механизм заключается в том, что при попытке воспроизвести печать с оттиска с помощью полимерной технологии изготовления белый текст заливается и становится нечитаемым, а темный текст расплывается, становится существенно больше оригинала.

Круглая печать с защитой

Такие печати содержат в составе фоновой заливки большое число мельчайших элементов различной формы и размера.

На основном плане такой печати содержатся сложные изображения в полутонах. При ее подделке рисунок практически невозможно воспроизвести. Имеет высокую степень защиты. В качестве основного рисунка допускается использование фотографии.

Факсимиле

Факсимиле позволяет наносить подпись официально-го лица. Преимущество такой печати состоит в том, что всегда есть возможность подписать

документ в отсутствие уполномоченного человека. Она вырывает, когда потребуется подписать много бумаг.

Штампы

Служат для воспроизведения оттиска на деловых бумагах и документах. На штампе может содержаться полное название юридического и физического лица, наименование организации, адрес, контактные телефоны.

Пломбиаторы

Эти металлические приспособления предназначены для опломбирования помещений, контейнеров, электросчетчиков, счетчиков холодной и горячей воды свинцовыми или пластиковыми пломбами.

Помимо печатей и штампов, на которые выдается гарантийный сертификат соответствия, компания производит пластиковые карты, визитки и офисные сувениры.

Для обладателей домашней библиотеки дизайнеры и мастера могут создать экслибрис – книжный знак, удостоверяющий владельца книги.



Почему растет спрос на алтайские травы?

Бийский предприниматель Ольга Ионенко рассказала о своем пути в фитобизнес и плюсах ручной технологии сбора алтайских трав, отметив возросший к ним интерес россиян.



Ольга Ионенко



Растения дарят здоровье.

– Ольга Анатольевна, как возникла бизнес-идея по производству травяных сборов?

– В 2013 году бийское предприятие, на котором я работала, закрылось. В связи с тем, что в свободное от работы время я занималась сбором трав для собственных нужд, решила делать авторские сборы. Погрузилась в тему: изучала советские книги о травяных сборах, доставшиеся от бабушки, фармацевтическую литературу, энциклопедии по фитотерапии. Арендовала помещение, закупила сырье. Вместе с профессиональным фито-технологом разработала первую линейку сборов. Так была создана компания «Altion». Кстати, в этом году 9 июня мы получили свидетельство на товарный знак.

– Где собирается сырье для создания фитопродукции?

– Сегодня мы можем предложить более 100 видов чайных сборов и более 300 различных трав. Они собираются в высокогорных районах Алтайского края. Большой объем трав нам поставляют из Горного Алтая – Шебалинского района и Усть-Коксы.

– Как удается сохранить аромат, свежесть, целостность и, главное, полезность чая?

– Травы высушиваются естественным путем в больших проветриваемых сушильнях на местах сбора. Естественная сушка позволяет качественно и в короткий срок обработать большое количество материала. Затем травы перебираются и сортируются. Первичный контроль осуществляется на месте сушки. После сырья поступает на наш склад, где травы отбираются более тщательно. Потом они поступают в фасовочный цех, где еще раз перебираются и закладываются в специальный купажный чан, а из него раскладываются в крафтовые пакеты. В производстве используется только крупная фракция, благодаря чему клиенты могут видеть травы, которые закладываются в сбор. Весь цикл работ производится вручную, что помогает сохранять целостность и свежесть всей продукции.

– Куда поставляете продукцию?

– Мы отправляем ее по всей России, продавая через различные площадки, в том числе маркетплейсы Wildberries и OZON. Спрос растет, продажи увеличились. Мы установили на продукты минимальную цену на рынке, и осуществляем полный цикл производства различного вида товаров.

– Что в ассортименте помимо чая?

– Безалкогольные бальзамы, плиточный прессованный чай и даже мыло ручной работы. Появились сиропы и бальзамы без сахара. Специально для тех, кому необходимо ограничить потребление этого продукта. В производстве новой продукции используется стевия, которая в 50 раз слаще сахара и не наносит вреда здоровью и фигуре.

– Какие чаи из производимых серий Вы бы выделили?

– Команда «Altion» особенно рекомендует чай серии «Erden»: «Вкусный» или «Аскорбинка».

Светлана Химочка

Не надо экономить на масках

В Барнауле частная клиника «Хелми» сделала около 23 тысяч тестов на коронавирус и провела более 1200 исследований на наличие антител. Кто и как может сдать анализы в клинике, рассказал ее директор, д.м.н., профессор Владимир Куликов и заодно напомнил, что следует предпринять, чтобы не заразиться.

– Владимир Павлович, в каких случаях в клинике «Хелми» можно сдать тест на наличие коронавирусной инфекции?

– При наличии симптомов нужно обращаться в поликлинику по месту жительства или вызывать врача на дом. В нашу клинику обращаются без симптомов, когда нужно сдать анализы и предъявить результаты по месту требования. Например, к нам приходят сдавать анализы для устройства на работу или получения вида на жительство, оформления на стационарное или санаторно-курортное лечение. Кроме как для самообратившихся пациентов, мы делаем анализы для организаций и лечебных учреждений. Лечебные учреждения сами забирают матери-



Владимир Куликов

ал для обследования от сотрудников и пациентов, который мы потом исследуем лабораторно. Организации-работодатели направляют сотрудников для забора материала в нашу клинику.



Клиника «Хелми»

находится на одной из старейших улиц Барнаула – улице Пушкина.

– Как проходит процедура сдачи теста?

– Записаться на тест на коронавирус и оплатить его можно на сайте <https://healme-clinic.ru>. В строго отведенное время клиника работает только на забор биоматериала на COVID-19. В процедурном кабинете производится забор мазка из носоглотки одноразовым зондом.

– Каков срок исследования?

– Наша лаборатория выдает результат в течение 1-2 рабочих дней.

– А точность тестов?

– Точность тестов, которые мы используем, а это SARS-CoV-2/SARS-CoV от фирмы ДНК-Технология, высочайшая. Только представьте, тест окажется положительным, если в пробирке будет всего 10 копий вируса! Чувствительность теста, то есть процент положительных результатов из заведомо инфицированных образцов, составляет 95,6-100%. Специфичность – процент отрицательных результатов из заведомо неинфицированных образцов, – 96,7-100%. Эти показатели в 200 раз выше, чем у другого распространенного теста. Мы сознательно работаем на таких чувствительных и, конечно, более дорогих тестах. Зато ошибки практически исключены.

– После запуска тестирования на COVID-19 прошло уже пять месяцев. Можете озвучить цифры с вашего «коронавирусного фронта»?

– По состоянию на начало сентября клиникой выполнено 22935 тестов. 305 проб положительные, это примерно 1,3% от общего количества обследованных. Учитывая, что к нам обращается практически здоровый контингент, это не так и мало. Оперативную сводку в режиме реального времени мы публикуем на главной странице нашего сайта.

– На какой период пришелся пик выявления положительных результатов тестов?

– По нашим наблюдениям, количество положительных выявлений за день значительно увеличилось в середине июля и августе.

– Барнаульцы неохотно носят маски. И если в магазинах покупателей к маскам приучили, то, к примеру, в общественном транспорте мало кто соблюдает масочный режим. На ваш взгляд, всеобщая дисциплина могла бы способствовать улучшению эпидемиологической ситуации в крае?

– Самодисциплина – главное. Особенно важна тщательная и регулярная обработка рук и отсутствие контакта рук с лицом, глазами, ртом и носом. У каждого человека при себе должны быть салфетки или спрей с дезраствором! И не надо экономить на масках. Менять ее нужно, как положено, через 2-3 часа непрерывного использования.

– Клиника «Хелми» проводит тесты на выявление антител у переболевших?

– Мы проводим 3 разных теста на выявление антител к коронавирусу. Первый тест: иммуноглобулин М (Anti-SARS-CoV-2 – IgM). Это

ранние антитела, они появляются в крови через 7-10 дней после инфицирования и соответствуют острой стадии заболевания коронавирусом. В этом смысле тест на IgM аналогичен тесту ПЦР с мазком из носоглотки, но последний точнее. Второй тест: иммуноглобулин G (Anti-SARS-CoV-2 – IgG). Эти антитела появляются спустя 2-3 недели после начала заболевания. С ними связан продолжительный иммунитет к коронавирусу. Поэтому они являются свидетелями перенесенного заболевания. Третий: суммарный тест на иммуноглобулины обеих фракций М и G без их дифференцировки (Anti-SARS-CoV-2 – IgM/IgG). Соответственно, положительный тест позволяет сказать, что организм встречался с коронавирусом, но не позволяет судить о стадии заболевания.

– Приведете для понимания статистику по таким исследованиям?

– Всего выполнено 1204 исследования на наличие антител к COVID-19. Из них 195 оказались положительными. Иммуноглобулин М, другими словами заболевание коронавирусом, был обнаружен у 4,9% обратившихся, а это значительно больше по сравнению с выявлением больных методом ПЦР (1,3%). Объясняется различие тем, что ПЦР сдавали с профилактической целью, например, при госпитализации, а иммуноглобулины сдавали инициативно, в основном те, кто контактировал с больным коронавирусом. Иммуноглобулин G был выявлен аж в 25,6% анализов! Такая огромная доля переболевших также объясняется особенностями контингента. Дело в том, что кровь на IgG к коронавирусу организованно сдавали в основном сотрудники краевых больниц как раз с целью выявить переболевших, которых в таких учреждениях по понятным причинам много.

Светлана Химочка

В Алтайском крае производят уникальный дыхательный тренажер и маску с фильтром

Для тех, кто находится в зоне риска, в контакте с больными коронавирусом или другими опасными инфекциями, в барнаульской компании «Карбоник» разработали на 100% надежную герметичную маску с бактериально-вирусным фильтром, который используют в реанимации при ИВЛ.

Эта же компания выпускает уникальный дыхательный тренажер «Карбоник» для реабилитации после тяжелых пневмоний. «Карбоник» использует три самых важных механизма восстановления легких после пневмонии:

1. Терапевтическая гиперкапния – расширяет сосуды легких, улучшает легочной кровотоки, стимулирует развитие новых микрососудов в легких для восстановления склерозированных участков легкого, угнетает апоптоз, за счет чего останавливает гибель поврежденных клеток и склерозирование легких, тормозит повреждение клеток легких и увеличивает их резистентность, устраняет гипервентиляцию (одышку), гипоканию и связанные с ней нарушения метаболизма, дыхания и кровообращения.

2. Увеличение сопротивления дыханию – позволяет регулировать сопротивление дыханию, что тренирует дыхательные мышцы, устраняет застой крови в легких, улучшает бронхиальный дренаж и включает в процесс дыхания нефункционирующие участки легочной ткани.

3. Ингаляционное введение лекарств. «Карбоник» оснащен специальным технологическим отверстием



для подключения ингалятора и ингаляционного введения в легкие лекарственных средств и БАДов с прицельным действием на легочную ткань и бронхи.

Как продвигать бизнес?

В конце августа руководитель интернет-агентства «Альянс+» Виталий Лажинцев провел практический вебинар для членов Союза «Торгово-промышленная палата Республики Тыва» на тему «Электронная торговля».



Фото Яны Баклановой

Виталий Лажинцев

Со слушателями был рассмотрен ряд вопросов, связанных с принятием интернет-решений для бизнес-задач: процесс разработки сайтов и организация продвижения с бюджетом и без бюджета, современный «продающий» сайт, управление репутацией в Сети и экспертное продвижение, связь интернет-продвижения и бизнес-процессов. Виталий Лажинцев поделился путями продвижения бизнеса и проектов в интернете с читателями журнала «Наше дело».

Классическая воронка продаж

Товары и услуги можно продвигать с использованием прямой рекламы. Для этого есть, к примеру, такие инструменты, как Яндекс.Директ – сервис для размещения контекстной рекламы, таргетинг и SEO, реклама на YouTube. Главная особенность этих каналов продвижения состоит в том, что они требуют постоянных денежных вложений. Показатели эффективности данных инвестиций необходимо отслеживать. Если не использовать их сегодня, то завтра начнутся проблемы со сбытом. Когда заказы приходят по сарафанному радио или предприниматель работает с устоявшимся кругом клиентов – это тоже рискованно, так как в любой момент какой-то заказчик может приостановить покупки. Реклама в интернете и хороший сайт дадут возможность прогнозировать продажи. В малом бизнесе собственник старается сэкономить и самостоятельно учится создавать сайты на конструкторе, настраивать Яндекс.Директ. Однако за последние годы каждая из сфер в IT-разработках и продвижении превратилась в отдельную профессию: SEO-специалист, директолог, таргетолог, аналитик, дизайнер.

Экспертное продвижение

Эта системная стратегия выражается в том, что постоянно формируется информационное поле: компания профессионально ведет аккаунты в социальных сетях, регулярно публикует информацию на отраслевых ресурсах – это сайты сообществ и объединений, форумы, торговые площадки. Когда серьезный заказчик или инвестор захочет с вами работать, он обязательно изучит всю информацию в открытых источниках. Если в информационном пространстве потенциальный партнер найдет едва живые сообщества в социальных сетях, негативные отзывы от бывших сотрудников, скорее всего, этот клиент будет потерян. В случае успешного и регулярного контентного продвижения негатив не страшен и работать можно со всем миром, ведя бизнес из своего города или села.

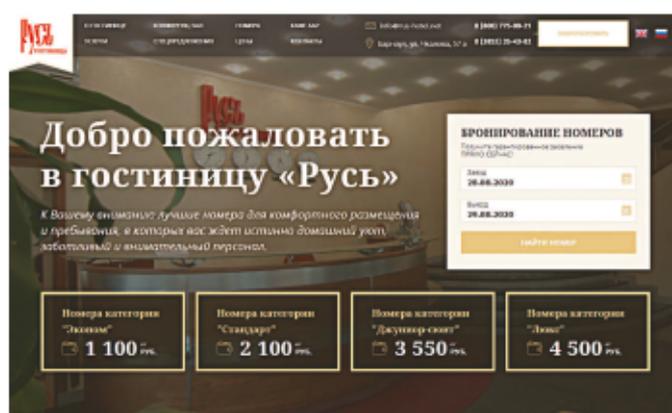
Поддержка бизнеса

«Альянс+» разработана пошаговая система экспертного продвижения компаний и персонала в интернете, чек-листы, таблицы и основные инструменты. Рекомендуем собственнику бизнеса самому разбираться во всех вопросах, но работы поручать профильным специалистам или подрядчикам. Как их контролировать и какие показатели отслеживать, можно узнать из презентации, которую мы готовы предоставить по запросу членов Алтайской торгово-промышленной палаты и дать им консультацию.

Пресс-служба «Альянс+».

Верный менеджер по продажам

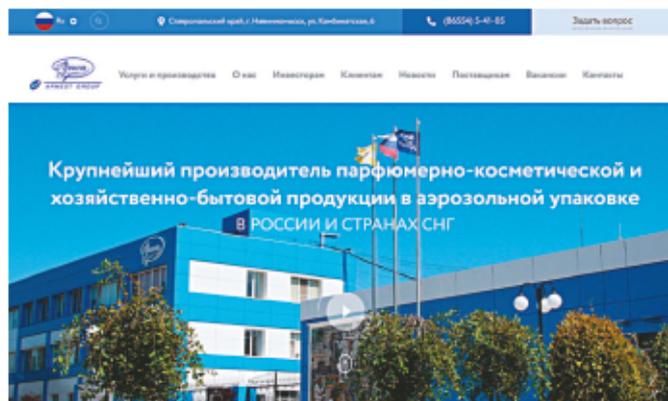
Для различных сфер бизнеса сайт по-прежнему остается визитной карточкой. Нередко компании малого бизнеса игнорируют идею создания сайта, пытаются продвинуть свое дело с помощью офлайн-рекламы или социальных сетей. В такой ситуации они теряют потенциальных клиентов и доход. Вероятной причиной нежелания создать сайт является страх финансовых затрат. Или же непонимание насколько сайт может быть эффективен. О том, как команда «Альянс+» реализует рекомендации на практике – читайте в описаниях к фото.



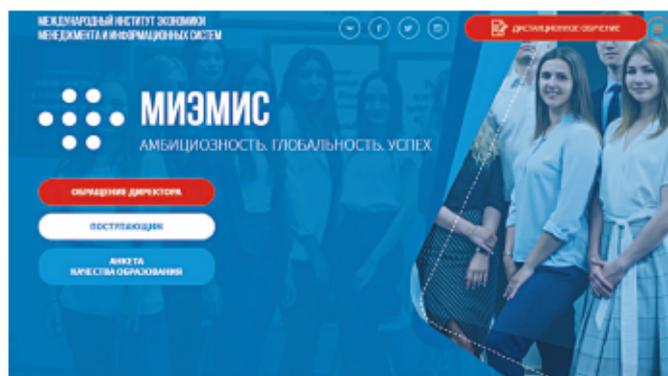
Проанализировав лучшие сайты российских гостиниц и отелей, «Альянс+» разработал бизнес-ресурс для старейшей барнаульской гостиницы. Главными приоритетами при создании сайта было попадание уникального торгового предложения в целевую аудиторию, демонстрация удобства локации и сильных сторон отеля, удобства бронирования, в том числе с мобильных устройств. На сайт был интегрирован модуль бронирования. Администраторы гостиницы оценили простоту работы с сайтом.



Для фонда из сферы патриотического воспитания разработан современный сайт, адаптированный под большинство типов мобильных устройств и браузеров.



Сайт ставропольского производителя парфюмерно-косметической и хозяйственно-бытовой продукции в аэрозольной упаковке имеет две языковые версии – русскую и английскую. Современный адаптивный ресурс содержит полную информацию о компании, ее структуре и истории, производимой продукции. Отрисовано свыше 30 страниц уникального дизайна.



Заказчик из образовательной сферы поставил перед «Альянс+» интересную задачу: создать не просто информационный ресурс, а сайт с «маркетинговой упаковкой», который будет привлекателен и понятен студентам. Сайт разработан на популярной платформе, чтобы ресурс работал стабильно и у сотрудников заказчика была возможность самостоятельно изменять и добавлять информацию.

Пресс-служба «Альянс+».

Финансист – профессия будущего, или Нужны ли финансисты в современных условиях?

Рано или поздно пандемия пройдет, и все потихоньку встанет на свои места. Главное, чтобы предприниматели смогли сохранить свой бизнес и коллектив. Адаптироваться во время кризиса поможет образование. По многочисленным запросам Алтайский филиал РАНХиГС разработал новую магистерскую программу «Финансовая диагностика и организационные технологии в бизнесе». Наталья Торгашова, кандидат экономических наук, заведующая кафедрой экономики и финансов академии, рассказала о преимуществах программы.

Предпринимателю необходимо постоянно учиться новому, чтобы элементарно сохранить позиции на рынке, не говоря уже о дальнейшем развитии. Сейчас важно придерживаться принципа Алисы из Зазеркалья: чтобы оставаться на месте, нужно бежать, чтобы куда-то попасть – нужно бежать в два раза быстрее.

Рынок труда непрерывно меняется, и профессии, которые были востребованы 5 лет назад, могут оказаться ненужными и малооплачиваемыми. Вопреки распространенному мнению экономисты востребованы в России. Другое дело, что требуются сегодня качественно новые специалисты. Согласно ТОП-20 востребованных профессий различных образовательных форумов финансисты уверенно занимают третью позицию, при этом лидерами являются аналитики.



Наталья Торгашова

Открыт прием на новую антикризисную учебную программу

Многолетний опыт и постоянный мониторинг рейтингов профессий позволил Алтайскому филиалу РАНХиГС разработать и объявить в 2020 году набор на программу магистратуры «Финансовая диагностика и организационные технологии в бизнесе». Образовательная программа содержит необходимый для выхода из кризиса инструментарий. В ее основе лежат два профессиональных стандарта: «Финансовый аналитик»

Пандемия коронавирусного заболевания изменила экономические отношения не только в нашей стране, но и в мире. Многие компании пострадали от пандемии, вызвавшей спад потребительского спроса. Бизнес в России закрывается или терпит большие убытки. Ведущие издания транслируют цифры: около 30 тысяч индивидуальных предпринимателей и 100 тысяч малых компаний вышли из игры. По прогнозам аналитиков около трех миллионов предпринимателей в России могут прекратить свою деятельность из-за пандемии коронавируса, если кризис окажется затяжным. Ситуация в Алтайском крае отражает общие тенденции. И даже корпоративная репутация уже не помогает в условиях нового экономического кризиса. ООН призывает немедленно строить новую экономику.

и «Специалист по процессному управлению». Благодаря этому программа нацелена на формирование актуальных профессиональных компетенций и соответствует требованиям работодателей. Дисциплины, которые образуют магистерскую программу, направлены как раз на формирование трудовых функций, предусмотренных профстандартами: управление бизнес-анализом, аналитическое обеспечение разработки стратегии изменения организации, проектирование и внедрение системы процессного управления организации, а также проектирова-



ние и трансформация процессной архитектуры организации.

Магистерская программа ориентирована на диагностику проблем и рисков, мешающих развитию организации, и последующую разработку организационных мероприятий по их решению и устранению. Своевременный реинжиниринг бизнес-процессов позволит выйти на реализацию стратегии организации для успешного развития. Для этого в программе предусмотрен синтез финансовых и управленческих дисциплин, из которых основные: «Комплексная оценка финансовой и операционной отчетности», «Финансовый и управленческий учет и отчетность», «Стратегический менеджмент и стратегический анализ», «Технологии аудита бизнеса и реинжиниринг бизнес-процессов».

Высокая скорость совершаемых финансовых операций, сложность условий функционирования субъектов хозяйствования вызывает необходимость перехода от традиционного финансового анализа к финансовой диагностике. Финансовая диагностика частично вбирает в себя черты анализа, прогнозирования и готовит основу для принятия управленческого решения.

Кто может поступить в магистратуру?

Магистратура – это вторая ступень двухуровневой системы высшего образования. Поступить в магистратуру могут лица, которые уже имеют диплом бакалавра, специалиста или магистра о высшем образовании. При этом совершенно не обязательно, чтобы ваше первое образование было связано с направлением подготовки магистратуры. Вы можете продолжить учиться по прежней специальности или выбрать другое направление, получив вторую профессию.

На кого рассчитана программа?

Данную программу магистратуры следует выбрать специалистам, заинтересованным в повышении финансово-экономических показателей деятельности компании. Обуче-

ние по этой программе будет полезно и тем, кто планирует карьерный рост в экономических отделах и службах, кто намерен сменить профиль деятельности или повысить свою квалификацию в области финансов и кредита, а также всем тем, кто нацелен на повышение уровня знаний в области экономики, рассчитывает быть востребованным специалистом, и хочет решать нетривиальные экономические задачи.

По окончании обучения выпускники смогут осуществлять руководство финансовой деятельностью организации; использовать технологии менеджмента и инжиниринга качества; выполнять работу финансовой направленности, решать конкретные задачи в рамках проектной деятельности; осуществлять финансовое сопровождение инвестиционных проектов; проводить бизнес-анализ и обосновывать подходы, используемые при его проведении; проводить аудит-системы процессного управления организации на соответствие требованиям и целевым показателям организации; разрабатывать стратегию поведения экономических агентов на финансовом рынке; формировать возможные решения на основе разработанных целевых показателей.

Форма обучения: онлайн или офлайн?

Важный аспект при реализации образовательной программы – использование онлайн-технологий. Мы можем принимать или ругать цифровые технологии, но должны признать: они – наше настоящее. Как любой процесс, обучение с использованием дистанционных технологий имеет плюсы и минусы. Обучающиеся среди преимуществ выделяют возможность присутствовать на занятии даже в условиях ограниченности времени. Процесс обучения, в том числе по магистерской программе, будет реализовываться в комбинированной форме: сочетание занятий в дистанционном формате и занятий в аудиториях филиала. А вот замена очного обучения дистантом полностью даже не обсуждается, поскольку часть практических заня-

тий может быть реализована только при непосредственном взаимодействии преподавателя и студента в аудитории. Без ложной скромности отмечаем, что в прошедшем учебном году, в сложный период борьбы с распространением коронавируса, Алтайский филиал РАНХиГС не потерял ни одного часа контактной работы студентов с преподавателями.

Что дает диплом магистра экономики?

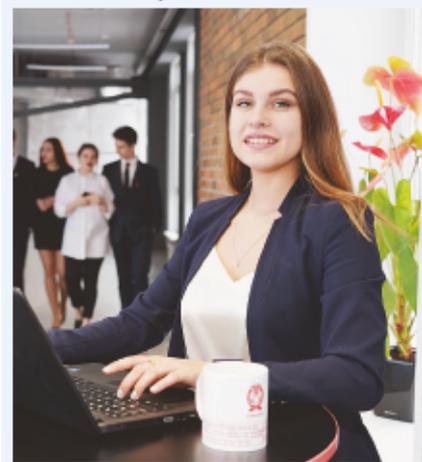
Возможность занимать руководящие должности (это предусмотрено профстандартами), решать непростые финансовые задачи, вовремя принимать адекватные финансовые решения. Диплом магистра – это не модное течение, а ответ современному вызову экономических отношений.

Материал предоставлен кафедрой экономики и финансов Алтайского филиала РАНХиГС.

Срок заочного обучения по магистерской программе «Финансовая диагностика и организационные технологии в бизнесе» Алтайского филиала РАНХиГС составляет 2 года 3 месяца, имеются бюджетные места. Вопросы по программе можно задать по телефону 8 (3852) 50-34-31.

Подробную информацию о приеме в магистратуру можно получить по телефону 8 (3852) 50-30-03 и на сайте <https://alt.ranepa.ru>.

Документы принимаются до 12 ноября по адресу: 656008, г. Барнаул, ул. Партизанская, 187, e-mail: info@alt.ranepa.ru.



Единый реестр участников закупок: как минимизировать риски на старте

Руководитель отдела консалтинга в сфере закупок компании ЮРКОМП Татьяна Семенчук поделилась рекомендациями, как избежать ошибок при регистрации обществ с ограниченной ответственностью в Единой информационной системе.

Новый порядок регистрации участников закупок действует с 2019 года и, казалось бы, особых сложностей не вызывает – заполнить заявление, прикрепить документы. На практике, помогая нашим клиентам пройти регистрацию, неоднократно сталкиваемся с тем, что будущие участники закупок допускают ошибки именно в регистрационных документах. При «старой» схеме регистрации оператор электронной площадки проверял все аккредитационные документы. Теперь вся ответственность за отклонение заявок по вторым частям лежит на самом участнике.

Порядок регистрации определен Постановлением Правительства РФ от 30.12.2018 № 1752 «О порядке регистрации участников закупок в единой информационной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и ведения единого реестра участников закупок и внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 8 июня 2018 г. № 656» (вместе с «Правилами регистрации участников закупок в единой информационной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и ведения единого реестра участников закупок»).

Одним из обязательных документов является решение (копия решения) о согласии на совершение крупных сделок или о последующем одобрении крупных сделок по результатам электронных процедур от имени участника закупки - юридического лица с указанием максимальных параметров условий одной сделки (далее – Решение).

В случае, например, когда единственный участник общества с ограниченной ответственностью – фи-



Татьяна Семенчук

зическое лицо, приложение данного документа носит «формальный» характер, поскольку требуется соблюдение порядка регистрации (абз. 2 п. 7 ст. 46 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»).

В отношении вашего Решения обратите внимание на 2 момента:

Срок действия документа. Если не указан срок, в течение которого действительно такое решение – согласие считается действующим в течение одного года с даты его принятия (абз. 10 п.3 ст. 46 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»). Это наиболее часто встречающаяся ошибка в документах участников закупок. Например, при регистрации в ЕРУЗ в марте 2020 года приложено Решение, да-

тированное 2017 годом без указания срока действия согласия. Что будет происходить дальше? Электронная площадка направляет регистрационные документы участника закупок при рассмотрении вторых частей при проведении конкурсов в электронной форме и электронных аукционов. Заказчик, рассматривая заявки по вторым частям, видит недействующий документ. Результат – заявка признается не соответствующей требованиям на основании п. 1 ч. 6 ст. 69 или п. 2 ч.4 ст. 54.7 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон № 44-ФЗ).

Практика контрольных органов по данному вопросу: Решение Тамбовского УФАС России от 22.04.2020 по делу № 068/06/54.7-224/2020, Решение Московского УФАС России от 16.03.2020 по делу № 077/06/57-4589/2020, Решение Московского УФАС России от 03.12.2019 по делу № 077/06/57-16121/2019, Решение Иркутского УФАС России от 27.04.2019 № 038/268/19.

В отношении Обществ с единственным участником при рассмотрении данных дел ФАС однозначно встает на сторону участников закупок, ссылаясь на абз. 2 п. 7 ст. 46 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (Решение не обязательно для обществ, состоящих из одного участника).

Способ принятия решений Обществом. Обратите внимание на под. 3 п. 3 ст. 67.1 Гражданского кодекса Российской Федерации, в котором указан способ принятия решений общим собранием Общества: нотариальное удостоверение, если иной способ не предусмотрен уставом такого общества, либо решением общего собрания участников общества, принятым участниками общества единогласно. Данное требование распространяется и на решение



Семинар для поставщиков, 2019 год.

единственного участника («Обзор судебной практики по некоторым вопросам применения законодательства о хозяйственных обществах» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 25.12.2019)). Также Верховный суд указал, что данное правило применяется с 26 декабря 2019 года.

Что это значит? Посмотрите свой Устав на предмет способа принятия решений. Если у вас указано нотариальное заверение Решений – однозначно идем к нотариусу. В случае предусмотренного альтернативного способа, например, подписание протокола всеми участниками, поход к нотариусу может быть не обязателен. В свою очередь нотариальная палата рекомендует следующий вариант: если в вашей компании до 26 декабря 2019 года было принято решение о выборе альтернативного способа подтверждения решений общих собраний:

- принятые до указанной даты решения, подтвержденные альтернативным способом, сохраняют свою силу;
- принятые с указанной даты решения можно подтверждать альтернативным способом, только если переход на его применение удостоверен нотариусом.

(«Письмо» ФНП от 15.01.2020 № 121/03-16-3 «О применении некоторых положений обзора судебной практики по некоторым вопросам применения законодательства

о хозяйственных обществах, утв. Президиумом Верховного Суда РФ 25.12.2019», Практика антимонопольной службы: Решение Новосибирского УФАС России от 03.08.2020 № 054/06/69-1480/2020, Решение Ханты-Мансийского УФАС России от 13.07.2020 № 086/06/69-1153/2020 по делу № 1387-ж, Решение Санкт-Петербургского УФАС России от 23.07.2020 по жалобе № Т02-542/20).

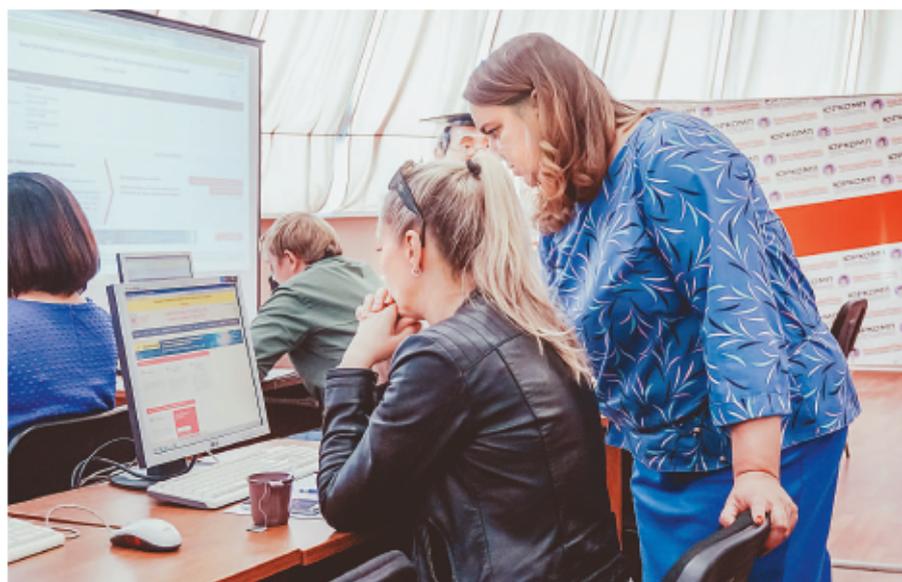
Будьте внимательны при заполнении сведений. Например, заявка отклонена по вторым частям при проведении электронного аукциона, так как паспортные данные не со-

ответствовали приложенной копии паспорта (Решение Московского УФАС России от 05.12.2019 по делу № 077/06/57-16325/2019). У руководителя сменился паспорт – информация в личном кабинете участника закупок должна быть обновлена.

Желаем удачных и выгодных закупок!

Отдел консалтинга в сфере закупок компании ЮРКОМП, тел. (3852) 500-714.

При написании статьи использовались материалы из системы КонсультантПлюс.



Региональный центр КонсультантПлюс на Алтае ЮРКОМП периодически проводит для начинающих поставщиков четырехдневный обучающий курс.

Не за рыбой, а на рыбалку

Рыбалка очень популярный вид активного отдыха на Алтае. Сеть магазинов «Спортивный мир» предлагает широкий спектр товаров для рыбной ловли. Новичку продавцы-консультанты подберут комплект уловистых снастей, а искушенному рыбаков поведуют новинки от лидеров рыболовной индустрии.



Pointer от Lucky Craft – вечная классика.

Стоит ли переплачивать за бренд?

Еще недавно рыбаков скептически относились к снастям не из Америки или Европы. Современный уровень технологий позволяет производить достойные снасти и на азиатских заводах. Например, рыбаков, предпочитающие ловлю спиннингом, могут пополнить в «Спортивном мире» свой арсенал оригинальными приманками знаменитых брендов

Lucky Craft, Zip Baits, Mepps, Manns, Relax, Reins, их репликами, а также приманками, спроектированными в России, но произведенными в Китае.

Консультанты сети рекомендуют не пренебрегать изготовленными на китайских фабриках рыболовными товарами и присмотреться к российским брендам: Волжанка, Pontoon 21, Allvega, Kosadaka. Эти фирмы создают приманки и снасти для ловли рыб, живущих в водоемах России.

Менее известные на рынке производители рыболовных принадлежностей стремятся заявить о себе и выпускают модели, успешно конкурирующие с брендовой продукцией. Сегодня можно подобрать бюджетное рыбацкое снаряжение с потребительскими свойствами ничуть не хуже, чем у раскрученных марок.

Что же выбрать?

Успех рыбалки зависит от правильно подобранных снастей и умения владеть ими.

Фидер, поплавочка, спиннинг – различные виды ловли, а вот требования к удилицам одинаковые: прочность, минимально возможный вес и способность забрасывать приманку как можно дальше.

Катушки должны быть легкими и пригодными к забросу приманок различного веса. Некоторые модели при забросе парусящих приманок могут сбрасывать несколько витков лески, которые рыбаков называют «борода» или «парик». Корпусы флагманских моделей катушек изготавливают из сплавов магния или из специально разработанного углепластика, моделей массового сегмента – из сплавов алюминия или пластмассы.

Чтобы видеть, где идет приманка под водой, выбирайте прочную леску яркого цвета, а вот удить среди водорослей лучше с зеленой.

Разобраться в этих и многих других нюансах при подборе снастей помогут продавцы-консультанты.

Готовься к лету с осени

Дочернее швейное предприятие сети создало линейку полевых костюмов из легкой и достаточно плотной смесовой ткани, которая защитит на рыбалке от назойливых насекомых. Производители отмечают, что свободный крой не стесняет движений, а утягивающийся капюшон и закрытые рукава куртки на резинке выручат при дожде и ветре. Глубокие карманы брюк позволяют прихватить с собой все самое нужное. Цена? Более чем демократичная. Поэтому осень – подходящее время, чтобы обзавестись экипировкой к следующему лету.

Светлана Химочка



Красный, желтый, серебристый – для разбойницы пятнистой!



Арсенал на любой вкус и кошелек.

Ошибки при подборе и найме менеджеров по продажам

«Подскажите, где найти хорошего менеджера по продажам?» Это один из наиболее частых вопросов, который задают руководители и собственники компаний. Этот вопрос побудил меня открыть направление по подбору сотрудников в отделы продаж в моей консалтинговой компании. Давайте разберемся, какие основные ошибки совершают компании при поиске и найме сотрудников отдела продаж.

Ошибка № 1. Не могут отличить активного и пассивного продавца.

К пассивным продавцам я отношу менеджеров по работе с клиентами. Обычно это те специалисты, которые работают на «входящий поток». Они не ищут клиентов сами, взаимодействуют только с теми, кто обращается в компанию. Если человек с самого начала своей карьеры занимается пассивными продажами, у него складывается определенное представление об этом процессе. Многие из таких сотрудников не готовы искать клиентов, так как это не простое занятие требует дополнительных навыков.

Торговых представителей, менеджеров по продажам, региональных представителей и региональных менеджеров я отношу к активным продавцам. В их обязательный функционал входит задача по постоянному расширению клиентской базы. Таким людям сложно сидеть на одном месте, им важен личный контакт с человеком. Если вы берете «активника» на позицию пассивных продаж, высока вероятность, что он заскучает и уйдет. Такой тип сотрудников хочет максимально влиять на конечный результат. К примеру, если на место менеджера по работе с клиентами в оконную компанию приняли человека, который привык сам искать клиентов на предыдущих местах работы, не удивляйтесь его скорому увольнению по собственному желанию. Хотя в этом случае нужно



Роман Полосьмак

еще учитывать возраст. На более активные позиции имеет смысл нанимать молодой персонал.

Ошибка № 2. Подбором сотрудников занимается человек, который не имеет собственного опыта в продажах.

Когда человек не был в шкуре продавца, ему сложно понимать какими компетенциями должен обладать менеджер. Чтобы найти специалиста, нужно знать процесс его работы изнутри. Поэтому, собеседовать кандидатов в отдел продаж, по моему мнению, должен руководитель отдела продаж, а первичную фильтрацию может сделать HR, но по четким критериям, в том числе учитывая предыдущий опыт кандидата. Думаю, многие HR-специалисты захотят послать работу продавчика и выполнять ее – разные вещи.

Ошибка № 3. Нет понимания тенденций в сфере продаж.

Сфера продаж динамична, в ней необходимо постоянно развиваться. Портрет продавца, который нужен рынку, за последние годы поменял-

ся, покупатели стали разборчивее, информация – доступнее. Менеджеру не достаточно просто хорошо знать продукт и его выгодные стороны. Рынок требует специалиста, который сможет показать клиенту взгляд на задачу, проблему, вопрос, связанный с продуктом или бизнесом с такой стороны, о которой клиент даже не задумывался. Поскольку я провожу тренинги и постоянно обучаюсь, то вижу мельчайшие изменения в запросе покупателей. Сфера продаж с каждым днем конкурентнее. Один из ключевых навыков менеджера – умение задавать большое количество вопросов клиенту. Зачастую менеджеры навязывают продукт или услугу клиенту, не вникая в его потребности. Через диалог можно понять ситуацию, основываясь на информации, полученной напрямую от потенциального покупателя.

И это лишь несколько ошибок, которые совершают компании при подборе сотрудников в отдел продаж.

Роман Полосьмак,
бизнес-тренер.

«Модный» бизнес во время пандемии

Руководитель сети салонов Stefan Степан Карасев поделился своим взглядом на ситуацию, с которой столкнулся его бизнес по продаже очков и аксессуаров впервые за 20 лет предпринимательской деятельности, когда привычные схемы работы «выключились».

В зоне турбулентности

После вынужденных каникул мы открыли один из салонов сети, а 23 апреля распахнули двери остальных бутиков. В выручке немного просели, особенно в апреле, но, учитывая тот факт, что расходы были оптимизированы, с каждым днем улучшаем свои позиции. Приятным бонусом оказалась господдержка в виде предоставленного кредита на сумму около миллиона рублей. Надеюсь, в июне следующего года нам ее благополучно спишут, как обещали, ведь штат сотрудников сохраняется и даже приумножается. Спустя шесть месяцев работы в условиях повышенной турбулентности наша команда удерживает равновесие и уверенно смотрит в будущее.



Степан Карасев

Не хромающие истины

Меня упрекали, что я отказываюсь открывать магазины на крупных площадках, в торговых центрах с сумасшедшей проходимостью и не гонюсь за большими деньгами. Просто пришло понимание мудрости, что синица в руках лучше, чем журавль в небе, а продать четыре товара по пятьдесят интереснее, чем ни одного за двести. Убежден, что выстраивание долгосрочных отношений с партнерами – залог успешной работы. В подтверждение приведу пример. Все арендодатели, с которыми мы сотрудничаем, с апреля по июль снизили ставку арендной платы, тем самым здорово нас поддержали.

МОДНАЯ
фотоконкурс *ОСЕНЬ*

#bestofstefan2020

Stefan

СALONSTEFAN

ОМЕРИТТ

В период с 1 сентября по 10 ноября 2020 года совершите покупку в бутике Stefan и выложите фотография в свои Instagram-аккаунте с хештегом #bestofstefan2020. Подробности у консультантов бутиков Stefan, в Instagram-аккаунте @salonstefan или по телефону: 58-14-14, www.stefan.ru

Движемся в верном направлении

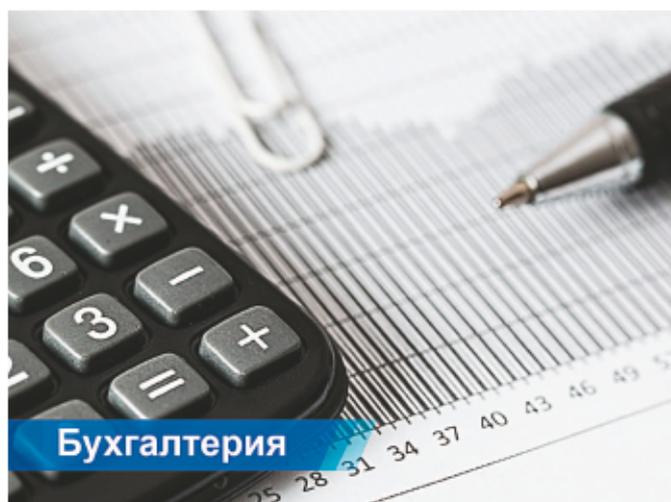
Как ни странно, вести бизнес стало проще, потому как слабые конкуренты постепенно отсеиваются, на рынке остаются надежные игроки, с которыми приятно конкурировать. Появилось время для обдумывания стратегии выпуска товаров под собственным брендом. Нам нравится работать с коллекциями, которые представлены в сети эксклюзивно, поэтому создание брендового продукта – логичный шаг на пути развития, который мы обязательно сделаем. А сейчас самое главное – четко следовать требованиям Роспотребнадзора ради безопасности драгоценных клиентов и коллектива.

Сеть бутиков Stefan совместно с телепроектом «Модная жизнь» решила порадовать клиентов и объявила конкурс «Модная осень». Принять участие в нем может каждый пользователь социальной сети. Достаточно совершить покупку в любом магазине сети, сделать фото и выложить его в своем Instagram с хештегом #bestofstefan2020. Лучшие фотографии каждую неделю будут отбираться для открытого голосования. Победителей пригласят для участия в съемках программы «Модная жизнь» с Анастасией Первушиной. Подробности участия уточняйте по телефону 8 (3852) 58-14-14 и в Instagram-аккаунте @salonstefan.

Консультации от экспертов по актуальным правовым вопросам

ТОП ГОРЯЧИХ ВОПРОСОВ
ЛИНИИ КОНСУЛЬТАЦИЙ

Материал предоставлен компанией Юркомп

Особенности документального оформления и учета компенсации за использование личного транспорта работника**Бухгалтерия****Вопрос**

Менеджер получает денежную компенсацию в размере 1500 руб. по нормам законодательства за использование личного автомобиля в производственных целях.

Нужно ли подтверждать эти расходы путевыми листами?

Может ли предприятие без путевых листов принять расходы по налогу на прибыль и не облагать выплату компенсации налогом НДФЛ?

Ответ эксперта

Размер компенсации самостоятельно определяется договаривающимися сторонами. Однако зачастую работодатель (принимая во внимание свои интересы при налогообложении прибыли) предлагает ежемесячную компенсацию в размере, установленном Постановлением Правительства РФ от 08.02.2002 № 92.

Компенсацию за использование личного транспорта вправе не облагать НДФЛ, а также возмещение расходов в связи с использованием автомобиля в служебных целях. Однако для этого размер такой компенсации и порядок ее расчета нужно указать либо в отдельном соглашении, либо в трудовом договоре, либо в дополнительном соглашении к нему. В этом случае не облагается вся сумма компенсации, указанная в соглашении

(ст. 188 ТК РФ, п. 1 ст. 217 НК РФ). Такой же вывод содержится в разъяснениях госорганов, выпущенных в период, когда действовала прежняя редакция НК РФ (Письма Минфина России от 03.09.2019 № 03-04-05/67569, от 23.01.2018 № 03-04-05/3235 (п. 1), от 24.11.2017 № 03-04-05/78097 (п. 1)).

При этом должны быть документы, подтверждающие принадлежность используемого имущества работнику, расчеты компенсаций, фактическое использование имущества в интересах работодателя, а также суммы произведенных расходов. При соблюдении указанных условий к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся:

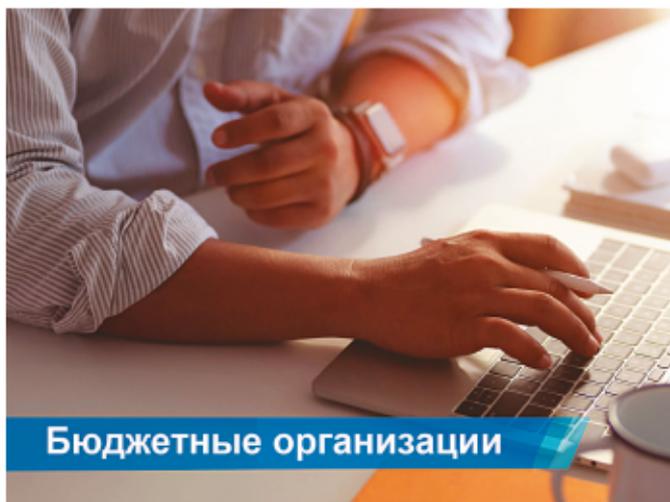
- расходы на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей и мотоциклов в пределах норм, установленных Правительством Российской Федерации (пп. 11 п. 1 ст. 264 НК РФ);
- другие расходы, связанные с производством и реализацией (пп. 49 п. 1 ст. 264 НК РФ).

Для признания в целях налогообложения расходов на оплату ГСМ, помимо документов, подтверждающих факт использования транспортного средства для служебных поездок, необходимо наличие документов, подтверждающих размер расходов, понесенных в связи с приобретением ГСМ: расчет потребности в ГСМ с использованием соответствующих норм расходов, а также счета, квитанции, кассовые чеки, подтверждающие приобретение необходимого объема ГСМ.

В Путеводителе по налогам: содержится информация по вопросу о необходимости путевых листов для учета в целях налога на прибыль расходов по выплате компенсации сотрудникам за использование личных автомобилей для служебных целей. Налоговый кодекс РФ не содержит разъяснений по данному вопросу.

По данному вопросу есть две точки зрения. Согласно официальной позиции для получения компенсации работники должны вести учет служебных поездок в путевых листах. Есть пример судебного решения, в котором указывается, что основанием для компенсационных выплат являются, в частности, путевые листы с отметками о служебных поездках. Есть судебный акт, где отражена противоположная точка зрения.

Представительские расходы учреждения. Составление сметы



Бюджетные организации

Вопрос

Обязан ли главный бухгалтер составлять и подписывать смету расходов на представительские расходы? Кто обязан составлять сметы расходов?

Ответ эксперта

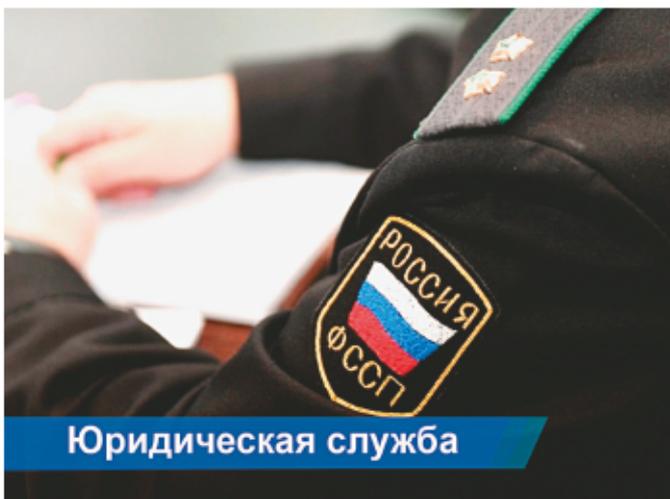
Как и сама форма сметы, так и круг лиц, на которые может быть возложена обязанность по ее составлению, законодательно не утверждены.

Лицом, ответственным за составление сметы для того или иного случая, может быть как непосредственно главный бухгалтер, так и начальник отдела планирования (при наличии такового в учреждении) либо иное компетентное в данном вопросе лицо, обладающее всеми необходимыми знаниями, навыками и информацией, назначенное для этого соответствующим приказом руководителя.

На практике составление сметы (в частности, по представительским расходам) может быть возложено в соответствии с должностной инструкцией на заместителя руководителя по административно-хозяйственной работе.

Как правило, в должностные обязанности главного бухгалтера входит работа по контролю за исполнением сметы расходов либо организация работы по их составлению подчиненными, а не непосредственное составление.

Обжалование незаконных действий судебных приставов



Юридическая служба

Вопрос

Приставы наложили арест на кредитную карту и сняли очередной платеж по кредиту. Какие действия может предпринять должник для защиты своих прав?

Ответ эксперта

Если арест наложен неправомерно, обжалуйте действия пристава как незаконные в порядке подчиненности или в суде.

В соответствии с ч. 1 ст. 121 Федерального закона от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» постановления судебного пристава-исполнителя и других должностных лиц службы судебных приставов, их

действия (бездействие) по исполнению исполнительного документа могут быть обжалованы сторонами исполнительного производства, иными лицами, чьи права и интересы нарушены такими действиями (бездействием), в порядке подчиненности и оспорены в суде. Наиболее частыми поводами для отмены постановления судебного пристава о наложении ареста на банковский счет являются нарушения, допущенные им при вынесении такого постановления, или прекращение оснований для взыскания с истца денежных средств.

В частности, поводом для снятия ареста может быть фактическое погашение истцом задолженности, наличие которой стало причиной ареста счета. Подтверждением погашения задолженности могут служить банковские квитанции, документы, подтверждающие оплату долга третьими лицами, отказ кредитора от требований о возврате средств, договор с кредитором о реструктуризации задолженности и т.д. При наличии подобных документов их необходимо приложить к административному исковому заявлению.

Готовое решение: Как снять с имущества арест, наложенный судебным приставом-исполнителем (КонсультантПлюс, 2020) разъясняет, что если вы должник, а арест наложен неправомерно, обжалуйте действия пристава как незаконные в порядке подчиненности или в суде. А вот правомерный арест так снять не получится. Можно попробовать подать ходатайство о его снятии самому приставу, но обычно он снимает арест лишь в установленных случаях, например, когда оканчивает исполнительное производство. Как правило, для этого вы должны погасить долг взыскателю.

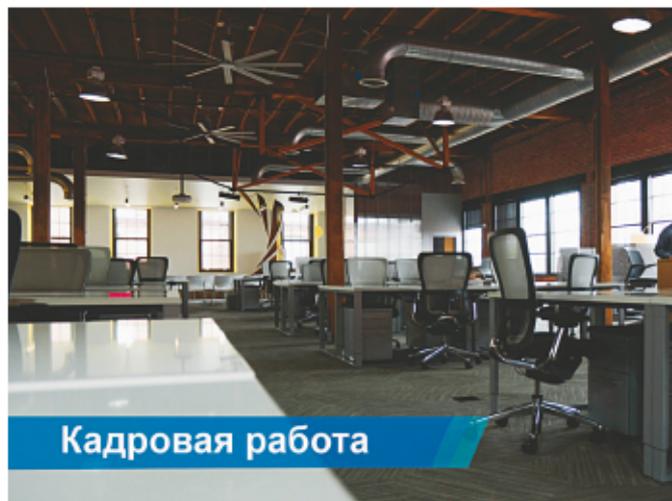
Если вы не должник, скорее всего вам придется подать в суд иск об освобождении имущества от ареста. Обжаловать действия пристава как незаконные вы можете, только если никто не оспаривает, что имущество ваше.

На основании решения суда или вышестоящего пристава в вашу пользу арест снимут.

В Статье: Актуальные вопросы приказного производства: практический аспект (Журкина О.В.) («Российская юстиция», 2019, № 10) сказано, что после возбуждения исполнительного производства судебным приставом-ис-

полнителем были направлены запросы в кредитные организации о наличии счетов, открытых на имя гражданки И.М.А. В результате у лица, которое ошибочно было признано должником, была списана с расчетного счета денежная сумма. Таким образом, имело место неправомерное возбуждение исполнительного производства и применение мер принудительного исполнения. После обращения в органы ФССП и проведения проверки данный факт был установлен и взысканные денежные средства возвращены.

Введение неполного рабочего времени из-за неблагоприятной эпидемиологической ситуации



Кадровая работа

Вопрос

Организация перешла на работу в закрытом режиме, сотрудники работают по сменам. Согласно Приказу Министерства необходимо оформить на каждого сотрудника заявление, согласие и дополнительное соглашение. Как правильно оформить дополнительное соглашение?

Ответ эксперта

Готовое решение: Как работодателю организовать работу в неблагоприятной эпидемиологической ситуации (изоляция из-за коронавируса COVID-19) (КонсультантПлюс, 2020) разъясняет, что приказ об установлении неполного рабочего времени (неполной рабочей недели) в связи с распространением коронавируса оформляется как обычно, без каких-либо особенностей. Рекомендуем в шапке приказа в качестве причины его издания указывать, что он издан в связи с достигнутым соглашением между работником и работодателем об установлении последнему неполного рабочего времени. Приводить в качестве причины издания приказа введение нерабочих дней или распространение коронавирусной инфекции неверно, так как основанием для издания приказа являются не эти обстоятельства, а именно соглашение между сторонами трудового договора.

Приказ об установлении неполного рабочего времени (неполного рабочего дня) в связи с распространением коронавируса оформляется как обычно. При его подготовке учитывайте приведенные рекомендации.

В любом случае при введении по вашей инициативе неполного рабочего времени нужно уведомить службу занятости.

Распространение коронавирусной инфекции не может само по себе быть причиной перевода работника на 0,5 ставки по инициативе работодателя. Как уже было указано выше, ввести для работника неполное рабочее время в одностороннем порядке возможно, если в организации есть изменения организационных или технологических условий труда, которые повлияли на невозможность сохранения прежнего режима работы (ч. 1, 5 ст. 74 ТК РФ).

Оплата труда при сокращенном рабочем времени, установленном из-за ограничительных мероприятий в связи с коронавирусом, производится как обычно, без каких-либо особенностей. Следует отметить, что в данном случае, говоря о сокращенном рабочем времени, мы говорим об уменьшении рабочего времени, то есть об установлении работникам неполного рабочего времени, а не о сокращенной продолжительности рабочего времени, предусмотренной ст. 92 ТК РФ.

В условиях распространения коронавируса Минтруд России рекомендует, в частности, применять гибкий режим рабочего времени, разделение рабочего дня на части, сменную работу (п. п. 2.1, 2.2 Рекомендаций, направленных Письмом от 23.04.2020 № 14-2/10/П-3710).

Готовое решение: Как установить работнику неполный рабочий день (КонсультантПлюс, 2020) разъясняет, что неполный рабочий день можно установить при приеме на работу или в процессе работы. При приеме на работу оформите трудовой договор, а при изменении режима работы – дополнительное соглашение к трудовому договору. В этих документах укажите, в частности, режим неполного рабочего дня (если он индивидуальный) или сделайте ссылку на правила внутреннего трудового распорядка (если режим подробно в них расписан). При изменении режима работы на практике издадут приказ.

Если работник откажется работать в таком режиме, можете ввести его сами (в том числе при угрозе массового увольнения). Для этого, в частности, должны быть

причины, связанные с изменением организационных или технологических условий труда.

В этом случае порядок установления неполного рабочего дня зависит от того, чья инициатива – ваша или работника. Дополнительно, независимо от того, кто инициатор изменения режима работы на неполный рабочий день, на практике издадут приказ.

Как установить неполный рабочий день по инициативе работодателя?

Если вы хотите установить работнику неполный рабочий день по своей инициативе, то порядок действий зависит от желания работника. Если он согласен, достаточно заключить с ним дополнительное соглашение к трудовому договору.

Если работник отказывается, то можете установить неполный рабочий день в одностороннем порядке, соблюдая процедуру ст. 74 ТК РФ. Для этого, в частности, обоснуйте новый режим изменениями организационных или технологических условий труда, уведомьте о новом режиме работника (обычно минимум за два месяца), службу занятости. Если вводите неполный рабочий день при угрозе массового увольнения, то еще учтите мнение профсоюза. Если работник по истечении срока предупреждения согласится на неполный рабочий день, заключите с ним дополнительное соглашение к трудовому договору, если нет – увольте по специальной статье.

Готовое решение: Как установить работнику неполный рабочий день (КонсультантПлюс, 2020) 3.2.1. Как составить дополнительное соглашение к трудовому до-

говору об установлении неполного рабочего времени - неполного рабочего дня

Дополнительное соглашение к трудовому договору составьте в письменной форме. Документ обязательный, ведь у работника, в частности, изменится режим работы (абз. 6 ч. 2 ст. 57, ст. 72 ТК РФ). Пропишите в нем в том числе:

1) режим рабочего времени и времени отдыха. Укажите продолжительность рабочей недели и неполного рабочего дня, время начала и окончания работы, перерывы в работе (в частности, обеденный). Напомним, если режим работы такой же, как в правилах внутреннего трудового распорядка, то его можно не прописывать подробно, достаточно сделать ссылку на правила. Учтите, если ранее у работника был ненормированный рабочий день, то это условие нужно исключить (ч. 1 ст. 100, ч. 2 ст. 101 ТК РФ);

2) оплату труда (если меняется). При таком режиме работы оплата производится пропорционально отработанному времени или за выполненный объем работ (абз. 5 ч. 2 ст. 57, ч. 3 ст. 93 ТК РФ);

3) срок работы в режиме неполного рабочего дня.

Составьте такое соглашение в двух экземплярах (один – вам, второй – работнику). Каждый должен быть подписан вами и работником. Пусть работник поставит на вашем экземпляре подпись о получении своего. Такие правила применяются при заключении трудового договора, а дополнительное соглашение является его неотъемлемой частью (ч. 3 ст. 57, ч. 1 ст. 67, ст. 72 ТК РФ).

При подготовке консультации использовались материалы из системы КонсультантПлюс.

Бесплатная консультация от экспертов Линии консультаций

Компания ЮРКОМП предлагает членам Алтайской торгово-промышленной палаты в рамках поддержки предпринимателей получить одну бесплатную консультацию по правовому вопросу.

Эксперты консультируют по направлениям:

- Бухгалтерский учет
- Налогообложение
- Гражданское право
- Корпоративное право
- Трудовое право
- Административное право
- Госзакупки и гособоронзаказ
- Бюджетный учет

Как оставить заявку на консультацию

1. Написать на почту zakaz@jurkomp.ru
2. Позвонить по тел.: 501-001, 8-800-333-8607
3. На сайте www.jurkomp.ru (раздел «Линия консультаций»)

ЮРКОМП
юридическая консалтинговая компания



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

☎ 8-800-333-8607, (3852) 501-001

✉ media@jurkomp.ru

🌐 www.jurkomp.ru



**Алтайская торгово-промышленная палата
предлагает на условиях аренды**

▶ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ

- ▶ вместимость до 50 человек,
- ▶ свободная расстановка мебели,
- ▶ проектор, экран,
- ▶ акустическая система (звук по всему периметру зала),
- ▶ микрофоны,
- ▶ wi-fi,
- ▶ флипчарт.



▶ ПЕРЕГОВОРНУЮ КОМНАТУ



- ▶ 5 посадочных мест,
- ▶ маркерная доска,
- ▶ Интернет.

**Дополнительно предоставляем услуги
организационного сопровождения мероприятий:**

- ▶ сбор целевой аудитории, рассылка приглашений;
- ▶ регистрация участников;
- ▶ организация кофе-брейка;
- ▶ анонс мероприятия на сайте АлтТПП и в журнале «Наше дело».



**г. Барнаул,
пл. Баварина, 2, 6 этаж**



**Контактный телефон
(3852) 65-37-54**

Модная осень '20



фотоконкурс

#bestofstefan2020

*лучшее от Стефан 2020

Идея имиджа: Дарья Михайлова, фотограф: Димитър Тодоров
Модель: Анастасия Первушина, автор и ведущая программы «Модная жизнь» на канале Россия 24
Аксессуары: сумка Ripani, очки Valentine Yudashkin, всё бутик Stefan
Локация: г. Белокуриха

stefan.su