

A portrait of Evgeniy Malash, a man with dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and a pink patterned tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression.

**Евгений Малаш, директор представительства
«Сименс Финанс» в Барнауле: мы готовы предлагать
долгосрочное финансирование производителям
(стр. 23-24)**

**Кадры решают все: в Алтайской ТПП
обсудили особенности
создания команды (стр. 7)**

**В Барнауле прошла VII Конференция
«Энергосбережение
и энергоресурсоэффективность» (стр. 11)**



**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**



Информационно-аналитическое издание Алтайской торгово-промышленной палаты

Журнал «Наше дело»
издается со 2 ноября 1998 года

Издатель: Алтайская ТПП
Редактор: Наталья Бенюкова
Компьютерная верстка: Елена Торгунакова
Адресная доставка по Алтайскому краю
По всем вопросам, связанным с журналом, обращаться по следующим адресам:

Алтайская ТПП:
656056, г. Барнаул, пл. Баварина, 2, офисы 602, 603,
тел.: (3852) 65-37-54, 65-37-52, факс (3852) 65-37-60,
e-mail: mail@alttpp.ru, http://altai.tpprf.ru/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
658224, г. Рубцовск, пр. Ленина, 60, офис 17,
тел./факс: (38557) 2-94-70, e-mail: nnn@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. Рекламуемые 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 ОАО «ИПП «Алтай»:
656043, г. Барнаул, ул. Короленко, 104,
тел. (3852) 63-34-87.

№ 7 (247)
ИЮЛЬ
2018 г.

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

В Алтайской ТПП прошло заседание Совета	2
Президент Алтайской ТПП Борис Чесноков принял участие в заседании Правительства Алтайского края	4
Кадры решают все: в Алтайской ТПП обсудили особенности создания команды	7
Алтайская ТПП и Управление ФАС России по Алтайскому краю провели конференцию по проблемам реализации Федерального закона № 44-ФЗ	8
В Барнауле прошла VII Конференция «Энергосбережение и энергоресурсоэффективность»	11
Группе компаний «АНИКС» – 25 лет!	12
«Алтайхозторгу» – 60 лет!	14
Основатель предпринимательской династии Вячеслав Красулин отметил 65-летний юбилей	15
Диагностическому центру Алтайского края – 25 лет!	16
Приглашаем принять участие в мероприятиях в августе ...	17
Евгений Малаш, директор представительства «Сименс Финанс» в Барнауле: мы готовы предлагать долгосрочное финансирование производителям	23
Завершилась торгово-экономическая миссия алтайских предпринимателей в Монголию	31
Что ждет руководителей бизнеса с 1 июня 2018 года	33
Предприятия Алтайского края представили новинки производства на Межрегиональном агропромышленном форуме «День сибирского поля 2018»	35
В рамках бизнес-миссии «Деловой России» в Барнауле состоялось обсуждение инвестиционного потенциала региона	37
До конца 2018 года работодатели должны завершить специальную оценку условий труда на рабочих местах!	39
Алтайский Росреестр сократил сроки регистрации до четырех дней	39
7 признаков того, что вам нужен SAM-проект	40

В Алтайской ТПП прошло заседание Совета

28 июня в Алтайской ТПП состоялось заседание постоянно действующего коллегиального органа управления – Совета Палаты.

Президент Алтайской ТПП Борис Чесноков проинформировал Совет о заинтересованности компаний-членов Палаты, оказывающих транспортно-логистические услуги, в создании на площадке Алтайской ТПП нового общественного формирования для обсуждения наиболее актуальных вопросов развития отрасли автомобильных грузоперевозок и экспедирования. Сегодня представители организаций сферы транспортно-логистических услуг волнуют вопросы, связанные с изменением отраслевого законодательства Российской Федерации, вопросы контроля за деятельностью участников рынка грузоперевозок и внедрения новых технологий.

23 мая в Палате прошел «круглый стол», посвященный актуальным вопросам развития отрасли, по итогам которого была создана рабочая группа по организации комитета. Идею создания комитета поддержали руководители Министерства строительства, транспорта и жилищно-коммунального хозяйства Алтайского края, контрольно-надзорных органов в сфере



транспорта, которые выразили готовность принимать участие в работе создаваемого комитета.

Рабочую группу на заседании Совета представил юрист транспортной компании «АЛТАЙ» Алексей Паженцев. Алексей Викторович отметил, что работа Комитета с учетом информационного и организационного ресурса Алтайской ТПП позволит эффективно представлять, продвигать и защищать интересы отраслевых предприятий в

диалоге с органами законодательной и исполнительной власти, своевременно получать информацию о принимаемых изменениях в отраслевом законодательстве, содействовать устойчивому развитию рынка грузоперевозок.

Члены Совета одобрили предложение о создании нового, десятого по счету, комитета в составе Алтайской ТПП – Комитета Алтайской торгово-промышленной палаты по транспорту и экспедированию, утвердили





Члены Комитета Алтайской торгово-промышленной палаты по транспорту и экспедированию



Положение о комитете и кандидатуру на пост председателя, которую выдвинула рабочая группа. Председателем комитета стал руководитель организации-члена Палаты, директор транспортной компании «Алтай» Юрий Бетеньков.

На заседании Совета Алтайской ТПП состоялось обсуждение вопросов, связанных с проведением съезда Палаты. Члены Совета приняли решение о созыве очередного VII съезда Алтайской торгово-промышленной палаты 6 февраля 2019 года для рассмотрения

отчета о деятельности организации за последние пять лет, определения приоритетных направлений деятельности на среднесрочную перспективу. Единогласным решением Совет выдвинул кандидата на должность единоличного исполнительного органа Алтайской ТПП Бориса Чеснокова.

В состав Алтайской ТПП было принято семь организаций: ООО «Группа Компаний АгроХим-Пром», ООО «Квинтел», ООО «ЛТБ», Алтайский Региональный филиал Акционерное общество «Рос-

сийский Сельскохозяйственный Банк», ООО ТК «РУСГРУЗ», Индивидуальный предприниматель Иванов Евгений Дмитриевич (сеть быстрого питания «Грильница»), осуществляющих деятельность в Барнауле, и ООО Медицинский диагностический центр «Сибирское здоровье» из г. Алейска. Всего на сегодня Палата объединяет 480 предприятий и организаций.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью Алтайской ТПП

Президент Алтайской ТПП Борис Чесноков принял участие в заседании Правительства Алтайского края, где обсуждались вопросы развития поддержки предпринимательства

Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности, в том числе инфраструктуры и сервисов поддержки, модернизацию системы поддержки экспортеров, развитие сельской кооперации обсудили 5 июля на заседании Правительства Алтайского края, которое провел врио Губернатора Алтайского края Виктор Томенко. В заседании приняли участие члены Правительства региона, руководители органов исполнительной власти, главы Алейска, Барнаула, Белокурихи, Бийска, Заринска, Новоалтайска, Славгорода, Рубцовска, Ярового, предприниматели, представители общественных организаций и др.

В регионе последовательно и системно реализуется комплекс мероприятий, направленных на создание и развитие объектов государственного сопровождения деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Сегодня в крае около 80 таких объектов, чья деятельность позволяет получать необходимую для развития бизнеса поддержку на уровне сельского и городского поселения, а также обращаться в региональные и федеральные организации инфраструктуры поддержки.

Малый и средний бизнес занимает значимое место в экономической структуре региона и по доле в валовом региональном продукте, и по количеству занятых в этом секторе экономической деятельности, и по платежам в бюджеты всех уровней. Правительство края уделяет большое внимание вопросам государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. По количеству реализуемых мер поддержки, числу организаций, участвующих в этом процессе, Ал-



тайский край находится в одном ряду с регионами-лидерами. Системная работа в этом направлении дает свои результаты – отмечается положительная динамика основных экономических показателей развития малого и среднего предпринимательства. За 2015 – 2017 годы объем инвестиций малых и средних предприятий увеличился на 129%, налоговых отчислений в консолидированный бюджет Алтайского края – на 104,7%, сохраняется на уровне 38% доля в валовом региональном продукте.

По словам Виктора Томенко, уровень развития бизнеса оказывает большое влияние как на экономику региона в целом, так и на качество жизни населения. «Тема развития малого и среднего предпринимательства, создание системы инфраструктуры его поддержки – это всегда вопрос, касающийся сотен тысяч жителей, практически всех отраслей экономики, десятков тысяч субъектов малого и среднего бизнеса. Поэтому решения, которые мы принимаем по созданию условий для функци-

онирования этих важных элементов экономики нашего края, являются очень значительными и серьезными», – подчеркнул врио Губернатора Алтайского края.

По словам врио начальника управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры Евгения Дешевых, в настоящее время основное внимание сфокусировано на повышении эффективности инфраструктуры господдержки путем интеграции всех ее элементов в целях предоставления бизнесу комплексного сопровождения с использованием принципа одного окна.

«Наша задача – сделать так, чтобы на каждом этапе развития бизнес необременительно, в полном объеме получал ровно те инструменты поддержки и те имеющиеся сервисы, которые ему необходимы для того, чтобы стать более конкурентоспособным, наращивать объем производимой продукции, выходить на зарубежные рынки сбыта», – сообщил Евгений Дешевых.

На решение этой задачи наце-

лен принятый в регионе в декабре прошлого года и рассчитанный на трехлетний период проект «Формирование сервисной модели поддержки малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае». Базовым в реализации сервисной модели поддержки предпринимательства стало создание и обеспечение функционирования Алтайского фонда развития малого и среднего предпринимательства. Фонд объединил ряд существующих организаций, прирос уже новой – Центром компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации, и выступает уполномоченным органом по координации деятельности всех организаций инфраструктуры поддержки в регионе.

Еще одной новацией в рамках внедрения сервисной модели в этом году станет создание Центров оказания услуг для бизнеса на площадках банков. В крае для этих целей отобраны Сбербанк, Россельхозбанк и Сибсоцбанк. Будет оказываться порядка 70 услуг, сервисов и мер поддержки субъектам индивидуального и малого предпринимательства.

Также Алтайский край и ряд муниципальных образований региона примут участие в пилотном вне-

дрении института бизнес-гида. Это новый формат взаимодействия с бизнесом, при котором любой предприниматель сможет напрямую обращаться к руководителям региональных и муниципальных властей, занимающихся вопросами развития предпринимательства и наделенных этим статусом, получить из первых рук информацию о возможностях и перспективах развития собственного дела, а также обозначить возникающие в его деятельности проблемы. Оперативность и результативность получения обратной связи будут обеспечиваться в том числе за счет выстроенных коммуникаций между бизнес-гидами муниципального и регионального уровней.

В текущем году в соответствии с ранее принятыми решениями управление края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры совместно с администрацией города Рубцовска приступили к реализации проекта по строительству еще одного бизнес-инкубатора, акцентированного в первую очередь на поддержке малых производственных компаний машиностроительного профиля Рубцовского управленческого округа, которые могли бы интегрироваться с крупны-

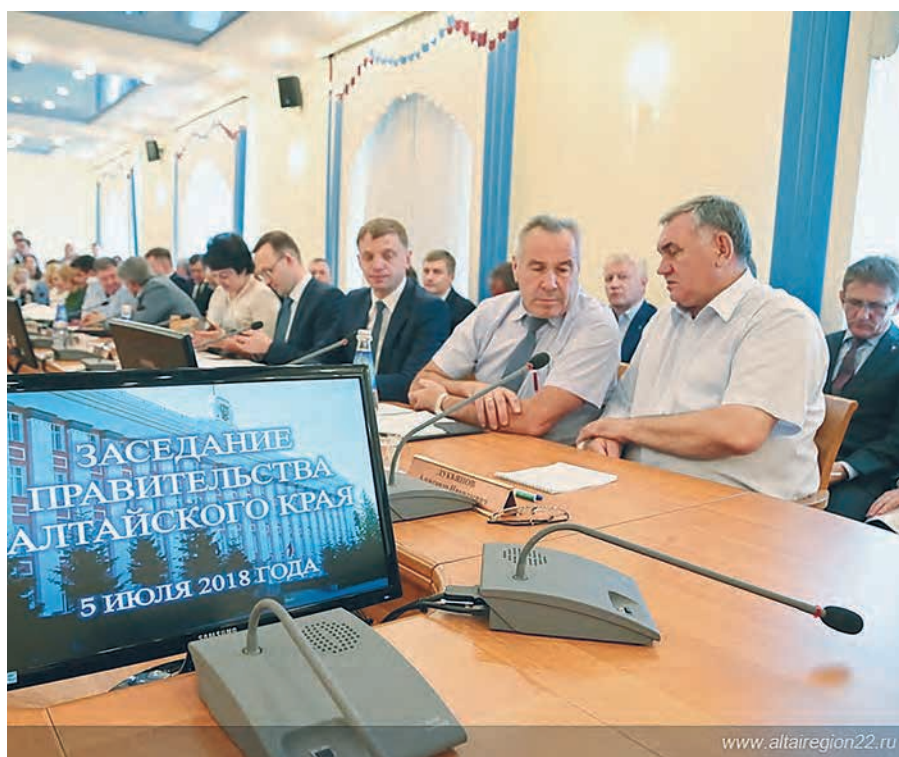
ми промышленными предприятиями, в том числе входящими в состав Алтайского кластера аграрного машиностроения.

Завершение проекта строительства и оснащение бизнес-инкубатора рассчитано до конца 2020 года при условии начала его финансирования с участием средств федерального бюджета, начиная с 2019 года.

В 2019 – 2021 годах Минэкономразвития России предлагает реализовать проект «Мой бизнес-парк» – создание промышленных площадок муниципального уровня. Наш регион заявил подходящие под условия проекта площадки в городах Барнауле, Бийске и Новоалтайске. Софинансирование каждого проекта со стороны федерального центра планируется в объеме от 200 миллионов рублей. Евгений Дешевых обратился к врио Губернатора Алтайского края с предложением поддержать участие региона в этом проекте. Виктор Томенко подчеркнул, что Правительство Алтайского края обязательно поддержит продвижение этой инициативы региона на федеральном уровне, и поручил подготовить материалы.

Директор Алтайского фонда развития малого и среднего предпринимательства Антон Слободчиков рассказал о деятельности фонда по информационно-консультационному содействию начинающим и действующим предпринимателям, гарантийной поддержке, услугах бизнес-инкубирования, поддержке экспортно ориентированных компаний, сопровождению социальных предпринимательских проектов, продвижению инициатив субъектов бизнеса, поддержке сельскохозяйственной кооперации. По его словам, в общей сложности по этим направлениям с начала года (январь – май) субъектам малого и среднего предпринимательства предоставлено более 700 услуг, проведено более 70 образовательных мероприятий, три бизнес-миссии в зарубежные страны, организовано участие алтайских компаний в двух российских выставках.

По мнению главы города Бийска Александра Студеникина, одним из эффективных инструментов поддержки развития субъектов ма-



лого бизнеса является кластерная политика. По его словам, кластерный подход позволяет выстраивать систему связей между организациями научно-производственного комплекса, развивать наиболее перспективные направления сотрудничества, создавать новые технологии.

Президент Алтайской торгово-промышленной палаты Борис Чесноков в своем выступлении отметил, что результативная работа любого делового объединения возможна только при тесном взаимодействии с органами государственной власти. Также он подчеркнул, что реализация приоритетного проекта «Формирование сервисной модели поддержки малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае» является важным шагом по созданию благоприятного делового климата в регионе. «Сервисная модель поддержки МСП – это государственный проект, который

позволит бизнесу в режиме одного окна получить любую услугу из спектра, предлагаемого органами государственной власти и местного самоуправления. Алтайская торгово-промышленная палата поддерживает данное начинание. Уверен, что системный подход к реализации проекта позволит вывести на новый качественный уровень инфраструктуру поддержки бизнеса и будет способствовать успешному развитию экономического потенциала Алтайского края», – подчеркнул Борис Чесноков.

Участники заседания отметили, что все обозначенные механизмы будут способствовать реализации задач по развитию инфраструктуры государственной поддержки малого и среднего бизнеса, закрепленных региональным приоритетным проектом, формированию на территории Алтайского края модели поддержки предпринимательства, основанной на удобных сервисах

для начала и ведения бизнеса и позволяющей обеспечивать субъектов предпринимательства комплексной финансовой, консультационной, инновационно-производственной и имущественной поддержкой. Полномасштабное внедрение сервисной модели позволит достичь не только целевых ориентиров - это ежегодная регистрация не менее 15 тысяч вновь созданных субъектов малого и среднего предпринимательства и увеличение к концу 2020 года оборота субъектов малого и среднего бизнеса на 25% по отношению к уровню 2016 года, но и выполнить поручения президента страны, обозначенные в Послании Федеральному Собранию и майском указе, по увеличению вклада малого бизнеса в ВВП страны и числа занятых в этом секторе экономики.

Официальный сайт Алтайского края
Фото Антона Федотова

СПРАВКА

На начало 2018 года в Алтайском крае общее количество микро-, малых и средних предприятий, а также индивидуальных предпринимателей, по данным органов статистики, составило 87 787 единиц.

Продолжилась тенденция изменения отраслевой структуры действующих компаний – СМСП, сопровождающаяся уменьшением доли занятых в сфере оптовой и розничной торговли и увеличением количества хозяйствующих субъектов, занятых в производственном секторе и сфере услуг. Так, за последние четыре года доля сферы торговли снизилась с 40,7% в 2014 году до 38,9% по итогам 2017 года.

О росте качественного уровня предпринимательских инициатив свидетельствуют показатели, отражающие их вклад в экономику региона: в 2017 году малыми предприятиями (в том числе микропредприятиями) отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на 219,4 млрд рублей, что на 137,8% больше, чем в 2016 году (микропредприятиями - на 86,7 млрд рублей, или 126,0% к уровню 2016 года). Четверть в данном объеме работ выполнено предприятиями сферы обрабатывающих производств на сумму 51,5 млрд рублей.

Оборот малых (в том числе микро-) и средних компаний по итогам 2017 года составил 530,0 млрд рублей. Доля оборота указанных хозяйствующих субъектов в общем объеме оборота всех компаний края составила 46,1%.

В 2017 году малый и средний бизнес Алтайского края на 2,2% по сравнению с 2016 годом увеличил объем привлекаемых банковских средств. По информации Отделения по Алтайскому краю Сибирского главного управления Центрального банка Российской Федерации, кредиты предпринимателей составили 67,7 млрд рублей. Значительная часть кредитных средств направляется субъектами предпринимательства на реализацию инвестиционных проектов. Объем инвестиций микро-, малых и средних предприятий - юридических лиц в 2017 году составил 21,5 млрд рублей и увеличился в сравнении с 2016 годом на 25,5%.

Поступления в экономику от уплаты субъектами малого и среднего предпринимательства Алтайского края всех видов обязательных платежей по-прежнему составляют существенную долю в общем объеме платежей, осуществляемых хозяйствующими субъектами региона. По данным УФНС России по Алтайскому краю по итогам 2017 года, во все уровни бюджетной системы и внебюджетные фонды СМСП края уплачено 34,3 млрд рублей, доля которых в общей сумме поступлений составила 28,2%, увеличившись в сравнении с итогами 2016 года на 1,9 процентного пункта. Обозначенные тенденции также прослеживаются и по уплате налогов в консолидированный региональный бюджет, поступления от СМСП в который по итогам 2017 года составили 14,1 млрд рублей, превысив значение 2016 года на 1,6 млрд рублей, или на 12,1%. В расчете на 1 СМСП поступления выше аналогичного показателя 2016 года на 10,0%.

Кадры решают все: в Алтайской ТПП обсудили особенности создания команды



5 июля в Алтайской торгово-промышленной палате прошла встреча Сообщества молодых предпринимателей Алтая с президентом Палаты и специальным гостем генеральным директором ООО ТД «Аникс» Юрием Никитиным.

Уже шестой раз представители Сообщества собираются в Алтайской торгово-промышленной палате для обсуждения актуальных вопросов ведения и развития бизнеса.

Весной 2017 года молодые предприниматели обратились в Палату с идеей проекта «Бизнес-наставничество». После ряда совместных встреч и переговоров Алтайская ТПП предложила реализовать проект в формате цикла бизнес-завтраков, тему которых заявляют члены Сообщества, а Палата в свою очередь приглашает гостей-экспертов, руководителей членских организаций из



числа наиболее успешных и авторитетных предпринимателей края, готовых к откровенному разговору о себе и своем бизнесе.

В этот раз тема встречи звучала так: «Кадры решают все: как из сотрудников создать настоящую команду, которая развивает бизнес».

Тема была выбрана не случайно: молодые предприниматели, активно развивая свое дело и принимая на работу новых сотрудников, зачастую сталкиваются с проблемами грамотного использования этого ресурса.

Экспертом в деле управления кадрами выступил Юрий Никитин, генеральный директор ООО ТД «Аникс». Сотрудниками группы компаний се-

годня является более 4 000 человек. За 25 лет предпринимательской деятельности Юрий Александрович досконально изучил специфику практически всех направлений работы с кадрами.

С самого начала Юрий Никитин настроил слушателей на интерактивный формат мероприятия: во время знакомства участники обозначили волнующие проблемы и далее уже совместно работали над разработкой их решения. Подбор кадров, правильная мотивация и грамотное делегирование полномочий – эти и другие наиболее проблемные вопросы решали молодые управленцы.

Именитый бизнесмен признался, что в основе подбора кадров он использует принцип, озвученный известным актером и клоуном Вячеславом Полуниным: **собирай только тех, кого хочешь обнять**.

Юрий Никитин: «У членов вашей команды изначально должна быть та же система ценностей, что и у вас самих, воспитать это невозможно».

Отметим, что генеральный директор «Аникса» уже делился опытом с членами Сообщества в рамках цикла бизнес-завтраков, тогда разговор шел о переходе от уровня микробизнеса к уровню малого и среднего бизнеса.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью Алтайской ТПП



Алтайская ТПП и Управление ФАС России по Алтайскому краю провели конференцию по проблемам реализации Федерального закона № 44-ФЗ



20 июня в конференц-зале Алтайского фонда развития малого и среднего предпринимательства состоялась конференция по проблемам реализации Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Организаторами мероприятия выступили Алтайская торгово-промышленная палата и Управление ФАС России по Алтайскому краю. В рамках мероприятия состоялись публичные обсуждения результатов правоприменительной практики Алтайского краевого УФАС по контролю в сфере государственных и муниципальных закупок за 1 полугодие 2018 года.

В мероприятии приняли участие более 200 руководителей и сотрудников бюджетных организаций, муниципальных органов власти, а также представители предпринимательского сообщества,

представившие интересы поставщиков.

Мероприятие открыл руководитель Управления Федеральной антимонопольной службы по Алтайскому краю Степан Поспелов, который про-

информировал об этапах реализации Национального плана развития конкуренции в РФ на 2018-2020 годы.

С приветственным словом к участникам обратился президент Алтайской ТПП **Борис Чесноков**:

«На сегодняшний день в Алтайском крае создаются необходимые условия и вырабатываются прозрачные механизмы антикоррупционного мониторинга государственного заказа, способствующие соблюдению юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями условий соглашений о предоставлении средств из бюджета Алтайского края, государственных контрактов, что, безусловно, содействует развитию



социально ориентированной экономики в регионе».

О результатах работы Управления Федеральной антимонопольной службы по Алтайскому краю за 1 полугодие 2018 года в сфере контроля закупок рассказал заместитель руководителя Алтайского краевого УФАС России Андрей Кочетков. Он отметил, что сохраняется динамика роста количества жалоб по нарушениям в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд. При этом доля обоснованных жалоб относительно рассмотренных остается стабильной – на уровне 30%. В 1 полугодии 2018 года по результатам рассмотрения жалоб и проверок выдано 56 предписаний.

Спикер обозначил наиболее часто встречающиеся нарушения при рассмотрении жалоб и проведения проверок, среди основных назвал: не-

обоснованный отказ в допуске участников закупки до участия в аукционе, формирование технического задания, не отвечающего требованиям Закона о контрактной системе, а также нарушение сроков размещения в единой информационной системе информации, подлежащей такому размещению. Все представленные нарушения были рассмотрены на конкретных примерах из практики осуществления контрольно-надзорной деятельности управления.

Отдельное внимание было уделено в выступлении такому механизму обеспечения защиты государственных и муниципальных заказчиков от действий недобросовестных поставщиков при заключении и исполнении государственных и муниципальных контрактов, как реестр недобросовестных поставщиков. Представитель Управления рассказал о том,

каким образом осуществляется ведение реестра и что является основанием для применения данной административной меры.

Участникам встречи напомнили об ответственности за нарушения законодательства о закупках, отдельно подчеркнув, что наряду с административным наказанием в виде серьезных штрафов с 4 мая 2018 г. за нарушения требований Закона 44-ФЗ впервые предусмотрена уголовная ответственность.

В продолжение обсуждения врио заместителя министра финансов Алтайского края Дмитрий Малыгин представил правоприменительную практику по контролю в сфере государственных и муниципальных закупок Министерства финансов Алтайского края.

Председатель Комитета Алтайской ТПП по законодательству

и праву Виталий Шляков познакомил аудиторию с арбитражной практикой рассмотрения дел по отказу стороны от исполнения контракта в рамках Федерального закона 44-ФЗ, а также рассказал о способах защиты прав как заказчиков, так и исполнителей от недобросовестных действий сторон, таких как невыполнение обязательств, некачественные услуги, работы или товары; пояснил меха-

низмы взыскания сумм задолженности и убытков.

О государственных институтах поддержки российских производителей и роли торгово-промышленных палат в содействии развитию контрактной системы в сфере закупок проинформировала собравшихся директор Департамента экономического развития Алтайской ТПП Юлия Пономарева.

Начальник отдела оценки и экс-

пертизы Алтайской ТПП Оксана Царькова посвятила свое выступление роли независимых экспертиз в исполнении госзаказов.

Проблемные вопросы, озвученные участниками мероприятия, будут проработаны Управлением ФАС России по Алтайскому краю.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью Алтайской ТПП



Оксана Царькова:

– Контроль и приемка предоставляемых услуг и готовой продукции – самая значимая стадия процесса выполнения государственного заказа. Эксперты осуществляют проверку соответствия поступившей партии товара или оказанной услуги условиям договора по количеству, качеству, упаковке, маркировке товара, соответствия конкурсной документации и др., по результатам которой составляется акт экспертизы. Акты экспертизы, выдаваемые Алтайской торгово-промышленной палатой, имеют доказательную силу для государственных органов и негосударственных организаций на всей территории РФ.



Юлия Пономарева:

– Экспертно-инспекционная деятельность торгово-промышленных палат РФ является тем инструментом, который позволяет цивилизованно разрешать вопросы в рамках исполнения государственных контрактов. Приемка товаров и услуг, урегулирование спорных вопросов, обсуждение изменений условий контракта, фиксация различных фактов с участием экспертов ТПП позволяют эффективно и объективно контролировать госзаказ и сделать госзакупки прозрачными.



Виталий Шляков:

– Есть пути борьбы с недобросовестными поставщиками – это включение в реестр недобросовестных поставщиков. В прошлом году в закон были внесены изменения, которые повысили штрафы за отказ исполнения контракта, сделали их более понятными для предпринимателей и госучреждений.

В Барнауле прошла VII Конференция «Энергосбережение и энергоресурсоэффективность»

21 июня в большом зале Барнаульской городской Думы прошла VII Конференция «Энергосбережение и энергоресурсоэффективность». Организаторами мероприятия выступили Комитет Алтайской ТПП по энергетике, управление Алтайского края по промышленности и энергетике и администрация г. Барнаула.

Цель мероприятия - демонстрация современных энергоэффективных технологий, обсуждение проблем энергосбережения и энергоэффективности в различных секторах экономики.

В конференции приняли участие более 100 человек, среди них представители органов государственной и муниципальной власти, руководители управляющих компаний, медицинских учреждений, предприниматели. В состав президиума вошли: председатель Комитета Алтайской ТПП по энергетике Александр Карасев, президент Алтайской ТПП Борис Чесноков, врио начальника управления Алтайского края по промышленности и энергетике Владимир Локтюшов и председатель комитета по энергоресурсам и газификации города Барнаула Александр Кошцев.

В ходе конференции было представлено 15 докладов, в рамках которых освещен широкий круг вопросов, в частности проблемы учета и снижения затрат водоснабжения, освещения и обогрева.

Члены Комитета Алтайской ТПП



по энергетике представили опыт внедрения энергосберегающих технологий. 2017 год стал для Комитета годом ярких масштабных проектов, среди которых установка системы геотермального отопления в школе № 93 в с. Лебяжье, а работа Комитета по обследованию социальных бюджетных учреждений на предмет наличия переплаты по договорам электроснабжения вошла в число лучших экспертных практик системы ТПП России.

Председатель комитета по энергоресурсам и газификации города Барнаула Александр Кошцев сообщил,

что за счет реализации в бюджетных организациях программ энергосбережения в ближайшие 5 лет в Барнауле планируется сэкономить более 50 млн рублей. В целом по краю

реализуется около 60 энергосервисных контрактов. Для снижения тарифа проводится работа по переключению муниципальных котельных на централизованные источники. С 2015 года переключено 12 котельных Барнаула: пять ведомственных, семь муниципальных. Продолжается работа по внедрению светодиодного освещения, так, его доля в дорожном хозяйстве Алтайского края составляет 30 %.

В рамках конференции был представлен «Бульвар энергоэффективных технологий» – продукция предприятий, входящих в состав Комитета Алтайской ТПП по энергетике: светодиодное осветительное оборудование, отопительные системы, контрольно-измерительные приборы и другая продукция.

Комитетом будет завершена работа по обобщению поступивших в ходе конференции предложений. Все проблемные вопросы, озвученные участниками направлены для рассмотрения в профильные ведомства.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью Алтайской ТПП



Группе компаний «Аникс» – 25 лет!

9 июня 25-летний юбилей отметил Торговый Двор «Аникс». В праздничном мероприятии, которое прошло на живописном берегу реки Катунь, приняли участие более 600 человек, среди которых сотрудники и члены их семей, поставщики и партнеры «Аникса».

Поздравить коллектив приехал президент Алтайской торгово-промышленной палаты Борис Чесноков, от имени Совета АлтТПП он вручил генеральному директору ТД «Аникс»

Юрию Никитину Диплом за большой вклад в формирование современной торговой инфраструктуры в Алтайском крае и статуэтку бога торговли Меркурия – покровителя торгово-промышленных палат.

История «Аникса» началась с розничного магазина в городе Бийске, сегодня Торговый Двор «Аникс» – это группа компаний, в состав которой входят разнопрофильные предприятия, включая розничную и франчайзинговую сети, оптово-логистическое подразделение, сеть кафе быстрого питания и предприятий общественного питания, сервис для обслуживания туристов, произ-



водство полуфабрикатов и салатов и сельскохозяйственное предприятие.

В 2008 году «Аникс» запустил проект «Франчайзинговая сеть «Корзинка». На сегодня открыто уже более 160 магазинов, собственниками которых являются более 90 франчайзи. «Корзинка» – крупнейшая торговая сеть в Республике Алтай, представленная во всех десяти ее районах.

С 2009 года розничная сеть «Аникс» начала открывать магазины в Новосибирской области, а с 2010 года – и на Кузбассе. Сегодня функционирует уже более 160 магазинов сети.

Торговый двор «Аникс» – это социально ответственная компания. Поддержка некоммерческих проектов в области культуры, спорта и социальных программ, финансовая помощь детским, спортивным, общественным и медицинским уч-

реждениям, содействие в развитии творческих коллективов, поддержка молодых талантов – всё это неоценимый вклад в развитие региона.

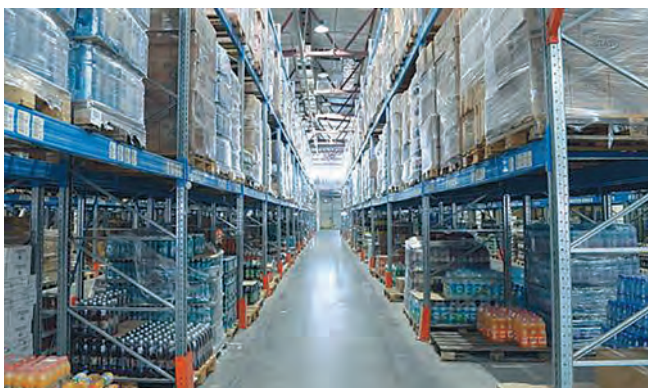
Компания неоднократно была отмечена почетными грамотами и благодарственными письмами Правительства Алтайского края и администрации г. Бийска. В 2013 году получила диплом Союза независимых сетей России в номинации «Рост года» за высокий процентный прирост количества торговых точек сети по сравнению с предыдущим годом. В 2014 году – в номинации «Первопроходец года» за активное развитие темы регионализации и внедрение новых технологий HR. В 2014 году ТД «Аникс» вручен сертификат международного форума «Уникальный Алтай – 2014». За содействие в оказании гуманитарной помощи пострадавшим от наводнения в Алтайском крае имеет благодарность от Алтайской краевой нотариальной палаты. На протяжении нескольких лет компания удостоивается наград Демидовского фонда за успешную предпринимательскую и благотворительную деятельность. Награждена дипломом «Лучший спонсор Алтая», дипломом Петров-





ской академии наук и искусств за вклад в возрождение традиций благотворительности и меценатства и другие.

ТД «Аникс» является инициатором и организатором «Форума



ООО «Торговый Двор Аникс» в фактах:

Дата основания – 7 июня 1993 года (открытие первого магазина в Бийске).

В состав Группы компаний Торговый двор «Аникс» (Семья Аникс) входят:

- **Торговая сеть «Аникс»** (160 магазинов),
- **Франчайзинговая сеть «Корзинка»** (более 160 магазинов, собственниками которых являются более 90 франчайзи), крупнейшая торговая сеть в Республике Алтай и представлена во всех десяти его районах,
- **Оптово-логистическая компания** (в 2002 году был построен первый собственный распределительный центр площадью более 4 тыс. м², в 2004 – второй, площадью уже более 6 тыс. м², в 2013 году в Новоалтайске завершилось строительство самого крупного распределительного центра площадью более 20 тыс. м².) - ООО «Прайд-А», ООО «Аникс-ЛТД»,
- крупнейшее автотранспортное предприятие за Уралом – **ЗАО «Бийсктранссервис»**,
- экспорт продуктов питания - **ООО «АлтайЭкспорт»**,
- торговля и обслуживание холодильной техники и климатического оборудования – **ООО «Аникс-Холод»**,
- сеть предприятий общественного питания – **ООО «Калита»**,
- финансовые услуги – **ООО «Лизинг-Сибирь»**,
- сервис для обслуживания туристов – **ООО «Аникс-Гостиница»** («Гостиница под телевизор», турбаза «Манжерок»),
- сельскохозяйственное предприятие по выращиванию гречихи на площади 2 тыс. га - **ООО «Перспектива»**,
- производство салатов, мясных полуфабрикатов,пельменей - **ООО «Аникс-Аппетит»**.

Название фирмы родилось от фамилии учредителя – «Александр Никитин и сыновья», Никитин Александр Николаевич – технический директор, председатель совета директоров.

На предприятиях трудится более 5300 сотрудников.

ООО «Торговый двор Аникс» – победитель номинации «Философия успеха» премии АиФ «Легенды Алтая-2016».

поставщиков и ритейла. Взаимовыгодное сотрудничество», участники которого – представители розничных сетей и компаний-поставщиков со всей России. В 2018 году уже седьмой раз Форум стал площадкой живого обсуждения актуальных вопросов с местными производителями, выработки реальных механизмов по развитию регионального товара. На полях мероприятия партнеры ведут открытый диалог, следствием которого ста-

новится качественный уровень взаимодействия между торговой сетью и региональными поставщиками.

С 2006 года «Аникс» является членом Алтайской ТПП. На протяжении этих лет представители группы компаний были активными участниками мероприятий Палаты, а Юрий Никитин лично выступал спикером на проводимом совместно с Сообществом молодых предпринимателей Алтайского края бизнес-завтраке, где поделился опытом развития микробизнеса до уровня малого и среднего бизнеса.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью Алтайской ТПП

«Алтайхозторгу» – 60 лет!

10 июня 60 лет исполнилось одному из старейших торговых предприятий региона – ООО «Алтайхозторг». В этот же день поздравления по случаю 69-летия принимал генеральный директор компании Николай Рыков. Президент Алтайской торгово-промышленной палаты Борис Чесноков поздравил коллектив и руководителя предприятия и от имени Совета Палаты вручил Диплом за большой вклад в формирование современной торговой инфраструктуры в Алтайском крае.

История предприятия началась в июне 1958 года, тогда для изучения спроса населения, улучшения работы с промышленностью и насыщения рынка товарами, в соответствии с приказом Министерства торговли, была организована оптовая база «Росхозторг».

На базу были возложены обязанности по определению потребности края и составлению заявок на товары, формированию заказов промышленным предприятиям края на производство, завоз и распределение товаров по торговым системам и торговым организациям.



С этого момента и до начала девяностых годов база ежегодно обеспечивала рост продажи товаров хозяйственного назначения и мебели, строила и развивала свою материально-техническую базу, добивалась внедрения в производство новых товаров.

После распада Советского Союза на базе «Росхозторга» было создано товарищество с ограниченной ответ-

ственностью «Алтайхозторг». Несмотря на сложную экономическую ситуацию, участники и трудовой коллектив товарищества смогли не просто обеспечить стабильную работу предприятия, но и повысить прибыль.

В январе 1998 года генеральным директором «Алтайхозторга» стал Николай Рыков, который и по сей день занимает эту должность.

В настоящее время предприятие поставляет и продает товары, в основном отечественного производства, ежегодно наращивая объемы товарооборота, которые за 16 лет выросли в семь раз. Одним из важнейших направлений работы компании является поставка товаров организациям бюджетной сферы города Барнаула, которая осуществляется на конкурсной основе.

Вклад «Алтайхозторга» в социально-экономическое развитие неоднократно отмечался на городском и краевом уровнях. С 2006 года «Алтайхозторг» является членом Алтайской ТПП и представляет собой пример ведения цивилизованного и социально ответственного бизнеса.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью Алтайской ТПП



Основатель предпринимательской династии Вячеслав Красулин отметил 65-летний юбилей

16 июня 65-летний юбилей отметил индивидуальный предприниматель Вячеслав Красулин.

В присутствии коллектива компании «ХозМастер», которой Вячеслав Владимирович руководит вместе с сыном Данилом, юбиляра поздравил президент Алтайской ТПП Борис Чесноков и вручил Благодарственное письмо за вклад в формирование современной торговой инфраструктуры в Алтайском крае.

Компания «ХозМастер» была основана 1 июля 1998 года, первоначально ее деятельность была ориентирована на торговлю замочными изделиями и смесителями российского производства. В ходе освоения рынка ассортимент предлагаемой продукции значительно расширился за счет других групп товаров хозяйственного назначения и развития собственного производства.

За 20 лет работы были налажены прочные деловые связи с производителями и поставщиками хозяйственных товаров. «ХозМастер» является официальным представителем российских производителей замочной продукции, печного литья, водосчетчиков и других товаров.

Компания ведет взаимовыгодную деятельность с ведущими предприятиями Алтайского края, Республики Алтай и странами ближнего зарубежья.

Среди разнообразных предложений «ХозМастера» особое место занимают товары собственного производства: парники, теплицы и ограждения, полиэтиленовые трубы, поливочные шланги, вешалки для одежды, хлопчатобумажные перчатки, подставки для цветов и другие.

Вячеслав Красулин является соучредителем ООО «Завод Профнастил», в е д у щ и м свою деятельность в Кемеровской области и в Алтайском крае. Предприятие изготавливает металлочерепицу, сайдинг и сопутствующие товары

и прочно занимает одну из ведущих позиций на рынке металлопроката.

В 2016 году было принято решение об открытии сети розничных магазинов по Сибирскому региону. Сегодня сеть насчитывает 41 магазин на территории Алтайского края, Республики Алтай, Кемеровской и Новосибирской областей.

Название «ХозМастер» хорошо известно любителям мини-футбола

– сформированная в 2009 году из работников компании, команда сегодня является чемпионом Суперлиги и Кубка Алтайского края, серебряным призером престижного турнира «Сибирьстрой».

3 августа 2017 года ИП Красулин В.В. стал членом Алтайской ТПП.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью Алтайской ТПП



Вячеслав Красулин с сыном Данилом и внуком Егором

Диагностическому центру Алтайского края – 25 лет!

6 июля в концертном зале «Сибирь» прошло торжественное мероприятие, посвященное 25-летию Диагностического центра Алтайского края.

В мероприятии приняли участие представители Правительства Алтайского края, Алтайского краевого Законодательного Собрания, администрации г. Барнаула и Барнаульской городской Думы. За многолетнюю работу сотрудники центра удостоены наград разного уровня. От Алтайской ТПП коллектив учреждения поздравил президент Палаты Борис Чесноков. За вклад в формирование современной медицинской инфраструктуры в Алтайском крае и плодотворное сотрудничество с Алтайской торгово-промышленной палатой учреждение удостоено Диплома ТПП РФ.

Диагностический центр Алтайского края – ведущее краевое консультативно-диагностическое учреждение, передовой научный центр, достижения и заслуги которого известны и за пределами нашего региона.

Всего в базе медицинского учреждения значится более 2 млн па-



циентов. Почти каждый житель региона по меньшей мере один раз был в Диагностическом центре. Эти цифры свидетельствуют о колоссальном объеме медицинской помощи, оказываемой жителям края.

Все диагностические процедуры проводят на оборудовании мирового уровня. Комплекс высокотехнологичных лучевых исследований – таких как рентген, УЗИ, МРТ, МСКТ позволяет на ранних стадиях выявлять различные заболевания, в том числе онкологические.

На базе центра расположена практическая и методологическая база по лучевой диагностике, в этом сегменте ведутся серьезные научные исследо-

вания. В 2012 году в центре появился первый в Сибири цифровой магнитно-резонансный томограф Ingenia Omega. Суперсовременный МРТ позволяет проводить широкий спектр исследований в неврологии, онкологии, гинекологии, маммологии, сосудистой и нейрохирургии, травматологии.

Диагностический центр – активный участник выездной деятельности. Свободное программное обеспечение, облачные технологии, на которых построена информатизация, позволяют обеспечить работу автопоезда «Здоровье» современными форматами работы. Медики в электронном виде отслеживают истории болезни пациентов, оперативно получают результаты лабораторных исследований, проводят дополнительные видеоконсультации с коллегами из краевых лечебных учреждений для получения экспертного заключения.

Алтайский край одним из первых пошел по пути централизации лабораторной отрасли. Сегодня многие ЦРБ и городские поликлиники объединены в единую систему, замыкает которую лаборатория Диагностического центра. Лабораторный комплекс является крупнейшим медицинским подразделением центра и обеспечивает выполнение широкого спектра диагностических услуг в области клинической лабораторной диагностики.

Диагностический центр Алтайского края входит в пятерку лучших центров России и стран СНГ, имеет высокие статусы, присвоенные Правительством РФ – «Социально ориентированное учреждение» и Губернатором Алтайского края – «Социально ответственный работодатель».

В учреждении ведется активная социальная работа, функционируют профсоюзная организация и совет ветеранов, а спортивное движение объединяет большую часть коллектива.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью Алтайской ТПП

КГБУЗ «Диагностический центр Алтайского края» в фактах:

- Центр открыт в июле 1993 года в связи с реализацией государственной программы по ликвидации последствий многолетнего воздействия ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне.
- Ежедневно Центр посещают более 2, 5 тысячи человек. За время существования учреждения количество оказанных медицинских услуг измеряется десятками миллионов.
- Ежегодно в центре проводится более 300 000 консультативно-поликлинических приемов. 35 000 пациентам на первом приеме устанавливается диагноз. Сотрудники центра – специалисты высшей и первой категории, среди которых 4 доктора медицинских наук, 23 кандидата медицинских наук, 8 отличников здравоохранения, заслуженные работники и врачи.
- С 1993 г. в Диагностическом центре нет бумажных амбулаторных карт пациентов, весь документооборот осуществляется в электронном виде.
- Специалисты Диагностического центра осуществляют онлайн консультирование рентгенологических снимков коллег из ЦРБ по сложным случаям.
- Лабораторная служба представлена клинической, биохимической, иммунологической, цитоморфологической, микробиологической лабораториями, где проводится около 500 видов исследований.
- Диагностический центр является клинической базой кафедры лучевой диагностики и лучевой терапии, кафедры лучевой диагностики и эндоскопии ФУВ, кафедры функциональной диагностики АГМУ.
- КГБУЗ «Диагностический центр Алтайского края» включено в официальный реестр каталога «Лучшие медицинские учреждения Российской Федерации».



Светлана Моор, специалист по организации семинаров Алтайской ТПП:

Деловое образование – это одно из приоритетных направлений деятельности Алтайской ТПП.

Палата организует образовательную деятельность с самого начала своей работы. За это время было проведено большое количество мероприятий, которые помогли предпринимателям улучшить свой бизнес.

В 2018 году АлтТПП продолжает активную работу по повышению компетенции руководителей и сотрудников организаций, формированию инновационного мышления представителей бизнеса.

Основные формы обучения в палате: семинары, тренинги, вебинары (совместно с Международным институтом менеджмента объединений предпринимателей, г. Москва), презентации компаний, бизнес-завтраки, курсы английского и китайского языка.

Мы охватываем все актуальные для бизнеса темы, привлекаем знающих, готовых поделиться опытом спикеров и грамотных экспертов.

Контакты специалистов по организации семинаров:

тел. (3852) 65-37-54, факс (3852) 65-37-60, e-mail: msa@alttpp.ru, oso@alttpp.ru.

Приглашаем вас принять участие в мероприятиях в августе:

«Эффективные источники подбора персонала при дефиците кадров»

15 августа с 10.00-14.00

Ведущие тренинга:

Сорокина Евгения Николаевна, директор консалтинговой компании «Институт кадровых технологий», член комитета по образованию и управлению человеческими ресурсами АТПП, бизнес-тренер;

Ирина Уколова, специалист-практик в сфере управления персоналом, сертифицированный бизнес-тренер.

Целевая аудитория:

Тренинг для специалистов кадровых и консалтинговых служб, начинающих специалистов в сфере HR, для молодых предпринимателей.

Цель мероприятия:

Формирование понимания специфики подбора персонала в условиях дефицита. Участие в программе позволит не только овладеть способами определения приоритетных источников подбора, но и осуществлять поиск с учетом специфики должности и типологии профессии.

Задачи участников:

Формирование списка доступных и приоритетных источников подбора (бесплатные/платные каналы). Освоение техник, позволяющих выявить специфику должности; Освоение алгоритма определения приоритетных источников подбора персонала с учетом специфики должности.

Содержание мастер-класса:

1. Специфика подбора персонала в условиях дефицита: на что обращать внимание при подборе персонала на конкретную должность, определение специфики должности.

2. Факторы (внутренние, внешние), категории персонала – неотъемлемые составляющие выбора источников подбора.

3. Источники подбора: виды, способы применения и частота использования. Выбор источников подбора для закрытия конкретной вакансии, использование платных и бесплатных ресурсов с учетом экономической эффективности и целесообразности. Учет категорий персонала при выборе источников подбора.

4. Расстановка приоритетов: Как определить приоритетные источники подбора для поиска кандидатов на конкретную должность? Алгоритм действий. Определение источников подбора с учетом типологии профессии.

В результате участники:

- Получат сформированное представление об алгоритме действий в условиях подбора кадров в случае дефицита;

- смогут находить различные варианты при решении задач, формируемых условиями подбора при дефиците персонала;

- получат сформированное представление об источниках подбора персонала, приоритетность использования с учетом специфики должности;

- смогут оценить экономическую эффективность и целесообразность использования тех или иных источников подбора.

Семинар пройдет по адресу: пл. Баварина 2, 611 офис (6 этаж).

Контактная информация: (3852) 65-37-54, msa@alttpp.ru Моор Светлана, Опретова Ольга.

Вебинар «Проведение аудита кадровой документации своими силами»

Когда: 23 августа 2018 года с 10:00 до 13:00 часов по московскому времени.

Организаторы: АлтТПП совместно с Международным институтом менеджмента объединений предпринимателей.

Ведущий вебинара – Кретова Наталья Владимировна, эксперт, практикующий консультант в области управления персоналом и организационного развития.

Целевая аудитория: руководители службы персонала, начальники отделов кадров, инспекторы по кадрам, специалисты по охране труда, бухгалтеры, делопроизводители, секретари и другие работники, ведущие кадровое делопроизводство в организации.

Программа вебинара:

1. Подготовка аудита кадровой документации. Получение сведений о компании.

2. Проведение мероприятий.
3. Подготовка отчета, его структура.
4. Оценка рисков и угроз. Ответственность.
5. Подготовка и реализация плана мероприятий.

Варианты участия:

- 1) очно, находясь в региональной ТПП, где будет оборудован зал,
- 2) дистанционно, через Интернет на своем рабочем месте, домашнем компьютере, с планшетов или смартфонов.

Участники вебинара получают именной электронный сертификат установленного образца Международного института менеджмента ТПП РФ о повышении квалификации.

После проведения мероприятия участникам вебинара предоставляется на месяц интернет-ссылка записи вебинара для просмотра в офлайн-режиме.

Тренинг «Мощные техники влияния и продаж на основе видов мышления человека»

Когда: 30 августа 2018 года с 10:00 до 17:00 часов.

Где: конференц-зал Алтайской ТПП (г. Барнаул, пл. Баварина, 2, каб. 611).

Организаторы: АлтТПП совместно с компанией «TSC, лаборатория развития» (г. Новосибирск).

Ведущий тренинга – Аржаева Татьяна Николаевна, бизнес-тренер, консультант, коуч, писатель, директор компании «TSC, лаборатория развития», г. Новосибирск.

Целевая аудитория: коммерческие директоры, руководители отдела продаж, менеджеры по продаже товаров и услуг, торговые представители, агенты и консультанты по продаже.

Программа тренинга:

1.14 видов мышления и 28 разновидностей мышления.

2. Проявление мышления у клиентов. Практическое применение на конкретных примерах (несколько звонков - встреч).

3. Проявление мышления у менеджеров. Практическое применение на конкретных примерах (несколько звонков - встреч).

4. Соотношение мышления клиента и мышления менеджера, выводы для продаж.

5. Свыше 30 уникальных и мощных техник продаж на основе мышления.

6. Техники и способы развития нужных «продажникам» видов мышления.

7. План действий по внедрению освоенного на тренинге.

Контактная информация: (3852) 65-37-54, msa@alttpp.ru Моор Светлана, Опретова Ольга



Алтайская торгово-промышленная палата приглашает всех желающих изучать английский язык

С сентября 2018 года
Алтайская торгово-промышленная палата
объявляет новый набор в группы изучения английского языка:



«ОБЩИЙ РАЗГОВОРНЫЙ АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК»

Цель курса «Общий разговорный английский язык» — изучить функциональный разговорный английский язык (конструкции, фразы и выражения для различных жизненных ситуаций), «развязать язык» через большое количество коммуникативных упражнений. Продолжительность курсов: 5-6 месяцев.

«БИЗНЕС АНГЛИЙСКИЙ»

Ускоренный курс «Бизнес английский» разработан для людей, которые хотят усовершенствовать свои знания в области делового английского. В отличие от общего курса английского в задачи бизнес-курса включено активное пополнение словарного запаса по бизнес-тематике, задания на составление деловых писем и ведение документации, составление резюме и подготовка к собеседованию — весь материал подается на примере реальных ситуаций, с которыми каждый из нас сталкивается в процессе работы. Продолжительность курса: 2-3 месяца.

«АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ»

Ускоренный курс «Английский для путешествий» поможет быстро овладеть полезным фразовым запасом и позволит чувствовать себя уверенно за границей при общении на английском языке. Темы английского для турпоездки последовательно отражают все этапы путешествия. Продолжительность курса: 2-3 месяца.

Продолжительность занятий — **1 час 30 минут 2 раза в неделю.**

Место проведения: **конференц-зал Алтайской торгово-промышленной палаты** (пл. Баварина, 2, кабинет 611).

Запись на курсы и более подробную информацию вы можете получить по **тел. 65-37-54** или **e-mail: msa@alttpp.ru** (специалист по организации семинаров — **Моор Светлана**)



Пожарную безопасность организаций нельзя оставлять без контроля!

14 июня прошел семинар на тему «Пожарная безопасность организаций».



В качестве спикеров выступили директор ООО «Эмерком», член комитетов Алтайской ТПП по законодательству и праву и по предпринимательству в строительной сфере Сергей Курносов и заместитель директора ООО «Эмерком» Владимир Ощепков. Компания уже более 10 лет оказывает консультационно-экспертные услуги в области пожарной и промышленной безопасности, а также производит

монтаж и обслуживание систем безопасности, поставку негорючих материалов, огнезащитную обработку и экспертизу в области пожарной безопасности.

В семинаре на актуальную тему приняли участие более 50 специалистов, ответственных за пожарную безопасность в организациях, работающих в разных сферах: торговых центрах, производственных предприятиях, медицинских и образова-

тельных учреждениях. В связи с тем, что заявки на участие продолжали поступать и после окончания регистрации, Палатой принято решение о повторном проведении семинара.

В ходе мероприятия были детально рассмотрены последние изменения требований пожарной безопасности. Слушатели получили подробные разъяснения о практике проведения надзорных проверок с применением проверочных листов, практические комментарии к правовым аспектам обеспечения пожарной безопасности на предприятиях. Были представлены пошаговые рекомендации, как провести пожарный аудит и оценку взрывопожарной опасности и огнестойкости здания, не подвергая предприятие рискам и существенно снизив затраты.

Сергей Курносов отметил, что сферу пожарной безопасности нельзя оставлять без строгого контроля:

«Ситуация складывается таким образом, что все необходимые меры безопасности, которые должны приниматься в повседневной жизни, как правило, обеспечиваются непосредственно перед проверками. Надзорные каникулы негативно сказались на уровне подготовки организаций в сфере пожарной безопасности, и сейчас приходится усиленно работать над достижением необходимого уровня противопожарной защиты».



Секреты лидерства на насыщенном рынке

21 июня прошел тренинг «Как опережать и побеждать на насыщенном рынке», организованный совместно с новосибирской компанией «TSC, лаборатория развития».

Рыночная система создает свободу экономического выбора, каждый в праве производить и продавать свой товар. В результате возникает экономическое соревнование, состязание, именуемое конкуренцией. Конкуренция служит одним из важнейших способов повышения эффективности как целой экономической системы, так и всех ее звеньев. Конкуренция – сильнейший способ непрерывного стимулирования работников и трудовых коллективов.

В современном мире уже сложно представить товар или услугу, при выборе которых нет альтернативных вариантов. Но как суметь не просто выйти на рынок и выстоять среди конкурентов, но и занять лидирующие позиции, какие инструменты для этого необходимо выбрать? Об этом рассказала ведущая тренинга Татьяна Аржаева – директор компании «TSC, лаборатория развития»,



бизнес-тренер, консультант, коуч и писатель.

Участниками тренинга стали руководители компаний и владельцы бизнеса, руководители отделов продаж и маркетинга.

В первой части мероприятия участники получили теоретические знания: изучили понятие насыщенного рынка, его негативные факторы и возможности, стадии развития, основные ошибки компаний при работе на насыщенном рынке.

Большая часть обучения была посвящена практическим занятиям: опытный эксперт поделился инструментами, среди которых более 20 сбытовых стратегий, более 30 тех-

нологий внедрения бренда и 160 способов, как сделать предложение товара или услуги, от которого невозможно отказаться.

Особое место в программе заняло формирование особенного мышления руководителя и аспекты топ-менеджмента продающих подразделений.

Участник тренинга Ирина Чистякова, компания «Сибирь»:

«В условиях насыщенного рынка нет места шаблонам работы с клиентом, которые до сих пор используют во многих отделах продаж различных компаний. Новый подход, предлагаемый Татьяной Аржаевой, в легкой форме показывает природу человеческого мышления и практически полностью раскрывает основы, которая необходима для развития долгосрочных отношений с клиентом на всех стадиях работы. Этот метод не имеет рамок и абсолютно не зашоривает сознание, а скорее, наоборот, создает новые направления для формирования идей, создания новых трендов».

Об изменениях в налогообложении и бухгалтерском учете

Постоянно меняющееся законодательство, рост компании и строгие стандарты – факторы, диктующие специалистам налоговой и бухгалтерской сферы необходимость непрерывного и оперативного получения информации об актуальных изменениях в нормативных актах. При этом важно уметь не просто работать с первоисточником, но и грамотно применить в работе новые нормы.

4 июля в Алтайской торгово-промышленной палате об изменениях в налогообложении, бухгалтерском учете и отчетности в 2018 году рассказала Елена Новикова. С 1998 года Елена Викторовна занимается консуль-



тированием в данной сфере, является дипломированным Международным Институтом профессиональных менеджеров специалистом по дисциплинам «Финансовый менеджмент» и «Внутренний аудит», аттестованным преподавателем Института Профессиональных Бухгалтеров и Аудиторов России.

имущество, земельного и транспортного налога, изменения в расчете страховых взносов и НДФЛ, сложные вопросы исчисления больничных, декретных и детских пособий.

В семинаре приняло участие 15 главных бухгалтеров организаций различных сфер деятельности.

Возврат дебиторской задолженности как искусство

26 июня прошел семинар-тренинг «Профилактика и возврат дебиторской задолженности. Как сохранить деньги и отношения».



Участниками тренинга стали руководители компаний, менеджеры по продажам и финансисты.

Возврат дебиторской задолженности – это проблема, с которой сталкивается практически любая компания. Появление долгов может быть связано с самыми разными причинами: боязнь потерять важного контрагента, неграмотное правовое оформление сделки, ухудшение материального положения или недобросовестность контрагента.

Первая часть восьмичасового тренинга была посвящена эффективной работе с контрагентами, направленной на профилактику возникновения дебиторской задолженности, а также технологиям ведения переговоров на досудебном этапе в случае допущения долгов.

Эти темы осветил Николай Голещихин – эксперт в сфере развития отделов продаж, бизнес-тренер, директор консалтинговой компа-

нии «ДиректАктив», председатель комитета АлтТПП по образованию и управлению человеческими ресурсами, член краевой комиссии по грантовой поддержке малого и среднего бизнеса.

Николай Голещихин:

«Возврат дебиторской задолженности в сложившихся непростых

экономических условиях можно смело назвать высоким искусством, требующим определенного уровня мастерства. Можно рассчитывать на судебную систему, но в первую очередь акцент должен быть поставлен на профилактике и решении вопроса мирно в досудебном порядке. Помимо очевидных плюсов это дает возможность продолжить и в дальнейшем работу с этим клиентом».

Среди основных ошибок, последствием которых становится недоимка, эксперт выделил неэффективную систему мотивации менеджеров по работе с клиентами, при которой весь функционал специалиста сводится к заключению договора без ответственности за его дальнейшее исполнение.

Также были рассмотрены основные типы клиентов, допускающих невыполнение условий контракта и способы их определения, что имеет большую важность при подготовке сценария работы с контрагентами, и сами приемы и алгоритмы, помогающие выстроить конструктивный диалог с должником.

Во второй части тренинга юрист, эксперт в сфере возврата дебиторской задолженности Роман Мейзенгер осветил юридические аспекты профилактики и устранения задолженностей.

Наталья Бенюкова, специалист по связям с общественностью Алтайской ТПП



Евгений Малаш, директор представительства «Сименс Финанс» в Барнауле: мы готовы предлагать долгосрочное финансирование производителям

В соответствии с данными агентства RAEX по итогам 2017 года «Сименс Финанс» занимает 1 место в РФ по финансированию спецтехники и оборудования для пищевой промышленности, машиностроения и металлургии, упаковки, энергетики и медицины. В Барнауле директором представительства «Сименс Финанс» недавно назначен Евгений Малаш. Карьеру в лизинговой компании он начал в качестве специалиста и, зная все тонкости работы, сегодня уже реализует новые задачи в регионе. Евгений подробно рассказал об основных направлениях финансирования в Алтайском крае и приоритетах местного бизнеса.

– «Сименс Финанс» работает в регионе больше 12 лет. Интересно, как изменился местный рынок лизинга за последний год? И что вы изменили в ваших предложениях?

– Только за недавние 5 лет работы представительством компании в Барнауле на территории Алтайского края и Республики Алтай реализовано более 750 проектов в различных отраслях. Совокупный объем инвестиций по ним превысил 3,5 млрд рублей. Рынок эволюционирует, конкуренция на рынке лизинговых услуг растет. Конечно, это требует от нас большей скорости, гибкости и вариативности в принятии решений. Развиваются только те, кто может предлагать кли-



В феврале 2018 года компания «Сименс Финанс» стала членом Алтайской торгово-промышленной палаты

ентам новые возможности в сфере лизингового финансирования. Что делаем мы? Во-первых, постоянно анализируем, как сделать условия лизинга более доступными. В 2017-2018 гг. мы увеличили сроки финансирования, сократили минимальную величину авансового платежа по основным видам транспорта, спецтехники и оборудования, разрабатываем новые продукты. Например, уже сейчас клиенты ЛК «Сименс Финанс» могут с нашей помощью получить не

только инвестиции, а комплексные инженеринговые проекты по модернизации и автоматизации оборудования. Среди строительных компаний и производителей особенным спросом пользуется финансирование проектов развития собственной генерации тепловой и электрической энергии. Объединяя передовые «Сименс» с опытом «Сименс Финанс» в области лизингового финансирования, мы стремимся создать новые комплексные решения,

просто инвестиции, а комплексные инженеринговые проекты по модернизации и автоматизации оборудования.

– Вы имеете в виду, что «Сименс Финанс» может профинансировать, к примеру, не отдельный станок, а всю технологическую цепочку?

– Именно! Иногда это приобретение целых производственных комплексов с использованием технологий и компонентов «Сименс»: поддержка своего акционера, инвестиции для таких задач мы предлагаем на специальных условиях и при поддержке инженеров концерна. В полной мере это относится и к финансированию инфраструктурных проектов. Что сейчас самое актуальное? Техническое переоснащение и модернизация систем теплоснабже-

которые помогут нашим клиентам добиться прорыва в развитии собственного производства. Успешный опыт реализации таких проектов у нас есть, и мы готовы им делиться.

– Что вы думаете о новых возможностях для российской промышленности и есть ли примеры импортозамещения и интенсивного развития среди ваших клиентов?

– Опыт в финансировании не только транспорта и спецтехники, но и практически любого производственного оборудования даёт «Сименс Финанс» некоторые преимущества с точки зрения оценки текущей ситуации на рынке РФ в целом и в регионе в частности. Проще говоря, по результатам инвестиций мы можем оценить, какие отрасли в текущий момент находятся на подъёме, а в каких наметился спад или даже рецессия. Если посмотреть на наш регион, то мы отмечаем существенный рост в таких областях, как производство и переработка пластмасс, металлообрабатывающая промышленность, легкая и текстильная промышленность, сельхозмашиностроение. Отдельно хочется отметить активность пищевой отрасли и производства напитков, развитие производства косметических средств и фармацевтических препаратов. Сегодня рынок предоставляет возможность войти в ниши, ранее занятые иностранными производителями. Рост стоимости импортных товаров и сырья действительно стал стимулом для развития производства в России. Безусловно, этот же рост курсов иностранных валют привел к снижению возможностей наших предприятий и предпринимателей с точки зрения инвестирования в собственные мощности, но в этом мы как раз и готовы помочь.

– Ваша компания участвует в программах государственной поддержки и субсидирования лизинга? Если да, то зачем компании с иностранным капиталом нужны такие проекты?

– Наше участие в различных программах государственной поддержки, будь то субсидии Фонда развития промышленности (ФРП), субсидии Минпромторга или программа раз-

вития моногородов, прежде всего интересно клиенту, т.к. увеличивает доступность лизингового финансирования. Однако нужно понимать, что на практике участие в соответствующих программах накладывает на лизингодателя и лизингополучателя ряд обязательств, наличие которых может замедлить процесс реализации лизингового проекта. Наша задача – предоставить максимальную свободу в выборе инструментов, в том числе и возможность получения субсидий. Это часть политики «Сименс Финанс» и залог долгосрочных партнерских отношений, к которым мы стремимся.

— Есть ли в нашем регионе потребность в «длинных» деньгах? Ставки и сроки финансирования по таким сделкам отличаются от стандартных?

– Потребность в «длинных» деньгах характерна для проектов с относительно крупными капитальными вложениями и большим сроком окупаемости. Основным аргументом против использования долгосрочных инвестиций, который мы слышим, является экономическая и политическая нестабильность, в условиях которой долгосрочные прогнозы развития на период свыше 3-5 лет способен делать не каждый. В итоге таких проектов не так много, но в нашем регионе они есть. Пример – проекты технического перевооружения объектов электрической и тепловой энергетики предприятий, в том числе за счет развития собственной генерации. Здесь, с одной стороны, мы видим длительные сроки окупаемости (в среднем 5-10 лет), с другой – достаточно высокую достоверность оценки эффективности. Реализация таких проектов без привлечения внешних долгосрочных инвестиций может стать для компании бременем, отвлекающим финансовые ресурсы, и именно лизинг – лучшее решение. При этом наши предложения полностью опровергают стереотип о высокой стоимости долгосрочного финансирования. Мы предлагаем лизинговое финансирование на срок до 7 лет. Стоимость ресурсов при этом от срока не зависит. Напро-

тив, в случае реализации крупных проектов ставка по договору может быть снижена, а срок финансирования увеличен до 10 лет.

– Какими темпами и по каким направлениям планируете расти в ближайшее время?

– Даже в кризисные периоды мы не ушли ни с одного из сегментов рынка, не отказались от стратегии. В результате такого подхода все представительства компании в 24 городах России получили бесценный опыт и знания, стабильно растущий сбалансированный инвестиционный портфель и возможность предлагать клиентам один из лучших финансовых инструментов на рынке лизинговых услуг. Как я уже говорил, наибольший рост объема инвестиций наблюдается в области пищевого производства, энергетического и сельскохозяйственного машиностроения, химического производства и фармацевтики. Если три года назад более половины наших инвестиций приходилось на долю транспорта и спецтехники, то сегодня более 75% инвестиций – в производственное оборудование. И это отличный тренд на подъём российского производства.

– Будете инвестировать только в крупные проекты или малый бизнес тоже может на вас рассчитывать?

– Совсем наоборот, инвестирование в проекты малого и среднего бизнеса было и остается приоритетным направлением работы «Сименс Финанс». Многие признают, что именно лизинг оптимален как источник привлечения инвестиций на начальной стадии развития собственного бизнеса. Благодаря такой политике число наших постоянных клиентов растёт, и с некоторыми из них мы сотрудничаем уже более 10 лет. Есть и рекорды – с одним из ключевых наших партнеров, хорошо известным в регионе, за все время сотрудничества реализовано более 90 лизинговых проектов, юбилейный 100-й – не за горами. Такие истории сотрудничества – хороший стимул, чтобы работать над качеством сервиса, не ставить лишних ограничений в работе с клиентами и делать развитие любого бизнеса удобным.

Группа НЛМК повысит качество и снизит себестоимость кокса благодаря внедрению новой технологии

Группа НЛМК, международная металлургическая компания, проектирует оборудование для внедрения технологии трамбования угольной шихты на «Алтай-Коксе». Проект позволит повысить качество кокса и снизить его себестоимость за счет использования более дешевых марок коксующихся углей.

Технология трамбования внедряется на пятой коксовой батарее, запущенной в 2006 году (проектная мощность – 1,1 млн тонн в год), которая обеспечивает 25% всего производства «Алтай-Кокса». В рамках проекта будет проведена реконструкция батареи – строительство дополнительной угольной башни с трамбовочными устройствами, установка конвейеров и машин для загрузки спрессованной шихты в печи.

Технология трамбования предполагает, что угольную шихту загружают в коксовую печь не традиционным способом – насыпью сверху, а горизонтально в виде предварительно уплотненного угольного брикета. Такой метод позволяет получать кокс высокого качества при одновременном снижении доли дорогостоящих марок углей: утрамбованные частицы кокса лучше спекаются, увеличивая горячую прочность кокса, а также повышая его устойчивость к механическим воздействиям при транспортировке и загрузке в домну.

«Алтай-Кокс» полностью обеспечивает потребность Группы НЛМК в коксохимическом сырье. За счет внедрения технологии трамбования мы решаем две задачи – повышаем качество кокса и одновременно

снижаем себестоимость. Таким образом мы повысим эффективность доменного производства НЛМК. Обновленная батарея будет оснащена современными и эффективными системами сбора и очистки отходящих газов, что также внесет существенный вклад в улучшение экологических характеристик производства», – прокомментировал вице-президент по инвестиционным проектам Группы НЛМК Константин Лагутин.

Инвестиции в проект составят 57 млн евро. В настоящее время идет проектирование, начато изготовление оборудования для реконструкции коксовой батареи. Приступить к пуско-наладочным работам планируется во второй половине 2019 года.

Сайт ОАО «Алтай-Кокс»



АО «Барнаульская горэлектросеть»: будущее будет светлым!

Они были первыми

В третье тысячелетие Барнаульская горэлектросеть вступила как мощное, современное предприятие. И трудно уже поверить, что система электроснабжения Барнаула началась с самых примитивных в техническом смысле приспособлений, с сетей протяженностью в несколько десятков метров. Было это уже более ста лет тому назад.

Начиная с 90-х годов XIX века электроэнергетика и в крае, и в Барнауле развивается стремительно. Ведь к этому времени у многих горнопромышленных компаний, городского купечества были достаточные капиталы, чтобы приобрести необходимое оборудование для электрификации промышленных объектов, магазинов, жилых домов. Многие предприниматели начинают электрифицировать свои мельницы. Речь идет, конечно, не о традиционных крестьянских мельницах, которых насчитывались сотни в каждом уезде, а о больших крупчатых мельницах-заводах, на которых за год перерабатывались сотни тысяч пудов зерна.

В 1890 г. устроил электрическое освещение на мельнице в Завьялове Бердской волости Барнаульского округа, в 216 верстах от Барнаула, томский купец И. Г. Богомоллов. Станция питала 50 ламп.

Большое значение для жителей Барнаула имела электростанция Ивана Платонова, построенная в 1900 г. Она имела мощность 140 кВт, размещалась в специально выстроенном здании на территории усадьбы владельца. Усадьба же находилась в самом центре города, на пересечении Пушкинской улицы и Московского проспекта. Паровой котел был привезен с завода «В. Финцер и К. Гампер» в Польше.

Электростанция Ивана Платонова фактически выполняла роль городской, так как муниципальной, т. е. принадлежащей самому городу, электростанции в Барнауле долго еще не было. Электростанция Пла-



тонова снабжала энергией не только усадьбу владельца, но и многие магазины, учреждения, жилые дома. От электростанции отходили пять двухпроводных магистральных цепей – для освещения дома и усадьбы Платонова, ряда магазинов, Барнаульского общественного собрания. От платоновской электростанции питались 4 дуговых фонаря – первый в городе уличный свет.

В Барнауле были сооружены и другие частные электростанции. В 1906 г. собственную электростанцию строит купец 1-й гильдии Иван Федорович Смирнов, известный как владелец «Пассажа». Паровой котел он купил у Павла Сухова. Смирновская электростанция разместилась в специально выстроенном двухэтажном здании по Пушкинской улице, недалеко от Московского проспекта. Пущена эта электростанция была в 1907 г. Только после этого Смирнов приступил к постройке «Пассажа», которая завершилась в 1909 г. «Пассаж» был полностью электрифицирован. Ток поступал к зданию «Пассажа» по проходам, перекинутым через улицы.

Приблизительно в это же время и другой барнаульский купец 1-й гильдии Иван Иванович Поляков также получил разрешение построить электростанцию во дворе своей усадьбы. Иван Поляков известен как собственник одного из лучших барнаульских магазинов, выстроенного в 1913 г., ныне — «Красный». Усадьба купца занимала целый квартал вдоль Московского проспекта и Гого-

левской улицы, включала двухэтажный жилой дом с чайным магазином на первом этаже — по Гоголевской улице, пимокатную и овчинно-шубную фабрики, склады. Электростанция разместилась во дворе и предназначалась не только для освещения жилых, торговых и хозяйственных помещений, но и для использования в производственных целях, на фабрике.

Число потенциальных потребителей электроэнергии в Барнауле постоянно росло. Еще одна группа потребителей электроэнергии — это кинотеатры. Кинотеатры стали открываться один за другим после 1910 г., когда их открытие разрешила городская Дума. «Триумф», «Иллюзион», «Алтай», «Трио» и другие — все они разместились на Пушкинской улице. Не потому ли, что там же были электростанции Платонова и Смирнова?

Как создавалась система коммунального энергоснабжения

К 1910-1912 годам все центральные магазины, банки, учреждения, многие дома состоятельных горожан, отдельные промышленные предприятия, кинотеатры имели электрическое освещение. Но не была разрешена проблема освещения улиц и площадей города, ведь единичные фонари не делали город освещенным в ночное время суток. Не были удовлетворены и темпами электрификации и гласные городской Думы. Ведь многие сибирские города, такие как Томск, Омск, Иркутск и другие, имели муниципальные электростанции. Еще 1 ноября 1901 года на заседании Думы гласный Василий Константинович Штильке поднял вопрос о скудном освещении улиц. Дума предложила купцам Платонову и Сухову расширить электрическое освещение улиц.

В итоге было принято решение установить 50 фонарей в самых оживленных местах центральной части Барнаула, в том числе на пло-

щадях Демидовской, Соборной, Покровской, Базарной, Хлебной, Конной, Коношениной, Сенной, на Московском проспекте, Пушкинской и некоторых других улицах. Накануне Первой мировой войны городская Дума активизировала деятельность по развитию коммунального хозяйства города. Планировалось строить городскую электростанцию, водопровод, а со временем и электрический трамвай.

Смету на строительство электростанции и водопровода в Барнауле составил томский инженер Б. Гецен, она вылилась в сумму 460 тыс. рублей. И город начал делать займы в банках под это строительство. Электростанцию начали строить на берегу Оби, где начинается Пушкинская улица. Однако к 1917 году строительство так и не завершилось, сказывались условия военного времени. Шла Первая мировая война.

Однако главное потрясение ждало город, в том числе и его систему электроснабжения, весной 1917 года. Пожар 2 мая 1917 г., когда выгорели более 50 центральных кварталов, нанес сокрушительный удар по электротехнике. Сгорела и строящаяся городская электростанция, и многие частные, в том числе Платонова и Смирнова. Сгорело прибывшее из-за границы оборудование (большая часть которого находилась еще в заводской упаковке)...

Правда, к этому времени уже имели собственные электростанции главные мастерские Алтайской железной дороги, депо станции Барнаула, но систему электроснабжения города необходимо было фактически соорудать заново.

Работа по налаживанию энергоснабжения города, по восстановлению унесенного пожаром шла, невзирая на бурные события революции и гражданской войны. Для тех, кто создавал городские электрические сети, не имели значения политические убеждения, политические баталии, происходящие вокруг. Для них важнее всего был их долг, их работа.

Уже к 1 сентября 1919 года электрическая станция была пущена в эксплуатацию, что привело в действие и насосы водопроводной стан-

ции. На ремонтные работы в электротехнике было отпущено 38 520 руб. 57 коп. золотом. Немалая сумма!

Подземная кабельная сеть высокого напряжения имела протяженность 6,5 версты с подключенными к ней семью трансформаторами (общая мощность которых составляла 270 кВт). Протяженность воздушной электрической сети равнялась 91 версте. Коммунальная электростанция имела в начале 1923 года 1424 абонента, у которых было установлено 3360 лампочек. Одна лампочка в среднем имела мощность 25 свечей (25 Вт).

Общие итоги работы Барнаульской городской электростанции за 1922-1923 гг. выглядели следующим образом: всего было выработано 289,5 тыс. кВт/ч электроэнергии. На освещение жилищ и учреждений было затрачено 87,3% всего объема выработанной электроэнергии, на нужды коммунальных учреждений — 1,2%, на нужды промышленности — 0,7%, на освещение улиц — 0,8% (примерно 250 кВт/ч). На выработку этого количества электроэнергии гравевой машиной было затрачено ни много ни мало 130 тысяч пудов каменного угля (на выработку 1 кВт/ч затрачивалось 0,45 пуда угля — около 7,5 кг; в настоящее время на лучших электростанциях на выработку 1 кВт/ч затрачивается всего 265 г угля). На электростанции работали 32 рабочих и 16 техников, инженеров и управленцев.

К концу 20-х годов в городе уже имелось 14 электроустановок общей мощностью 1177 кВт. Из общего объема потребленной в городе электроэнергии 12% было получено, как сейчас принято говорить, за счет перетоков от промышленных предприятий. Дальнейшее проведение электрификации в Барнауле поставило в порядок дня вопрос о более углубленной специализации для обслуживания именно коммунальных служб города. Поэтому 23 октября 1928 года был утвержден устав городского треста «Водосвет». Главное направление деятельности треста — выработка электроэнергии для городских нужд и снабжение города водой из артезианских скважин

посредством электронасосов. Трест «Водосвет» находился на улице Льва Толстого, 1. Там же находились электростанция и водопроводная станция. В организационном отношении трест подчинялся городскому отделу коммунального хозяйства. Общая стоимость имущества треста составляла почти 2 миллиона рублей.

Значительно возросли объемы электрификации Барнаула к концу 30-х годов. Мощность коммунальных электростанций Барнаула возросла (в сравнении с началом 30-х годов) в 4 раза. Увеличился объем вырабатываемой электроэнергии, изменилась структура ее потребления: почти половина (49%) выработанной электроэнергии шла на нужды коммунальной промышленности, 22,7% — на освещение города и квартир, 8% — на работу водопроводной станции, 2,7% было отпущено на нужды железной дороги, 1% — на нужды речной пристани. Потери в сетях составили 6,8% от всего объема выработанной электроэнергии.

Большие планы были намечены на 40-е годы. В центре хранения архивного фонда Алтайского края имеются очень интересные документы. Это детальный проект строительства в Барнауле трамвайной линии протяженностью более 20 км. Расчет электроснабжения трамвайной линии был выполнен с учетом ввода в строй новой, более мощной городской электростанции. Было намечено три этапа пуска трамвайных линий — с конца 1941 года до 1948 года. На этих и последующих этапах линии должны были получать электроэнергию от новой электростанции. Но, к сожалению, осуществлению этих планов помешала война...

Все для фронта, все для победы

День 22 июня 1941 года, разделивший на две части большинство судеб наших соотечественников, стал судьбоносным и для развития барнаульской системы энергоснабжения. Начался новый этап ее развития, нелегкий, но плодотворный.

Конечно, в период 1941 – 1945 гг. развитие электротехники Барнаула проходило в сложных условиях.

Перестройка экономики города на военный лад предъявляла повышенные требования в первую очередь именно к электроэнергетике. Почти все промышленные предприятия города перешли на двух- или трехсменную работу. Кроме того, в Барнауле было размещено 12 эвакуированных из западных областей страны заводов. Среди них такие гиганты, как Барнаульский котельный завод, «Трансмаш», завод мехпрессов, радиозавод, станкостроительный и другие. Кроме этого, в глубоком тылу размещались воинские части, госпитали. Все это требовало значительного возрастания объемов вырабатываемой электроэнергии.

В первую очередь снабжаться электроэнергией должны были промышленные предприятия, работавшие на оборону. Уже одно это обстоятельство вело к значительному изменению режима работы электростанций и радикальному изменению структуры потребителей. Резко сократился отпуск электроэнергии бытовым потребителям, был ужесточен контроль за расходованием электроэнергии в пределах установленных лимитов. Сами электроустановки были переведены в режим непрерывной, безостановочной работы. Отменены все виды плановых профилактических ремонтов. Все эти чрезвычайные меры, а главное, настоящий героизм работников «Водосвета», позволили добиться феноменальных результатов. Вот простой факт: за трудовые достижения в годы Великой Отечественной 506 барнаульцев были награждены орденами и медалями, медалью «За доблестный труд в Великой Отечественной войне» были награждены 40 тыс. барнаульцев. Среди награжденных были и работники треста «Водосвет». А награды в то время зря не давали!

На износ в военные годы работали не только люди, но и техника. К концу войны участились аварии силовых агрегатов, трансформаторов, воздушных и кабельных линий. Все это приводило к тому, что при общем росте объема вырабатываемой электроэнергии нарастал ее дефицит в связи с ростом объемов промышленной продукции.

Всего за период войны объем вырабатываемой электроэнергии в Барнауле всеми видами электростанций увеличился с 0,3 млн кВт/час в 1940 г. до 2,3 млн. кВт/час в 1946 году. То есть в 7,6 раза! Но потребность в электроэнергии возросла еще больше. В 1945 – 1946 гг. суточная потребность города составляла 3,5 тыс. кВт, а вырабатывалось существенно меньше. Из-за перегрузок в сети выходили из строя воздушные и кабельные линии. Обрывы приходилось устанавить с нарушением технологии проведения ремонтных работ. Ведь в условиях войны главным оставался фактор времени, острой необходимостью было снижение простоев оборудования промышленных предприятий.

Снизилась объемы финансирования, ежегодная потребность в котором для производства ремонтов составляла 250 тыс. рублей. А фактически электроэнергетика города получала финансирование в объеме 100 тысяч... И все же, невзирая на все трудности, можно с уверенностью заявить, что главную свою задачу – обеспечить рост промышленного производства, выпуск необходимой продукции для фронта – электроэнергетики Барнаула выполнили.

Трудные послевоенные годы

Завершение войны, переход к мирному строительству поставили перед электроэнергетиками Барнаула новые задачи. Необходимо было обеспечить разделение электроэнергетики города, наметившееся еще до войны, на промышленную и коммунальную. За годы войны ситуация изменилась радикальным образом. Если до войны электростанция «Водосвета» помогала электростанциям городской промышленности, то в годы войны электростанции промышленных предприятий значительно опередили в своем развитии коммунальные предприятия.

В 1945 году ТЭЦ меланжевого комбината передала городу 3734 тыс. кВт электроэнергии при собственном производстве коммуналь-

ных электростанций 5256 тыс. кВт. Расчетная мощность коммунальной электростанции, как и до войны, составляла 1840 тыс. кВт, но из-за технических причин объем вырабатываемой электроэнергии уменьшился почти в два раза. Так что теперь промышленные электростанции должны были помогать городу. Ведь задачи коммунальной электроэнергетики были общегородскими.

Во второй половине 40-х и в последующие годы большими темпами возрастала численность городского населения. С 1946 по 1990 год численность барнаульцев увеличилась более чем в три раза: с 200 до 650 тыс. чел.

В 1946 году город имел 13250 жилых домов, среднедушевое потребление электроэнергии в течение года на одного городского жителя составляло 44,9 кВт/час. Необходимо было значительно увеличить этот показатель.

Кроме того, в годы войны возросла площадь города. Вокруг промышленных предприятий сформировались новые поселки – Западный, Восточный и другие. В 1947 – 1948 гг. прокладываются первые трамвайные линии, в конце 40-х годов начинается строительство новых заводов – «Геофизика», геологоразведочного оборудования. Был снесен «земляночный городок» в районе современного клуба котельного завода (где, конечно же, полностью отсутствовало электро- и водоснабжение). Люди наконец-то стали переселяться в благоустроенное жилье.

Поэтому обновление материально-технической базы возможно было лишь при увеличении ассигнований как из централизованных, так и из местных источников. В структуре себестоимости треста «Водосвет» большая часть расходов приходилась на водопроводное хозяйство. Это обстоятельство послужило основанием для выделения в самостоятельную организацию и хозяйственную единицу именно коммунальной энергетики. На свет появился новый субъект хозяйственной деятельности — Барнаульская горэлектросеть, и произошло это в 1961 году.

И снова все сначала

Да, именно 21 декабря 1961 года решением N 714 Барнаульского городского Совета депутатов трудящихся на базе треста «Водосвет» были созданы два предприятия: управление Барнаульских горэлектросетей и Барнаульский трест водоканализации. Конечно же, пришлось очень и очень нелегко. Владимир Александрович Коробицин о первых годах деятельности управления Барнаульских горэлектросетей:

«Помню время образования предприятия «Барнаульская горэлектросеть» из треста «Водосвет», тогда нас бросили на выживание, выделив лишь только небольшое двухэтажное здание на ул. Льва Толстого, 3, и один автомобиль. Но мы были молодыми, крепкими, сильными парнями, работали столько, сколько требовала обстановка.

Многие из нас обладали профессиональным опытом, но не имели специального образования и только еще учились в вечерних школах, техникумах, институтах. Но возглавлявший предприятие директор В. Н. Золотцев, кстати, единственный в коллективе имевший высшее образование, притом энергетическое,

был дальновиден. Он делал ставку на нашу молодость, задор и преданность своей профессии. И не ошибся. Во-первых, создал себе крепкий тыл на весь период своей деятельности и добился таких показателей, по итогам которых предприятию присваивались классные места в районном, городском, краевом и республиканском соревнованиях с вручением переходящих знамен и грамот. А этого было добиться ох как непросто. На ликвидацию поврежденных привлекались эксплуатационный персонал, лаборатория, водители автотранспорта.

Зачастую работа носила затяжной, сверхурочный характер, и очень редко мы уходили домой по истечении восьми часов работы. Обычно наш рабочий день длился 12-14 часов, а иногда и более, то есть работали до тех пор, пока не восстанавливали электроснабжение. Персонал постоянно отмечался благодарностями, грамотами, материальными вознаграждениями, правительственными наградами. Да и было за что. В коллективе было много рационализаторов, передовиков, ветеранов труда. Более 70% персонала занимались общественной работой тру-

дились семейные династии Кирьяновых, Химичевых, Ергиных и т. д. Это был «золотой фонд» предприятия».

К счастью, этот золотой фонд не был растрочен с годами. 70-80-е годы были в жизни горэлектросети годами переходного этапа, годами становления и мужания нового предприятия. Новый взлет начался уже в наше время, в 2000-е годы. В 2006 году ОАО «Барнаульская горэлектросеть» стала лучшим предприятием жилищно-коммунального хозяйства России! А в декабре 2011 года компании в преддверии полувекового юбилея сделала для жителей краевой столицы главный подарок – открыла новый клиентский офис. Главный принцип его работы: от потребностей клиента – к услугам компании. За основу взяты европейские стандарты обслуживания. Новый офис, открытый в 50-летний юбилей компании и расположенный по адресу: ул. Ползунова, 50, представляет собой своеобразный супермаркет по продаже электроэнергии и готов удовлетворить все потребности клиента.

Информация с сайта
АО «Барнаульская горэлектросеть»

Алтайская компания меняет устаревшее осветительное оборудование в образовательных учреждениях региона на современное светодиодное

Компания «Энергосберегающие технологии» улучшает качество и энергоэффективность освещения учебных кабинетов в образовательных учреждениях края. Предприятие специализируется на производстве энергосберегающих светодиодных светильников.

Продукция компании «Энергосберегающие технологии» при конкурентной цене отвечает самым высоким требованиям качества. Световые приборы для освещения учебных заведений являются специализированными, к ним предъявляют особые требования пожарной безопасности, качества света и механической прочности. В 2016 году выпуска-



емые компанией светильники, одни из немногих в России, прошли сертификацию для применения в образовательных и медицинских учреждениях.

Качество нового освещения в ближайшее время смогут оценить в Ново-

алтайском лицее профессионального образования, Павловской школе-интернате и Каменском агротехническом техникуме.

Устаревшее оборудование меняют на современное светодиодное в рамках государственной программы Алтайского края «Энергоэффективность и развитие электроэнергетики» на 2015 – 2020 годы».

С 2013 года ООО «Энергосберегающие технологии» является членом Алтайской торгово-промышленной палаты и Комитета Алтайской ТПП по энергетике.

По материалам официального сайта Алтайского края

Стартовал конкурс видеороликов по энергосбережению #ВМЕСТЕЯРЧЕ-2018

В рамках третьего фестиваля #ВМЕСТЕЯРЧЕ-2018 стартовал конкурс видеороликов, направленных на повышение энергоэффективности экономики России и закрепление устойчивой мотивации населения Алтайского края к энергосберегающему образу жизни.



АО «СК Алтайкрайэнерго» совместно с Управлением Алтайского края по промышленности и энергетике в рамках организации третьего Всероссийского фестиваля энергосбережения #ВместеЯрче–2018 проводят конкурс видеороликов, направленных на привлечение внимания общественности к актуальным проблемам развития электроэнергетической отрасли Алтайского края и закреплению устойчивой мотивации к энергосберегающему образу жизни.

Принять в нём участие могут все жители Алтайского края без ограничений по возрасту и полу. На конкурс предоставляются видеоролики в электронном виде, снятые или соз-

данные любыми доступными средствами, соответствующие тематике конкурса, не принимавшие ранее участия в других конкурсах. Жанр конкурсного видеоролика участники определяют самостоятельно.

Жюри будут оценивать работы по таким критериям, как аргументированность, глубина раскрытия темы, креативность, сюжет и т.д.

По итогам конкурса определяют авторы трёх лучших видеороликов. Победители получают дипломы фестиваля #ВместеЯрче и денежные призы в размере:

- I место – 25 тысяч рублей;
- II место – 15 тысяч рублей;
- III место – 10 тысяч рублей.

«Алтайкрайэнерго» (<http://www.altke.ru>, <http://www.sk-altke.ru>) – одна из крупнейших компаний электроэнергетики Алтайского края, обеспечивающая надежное и бесперебойное электроснабжение 12 тысячам юридических и 313 тысячам физических лиц.

9 филиалов обслуживают более 8 тысяч километров кабельных и воздушных линий, более 3 тысяч трансформаторных подстанций в 98 городах и населенных пунктах Алтайского края.

Более чем 50-летний опыт успешной работы, более 2 тысяч квалифицированных сотрудников, широкий спектр профессиональных компетенций, внедрение энергосбережения и современных технологий управления и IT-решений характеризует «Алтайкрайэнерго» как надежного и клиентоориентированного партнера для предприятий и организаций региона, а также бытовых потребителей электроэнергии.

Ознакомиться с Положением о конкурсе видеороликов #ВместеЯрче-2018 можно на сайте компании «Алтайкрайэнерго».

Михайловский завод химреактивов модернизировал линию по выпуску хлорида натрия

Общество с ограниченной ответственностью «Михайловский завод химических реактивов» после реконструкции осуществило запуск в эксплуатацию оборудования для производства хлорида натрия.

Реконструкция данного производства осуществлена в рамках инвестиционного проекта «Модернизация линии по производству натрия хлористого с приобретением оборудования и его монтажа».

Проект был реализован в течение полутора лет, за счет собственных средств предприятия с привлечением средств собственников. Общая стоимость проекта составила порядка 22 млн. рублей. Реконструкция линии проведена с целью улучшения качества готового продукта и совершенствования условий труда. Реализация проекта позволит предприятию закрывать 80% потребностей российского рынка в данном продукте. Выпускае-

мый продукт востребован как на территории Алтайского края, так и в других регионах России.

Общество с ограниченной ответственностью «Михайловский завод химических реактивов» является членом Алтайской торгово-промышленной палаты с 2007 года.

По материалам сайта управления Алтайского края по промышленности и энергетике

Завершилась торгово-экономическая миссия алтайских предпринимателей в Монголию

С 4 по 6 июля прошла торгово-экономическая миссия алтайских предпринимателей в Монголию, город Улан-Батор.

Организаторами миссии выступили Алтайская торгово-промышленная палата и Национальная Торгово-промышленная палата Монголии.

Миссия проводилась с целью расширения рынков сбыта алтайской продукции и налаживания перспективного долгосрочного сотрудничества между предприятиями Алтайского края и Монголии.

Руководителем делегации алтайских предпринимателей выступила директор Департамента партнерских отношений Алтайской торгово-промышленной палаты Ксения Пушакова. **Координатором миссии стала специалист по организации торгово-экономических миссий Алтайской ТПП Татьяна Петренко.**

В состав делегации вошли руководители и представители компаний региона, занятых в области производства пожарных рукавов, торгового оборудования, в сфере энергосбережения, сельского хозяйства: АО «Рукав», ООО «Стеллажные системы» (компания «Нордика»), ООО «СистемСервис», ООО «Фермерское хозяйство Устинова В.И.».

Насыщенная программа бизнес-миссии включала в себя деловые переговоры в формате B2B, встречи с руководством органов государственной власти Монголии, посещение профильных предприятий.

В первый день миссии 4 июля члены алтайской делегации встретились с торговым представителем РФ в Монголии Максимом Васильевым и генеральным секретарем Национальной Торгово-промышленной палаты Монголии Энэбиш Оюунтэгш. В рамках встречи состоялось обсуждение двустороннего сотрудничества предприятий Алтайского края и Монголии. Были обозначены существующие возможности и перспективы работы российских компаний на монгольском рынке, получена практиче-



ская информация об особенностях ведения бизнеса с монгольскими партнерами по профильным направлениям деятельности алтайских компаний.

В ходе запланированной встречи Ксения Пушакова рассказала об экономике Алтайского края, отметила перспективные направления сотрудничества предприятий региона и Монголии. Прошла презентация алтайских предприятий, которые приняли участие в бизнес-миссии, и обозначен круг их интересов.

Ключевым событием миссии стали индивидуальные деловые встречи предпринимателей Алтайского края с представителями крупнейших промышленных предприятий и торговых организаций Монголии.

Успешно завершилась встреча и.о. начальника отдела сбыта АО «Рукав» Ирины Недобежкиной с ди-



ректором компании «Еврофе Азия» господином Баасанцэрэн, по итогам которой продолжены переговоры по заключению контракта на поставку пожарных рукавов и оборудования. Во второй день Ирина Павловна посетила Главное управление чрезвычайных ситуаций Монголии, а также Центральную пожарную часть г. Улан-Батора, где ознакомилась с перечнем используемых средств пожаротушения, провела переговоры о поставке продукции АО «Рукав» для оснащения пожарной техники.

Региональный менеджер крупнейшего за Уралом производителя стеллажного оборудования компании «Нордика» Оксана Жихарева провела переговоры с руководителем Ассоциации ритейлеров Монголии «Mora» господином Чулуунбаатар о поставке стеллажного оборудования для торговых сетей, которые входят в состав Ассоциации. Успешно завершилась выездная встреча с крупной торговой сетью «Номин», в настоящее время разрабатывается совместный проект по укомплектованию магазинов торговой сети стеллажным оборудованием.

На выездной встрече руководителя элитно-семеноводческого фермерского хозяйства Владимира Устинова с Советником Министра продовольствия, сельского хозяйства и легкой промышленности Монголии Дугар Баатарням проработана оптимальная система поставки алтайской продукции, в частности семенного материала зерновых культур, в Монголию.

Для ООО «СистемСервис» 4 июля была организована выездная встре-



ча в Агентстве по стандартизации и метрологии Монголии по вопросам сертификации приборов учета тепла и воды.

Алтайские предприниматели отметили, что работа в бизнес-миссии была плодотворной.

И.о. начальника отдела сбыта АО «Рукав» **Ирина Недобежкина**: *«Деловые переговоры – это самое эффективное в международных мероприятиях. В рамках бизнес-миссии мы нашли новые контакты, партнеров. Высокий уровень организации, и как результат успешная поездка».*

Менеджер по продажам ООО «Стеллажные системы» **Оксана Жихарева**: *«Бизнес-миссия в Монголию для нас стала очень значимым мероприятием. В рамках миссии мы приобрели новых партнеров, с которыми были закреплены определенные договоренности. В настоящий момент ведутся переговоры о дальнейшем сотрудничестве».*

Алтайская торгово-промышленная палата ежегодно проводит бизнес-миссии в зарубежные страны. Благодаря составлению специалистами Алтайской



ТПП индивидуальной программы бизнес-встреч каждый предприниматель-участник имеет возможность провести деловые переговоры с руководителями компаний интересующих сфер деятельности, определить наиболее перспективных деловых партнеров и организовать презентации своей продукции.

Приглашаем алтайские компании к участию в ближайшей торгово-экономической миссии в Республику Саха (Якутию), город Якутск в августе текущего года!

Татьяна Петренко,
специалист по организации
торгово-экономических миссий
Алтайской ТПП





Что ждет руководителей бизнеса с 1 июня 2018 года

Июнь 2018 года начался для многих предпринимателей с нововведений. К некоторым из них, как, например, к онлайн-кассам и чек-листам для проверки ГИТ, многие успели подготовиться. Но есть и другие изменения, о которых следует знать руководителям.

Сервис ФНС «Прозрачный бизнес»

С 1 июня 2018 года ФНС обещает запустить сервис проверки контрагентов «Прозрачный бизнес», предоставляющий важную информацию о юридических лицах. Сведения, которые налоговики планируют выложить в открытый доступ, не составляют налоговую тайну.

С 1 июня 2018 года будет раскрыт первый набор данных, включающий сведения о налоговых правонарушениях, решения о привлечении к ответственности, за совершение которых вступили в силу в период со 2 июня 2016 года по 31 декабря 2017 года, и мерах ответственности за их совершение, при неуплате штрафа в срок до 1 мая 2018.

Налоговики обещают, что с помощью онлайн-сервиса можно будет убедиться в добросовестности партнера, проявив должную осмотри-

тельность при выборе контрагента, а также можно будет получить объективную картину того, как выглядит ваш собственный бизнес в глазах контрагента.

Сервис «Прозрачный бизнес» включает следующие сведения о контрагентах:

- наименование организации, ИНН; наименование, сумма недоимки, сумма задолженности по пеням, сумма задолженности по штрафам;
- сведения о наличии налоговых правонарушений и мерах ответственности за них с указанием общего размера штрафа;
- наименование специального налогового режима, применяемого организацией;
- сведения о том, что организация является участником консолидированной группы налогоплательщиков

или о том, что организация является ответственным участником консолидированной группы налогоплательщиков;

- сведения о среднесписочной численности работников организации за календарный год, предшествующий году размещения таких сведений на сайте ФНС;
- наименование и сумма, уплаченная организацией в календарном году по каждому налогу и сбору, по страховым взносам, уплаченным в связи с ввозом товаров на таможенную территорию Евразийского экономического союза, сумм налогов, уплаченных налоговым агентом;
- суммы доходов и расходов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации за год, предшествующий году размещения таких сведений на сайте ФНС.

Списание долгов по налогам, страховым взносам, пеням и штрафам с банковских счетов в драгоценных металлах

С 1 июня 2018 года налоговики смогут списывать долги по налогам, страховым взносам, пеням и штрафам с банковских счетов в драгоценных металлах согласно Федеральному закону от 27.11.2017 № 343-ФЗ, который вносит поправки в ст. 46 НК РФ.

Взыскание налоговой задолженности со счетов организаций и ИП

может быть произведено в драгоценных металлах, если для погашения долга недостаточно средств на рублевых и валютных счетах.

Уточняется, что взыскание налога со счетов в драгоценных металлах производится исходя из стоимости драгоценных металлов, эквивалентной сумме пла-

тежа в рублях. Стоимость драгоценных металлов определяется исходя из учетной цены на драгоценные металлы, установленной Центральным банком на дату продажи драгоценных металлов.

Расходы, связанные с продажей драгоценных металлов, осуществляются за счет налогоплательщика.

Нормы выдачи работникам мыла

С 12 июня 2018 года можно не вносить в трудовые договоры нормы

выдачи работникам мыла, т.к. вступает в силу Приказ Минтруда РФ

от 23.11.2017 № 805н, который вносит изменения в порядок обеспечения

работников смывающими или обезвреживающими средствами.

Согласно поправкам нормы выдачи смывающих или обезвреживающих средств, соответству-

ющие условиям труда на рабочем месте работника, указываются в трудовом договоре работника или в локальном нормативном акте работодателя. До сведения

работника они доводятся в письменной или электронной форме способом, позволяющим подтвердить ознакомление работника с указанными нормами.

Применение ККТ

С 1 июля 2018 года увеличится число организаций, которые обязаны применять ККТ. Изменения коснутся тех, кто:

- осуществляет торговлю через торговые автоматы;
- оказывает услуги населению (при условии выдачи бланков строгой отчетности);
- применяет ЕНВД (при условии вы-

дачи по требованию клиента товарного чека, квитанции или другого документа, подтверждающего прием денег).

До 1 июля 2019 года дали отсрочку на применение ККТ организациям, которые:

- выполняют работы или оказывают услуги населению и при этом выдают бланки строгой отчетности

(исключение — общественное питание);

- применяют ЕНВД и выписывают товарный чек, квитанцию или другой документ о приеме денег. В их число не входят организации на ЕНВД, осуществляющие деятельность по направлениям «розничная торговля» или «услуги общественного питания».

ФГИС «Меркурий»

С 1 июля 2018 года согласно ст. 4 Федерального закона от 13.07.2015 № 243 все компании, участвующие в обороте товаров животного происхождения, должны перейти на электронную вете-

ринарную сертификацию через федеральную государственную информационную систему «Меркурий». Речь идет о производителях и дистрибьюторах товаров, поднадзорных Госветконтро-

лю – мясокомбинатах, птицефабриках, молочных заводах, производителях морепродуктов, а также логистических центрах, торговых сетях и розничных магазинах.

ГИТ начинает применять чек-листы

С 1 июля 2018 года, согласно Приказу Роструда от 10.11.2017 № 655, утверждены формы чек-листов для проверки ГИТ, которые будут распространяться на всех

работодателей.

Проверочный лист в виде таблицы из трех граф включает вопросы, отражающие содержание обязательных требований, реквизиты нор-

мативных правовых актов, а также ответы на вопросы, содержащиеся в перечне вопросов (эта графа заполняется инспектором в процессе проверки).

Зарплата по новым правилам

С 1 июля 2018 года некоторые работодатели будут платить зарплату по новым правилам.

Под новые требования Федерального закона от 01.05.2017 № 88-ФЗ попадают государственные и муниципальные организации, учреждения, внебюджетные фонды.

Они не смогут направлять деньги сотрудников на платежные карты систем VISA и MasterCard. Они обязаны будут осуществлять выплаты только на пластиковые карты национальной платежной системы «Мир».

Следовательно, до 1 июля организации и учреждения, которых

затронут эти нововведения, должны успеть заключить соглашения с банками, выпускающими карты «Мир», о перечислении денег в рамках зарплатного проекта. При этом за работодателями остается право выбора кредитного учреждения.

Оплата административных штрафов

С 31 июля 2018 года упрощается оплата административных штрафов.

Теперь не придется искать реквизиты для уплаты штрафа, так как

к протоколам об административном нарушении, которые передают в суд, налоговики будут прикладывать реквизиты платежей. Благо-

даря нововведению будут минимизированы риски по допущению неточности в платежке (Федеральный закон от 29.07.2017 № 264-ФЗ).

Предприятия Алтайского края представили новинки производства на Межрегиональном агропромышленном форуме «День сибирского поля 2018»

С 20 по 21 июня в Алтайском крае прошел крупнейший из проводимых в регионе агрофорум «День сибирского поля 2018», площадки которого посетило более 28 тысяч человек. В этом году гостям агрофорума было презентовано свыше 500 единиц сельхозтехники и оборудования, в том числе более 120 экспонатов алтайского производства.



ского края награждена генеральный директор предприятия-члена Алт-ТПП Алтайского завода сельскохозяйственного машиностроения Татьяна Филидова.

На демонстрационной площадке форума были представлены в работе более 30 единиц техники. Аграриям продемонстрировали почвообрабатывающую, посевную, кормозаготовительную технику и опрыскиватели. Чуть меньше половины машин, заявленных к тест-драйвам, – алтайского производства.

Большой интерес у посетителей вызвала выставка племенных сельскохозяйственных животных, где показали крупный рогатый скот, овец, лошадей, соболей, а также впервые – коз.

Компании-участники «Дня сибирского поля» провели узкоспециализированные семинары, посвященные технологиям возделывания разных культур, применению систем навигации в отрасли, использованию средств защиты и питания при повышении урожайности сельхозкультур.

В форуме приняли участие предприятия-члены Алтайской торгово-промышленной палаты: ООО «Агроцентр», Silen-LED Group, ООО «РУФ-2», ООО «Барнаульский

В торжественном открытии принял участие врио губернатора Алтайского края Виктор Томенко, первый заместитель министра сельского хозяйства РФ Джамбулат Хатуов, председатель комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Михаил Щетинин.

Джамбулат Хатуов:

«Алтайский край – флагман практически в каждой подотрасли сельского хозяйства, у региона хороший экспортный потенциал. Мы с главой региона обсуждали стратегию развития Алтайского края. Я уверен, что и перерабатывающая промышленность, и агропромышленный комплекс будут давать бюджету региона немалые деньги.

Сделано очень много, но и впереди много работы. Минсельхоз России всегда будет рядом. Министр сель-

ского хозяйства Дмитрий Патрушев поручил подготовить проект «дорожной карты», далее на ближайшей встрече министра сельского хозяйства России и главы региона Виктора Томенко предстоит расставить точки: будет специальное соглашение. Я уверен, что в Сибирском федеральном округе именно с Алтайского края будут начинаться многие новые дела и подходы».

В рамках открытия Межрегионального агропромышленного форума «День сибирского поля» временно исполняющий обязанности губернатора Алтайского края Виктор Томенко вручил труженикам отрасли государственные и краевые награды. Постановлением Правительства Алтайского края за многолетний добросовестный труд и высокий профессионализм Почетной грамотой Правительства Алтай-



автоцентр КАМАЗ», ООО Управляющая компания «Алтайский завод прецизионных изделий», ЗАО «Рубцовский завод запасных частей», АО «Анитим», ООО «СиСорт», АО «АЗСМ», ООО «Агроспецмашина» и другие.

Компания «СиСорт» впервые представила фотосепаратор с рекордной производительностью в Алтайском крае, который ранее демонстрировался только за границей. Специалисты компании отметили рост к нориям – оборудованию для транспортировки продукции, которое также разработано и выпускается

алтайским предприятием. Барнаульское предприятие представило Z-образный транспортер, на разработку которого выделялись краевые субсидии.

АО «Алтайский завод сельскохозяйственного машиностроения» представил рекордное количество техники на своем стенде и на демонстрационном показе. Среди 20 машин были и новые, сияющие свежей краской агрегаты, изготовленные к выставке, и те плуги и бороны, которые уже обработали не одну тысячу гектаров на полях края. За два дня выставки компанией были заключе-

ны 5 контрактов на поставку техники на сумму 10 млн 300 тыс. руб.

Поддержку экспонентам в организации фотозон, дегустации и сэмплинге продукции оказало агентство маркетинговых коммуникаций «Promo Republic». Маркетологи подчеркнули, что на крупных отраслевых выставках крайне важно яркое позиционирование компании для привлечения потенциальных клиентов.

По материалам официального сайта Алтайского края, сайта управления Алтайского края по промышленности и энергетике

В рамках бизнес-миссии «Деловой России» в Барнауле состоялось обсуждение инвестиционного потенциала региона

21 июня на Барнаульском заводе автоформованных термостойких изделий в рамках бизнес-миссии Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» состоялась конференция «Алтайский край в фокусе инвестиционной привлекательности». В работе конференции приняли участие врио Губернатора Алтайского края Виктор Томенко, сопредседатель «Деловой России», председатель совета директоров ООО «Группа КАСКОЛ» Сергей Недорослев и заместитель директора Фонда развития промышленности Юрий Шамков, руководители региональных отделений «Деловой России», президент Алтайской ТПП Борис Чесников, представители алтайского бизнеса.

Виктор Томенко и Сергей Недорослев подписали соглашение о сотрудничестве, приняв обязательства совместными усилиями развивать в Алтайском крае сферу малого и среднего предпринимательства, создавать в регионе наиболее благоприятные условия для расширения инвестиционной деятельности, а также развивать конкуренцию.

По словам Виктора Томенко, одной из главных задач сотрудничества с Общероссийской организацией «Деловая Россия» является решение



задач, сформулированных в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Взаимодействие Правительства края и экспертов «Деловой России» позволит качественно реализовать в регионе Национальный проект поддержки малого и среднего предпринимательства и поддержать индивидуальную предпринимательскую инициативу.





В этот же день на заводе состоялся запуск нового цеха, где организовано производство безасбестовых тормозных колодок и накладок дискового тормоза для грузовых автомобилей, автобусов, прицепов, а также железнодорожного транспорта.

Производство продукции осу-

ществляется на современном оборудовании, по уникальным технологиям, основанным на передовом мировом опыте производителей фрикционных изделий. Для этих целей было приобретено и запущено в работу 10 единиц технологического оборудования, 6 видов технологической оснастки, подведены

инженерные коммуникации, произведен ремонт производственного помещения.

Основным достоинством применяемых технологий является изготовление композиционной смеси на лопастном смесителе без применения асбестовых волокон. Инженерами-технологами предприятия были разработаны специальные композиционные смеси. Тормозные накладки, изготовленные из этих композиций, прошли полный цикл испытаний и соответствуют высоким современным требованиям, предъявляемых к тормозным накладкам.

Производственные мощности нового цеха позволяют осуществлять выпуск более 300 тысяч изделий в год на сумму более 200 млн руб. Ассортимент выпускаемой продукции насчитывает более 30 видов изделий.

Запуск нового производства позволит создать порядка 30 новых рабочих мест.

По материалам официального сайта Алтайского края

Молочная индустрия: возможности, риски и потенциал

16 – 17 августа 2018 года в городе Барнауле в парк-отеле «Чайка» при поддержке Минсельхоза России состоится конференция «Молочная индустрия: возможности, риски и потенциал», посвященная вопросам состояния и перспективам развития молочной отрасли. Мероприятие включено в перечень специализированных форумов. Его деловая часть завершится 18 августа XII фестивалем «Дни алтайского сыра». Местом проведения фестиваля станет площадь Ветеранов (Нулевой километр). Организатором мероприятий выступает Правительство Алтайского края.

Ключевым направлением программы конференции станет обсуждение текущей ситуации в отрасли, актуальных трендов ее развития, актуализации законодательной и нормативной базы, основных аспектов технического регулирования, а также вопросов качества и безопасности молочной продукции (пакет документации прилагается). В рамках конференции пройдут смотры-конкурсы молочной продукции по различным номинациям.

Традиционный фестиваль «Дни алтайского сыра» –

очередное отраслевое событие, направленное на популяризацию самого знакового продукта региона – сыра.

В рамках фестиваля будут организованы:

- выставочная экспозиция – ярмарка и дегустации алтайских сыров и молочных продуктов, где предприятия представляют свою продукцию;
- конкурс профессионального мастерства шеф-поваров – приготовление блюд сырной кухни с оценкой профессионального жюри;
- концертно-развлекательная программа с презентациями предприятий, розыгрышами, конкурсами, игровой интерактивной составляющей;
- музыкальная программа с участием артистов и коллективов;
- образовательная программа «Школа сыродела»;
- фитнес-площадка с профессиональным тренерским составом, позиционирующим правильное питание;
- культурно-художественная зона «Рисуем сыр»;
- деревня ремесленников с ярмаркой сувениров и мастер-классами.

Контакты: телефоны: (3852) 63-68-58, 63-05-49, электронная почта: piscevik@mail.ru.

До конца 2018 года работодатели должны завершить специальную оценку условий труда на рабочих местах!

Проведение специальной оценки условий труда – одно из ключевых направлений государственной политики в области охраны труда, приоритетов в сфере обеспечения безопасных условий труда в вашей организации и одно из главных ваших обязанностей в соответствии со статьей 212 Трудового кодекса Российской Федерации.

Трудовым законодательством установлен крайний срок, до которого вы должны завершить специальную оценку условий труда на рабочих местах – 31 декабря 2018 года.

Проведение специальной оценки условий труда позволяет вам выявить вредные производственные факторы в случае их наличия и, соответственно, реализовать мероприятия по улучшению условий труда работников. А это затрагивает уже не только зону вашей социальной ответственности, но и экономической, поскольку условия труда оказывают непосредственное влияние на работоспособность и здоровье работников, на производительность в целом.



С целью снижения финансовых затрат при проведении специальной оценки вами может быть использован механизм финансового обеспечения предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний за счет сумм страховых взносов, подлежащих перечислению в Алтайское региональное отделение Фонда социального страхования Российской Федерации: до 20% сумм страховых взносов, начисленных вами за предшествующий календарный год.

Без проведения специальной оценки условий труда невозможно достоверно информировать работников об условиях и охране труда на их рабочих местах, о риске повреждения здоровья, полагающихся компен-

сациях и мерах по защите от воздействия вредных и (или) опасных производственных факторов, а работники имеют право на получение такой информации, и в первую очередь из трудового договора. За отсутствие в трудовом договоре соответствующих сведений предусмотрен административный штраф на юридических лиц от 30 тысяч до 50 тысяч рублей.

Уклоняясь от исполнения требований законодательства, следует помнить, что скупой платит дважды: в случае проверки органами государственного контроля (надзора) вы не только понесете затраты на проведение специальной оценки условий труда, но и будете подвергнуты административному наказанию в виде штрафа на юридических лиц от 60 до 80 тысяч рублей.

Консультацию по вопросам проведения специальной оценки условий труда можно получить по электронной почте E-mail: trudohr@depalt.alt.ru или по телефону 8 (3852) 66-50-42.

Министерство труда и социальных отношений Алтайского края

Алтайский Росреестр сократил сроки регистрации до четырех дней

В 2018 году алтайскому Росреестру удалось добиться сокращения сроков государственной регистрации права при подаче документов в электронном виде до одного дня, в бумажном - до четырех. При этом средний фактический срок регистрации прав собственности в 1 квартале 2018 года по СФО и РФ составил 5 рабочих дней. По показателям «Средний фактический срок регистрации прав собственности по заявлениям, поданным через МФЦ» и «Средний фактический срок регистрации прав собственности» регион занимает 2 место в Сибири и 4 место – в РФ.

В современной жизни электронные сервисы стали важным инстру-

ментом для потребителя услуг, в том числе и в регистрации недвижимости. Региональное управление Росреестра активно работает в этом сегменте. По результатам рейтинга субъектов РФ, по достижению целевых показателей в учетно-регистрационной сфере в 1 квартале 2018 года по деятельности регионов в строке «Доля услуг по государственной регистрации прав, оказываемых органам государственной власти субъектов РФ и местного самоуправления в электронном виде, в общем количестве таких услуг, оказанных органам государственной власти и местного самоуправления, %» со значением 48,1% регион занимает 2 место в Сибирском ФО, уступая только Новосибирской области (53,3%).

Земельный вопрос также важен для жителей нашего региона. По данным информационной системы «Region-ID», в Алтайском крае показатель «Доля границ населенных пунктов, внесенных в ЕГРН» на 01.04.2018 составил 86,7%, что является 1 результатом в СФО и 4-м в РФ. При этом среднее значение по показателю в СФО составляет 28,7 %, по РФ – 18,9%.

Стоит отметить, что Алтайский край по подавляющему большинству факторов целевых моделей достигает установленных «дорожными картами» целевых значений показателей. По нормативам, характеризующим качество учетно-регистрационного процесса, Управление показывает лучшие результаты в РФ.

7 признаков того, что вам нужен SAM-проект

Выбрать идеальный момент для старта любого ИТ-проекта всегда сложно. Текущие задачи отнимают все время, и мы часто откладываем важные решения на потом.

Но бывают случаи, когда такое затягивание может привести к серьезным проблемам и сбоям в работе вашей ИТ-инфраструктуры.

7 признаков того, что начать SAM-проект нужно уже сегодня:

1. Вы готовитесь к большим изменениям, либо внедрениям в ИТ.

На волне построения цифровой экономики этот пункт будет актуален для многих компаний. SAM подготовит почву для великих свершений. Чем быстрее вы наведете порядок в своей инфраструктуре, тем быстрее сможете приступить к ее модернизации.

2. Новое место работы. Вы пришли работать в новую компанию и обнаружили полный бардак в сфере управления ПО. Чтобы не погрязнуть в этой рутине и не отдаваться за ошибки прошлых руководителей, лучше раз и навсегда навести порядок и разложить все по полочкам.

3. Систематические кибератаки. Часто причиной уязвимостей становится нелегальный софт, загружаемый сотрудниками без одобрения, неуправляемые устройства с



доступом к корпоративной сети, слабые пароли, отсутствие обновлений и подобных факторов. Реализация SAMCybersecurity позволит составить список развернутого ПО, обнаружить зоны риска и определить угрозы, способные помешать работе вашей компании.

4. Планируете перевод инфраструктуры в облако. SAMCloud Ready поможет вам оценить целесообразность и готовность к переходу в облако. По итогам проекта вы получите подробный анализ инфраструктуры и рекомендации по ее доработке для миграции в облако, а также поэтапный план перехода на облачные решения.

5. Неконтролируемый рост затрат на ПО. Реализация SAM проекта поможет выявить дублирующееся ПО и ПО, которое вы боль-

ше не используете, но продолжаете поддерживать. Таким образом вы сократите расходы и больше не будете платить за то, что не используете.

6. Сотрудники используют для работы личные устройства. Мобильные устройства позволяют работать в любом месте и в любое время. С одной стороны, это очень удобно и эффективно, с другой – несет угрозы безопасности. SAM-проект по управлению мобильными устройствами позволяет получить больше информации о мобильном доступе к корпоративным ресурсам, внедрить средства управления устройствами, минимизировать риски и узнать все о лицензировании ПО для мобильных устройств.

7. Планируется реструктуризация бизнеса. Переоформление лицензий, включение/исключение из соглашений юридических лиц – сложные и трудоемкие процессы. Но сделать это будет гораздо проще, если в компании прозрачная система лицензирования и управления программным обеспечением.

СПРАВКА

SAM – стандартизированная система управления ИТ-активами организации. В рамках SAM-проектов выстраивается управление сложноучитываемым активом – программным обеспечением (ПО). Внедрение SAM защищает инвестиции заказчика в программное обеспечение, помогая поддерживать знания о том, какие программы имеются в распоряжении, где именно они используются и насколько эффективно их использование.

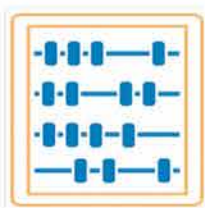
Сайт ООО «НТЦ Галэкс»



НАВИГАТОР УСПЕХА

Информационная поддержка бизнеса

Цель проекта ТПП РФ: помочь предпринимателям разобраться в огромном массиве документов и изменений в законах, вовремя исполнить основные обязанности по оплате налогов и обязательных платежей, избежать штрафов за невыполнение требований контролирующих органов. И – главное – получить информацию об инструментах развития бизнеса и мерах поддержки со стороны государства!



Бухгалтерское и налоговое сопровождение

Информация по оплате налогов и обязательных платежей, способы избежать штрафов за невыполнение требований контролирующих органов. Нововведения в сфере бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения.



Меры государственной поддержки

Актуальные и действенные меры государственной поддержки предпринимательства в России. Информация о том, кто ее может получить, каким образом и для каких целей.



Юридическая поддержка

Важнейшие аспекты законодательства в сфере предпринимательской деятельности. Изменения в законах и последние нововведения.



Компас управленческих решений

Ресурсы и средства решения актуальных управленческих проблем, методы их применения. Лучшие управленческие практики.



Инструменты развития

Самые современные, интересные и эффективные инструменты для развития бизнеса. Готовые решения для повышения эффективности предпринимательской деятельности.



Словарь непонятных терминов

Наиболее часто употребляемые базовые термины в бизнес-среде.

Подписаться на бесплатную рассылку можно здесь:
http://tpprf.ru/ru/business_development/subscription/

ТАРИФЫ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛОВ В ЖУРНАЛЕ «НАШЕ ДЕЛО» АЛТАЙСКОЙ ТПП

(в том числе НДС)

Наименование услуги	Стоимость, руб.	Площадь, кв. см
Цветная реклама на обложке, 1 полоса А4	13 200	450
Цветная реклама на обложке (2,3,4 страницы)		
1 полоса А4	9 100	450
1/2 полосы А4	5 900	225
1/3 полосы А4	4 200	150
1/4 полосы А4	3 500	112,5
1/6 полосы А4	2 750	75
Цветная реклама на внутренних страницах		
1 полоса А4	6 300	450
1/2 полосы А4	4 600	225
1/3 полосы А4	3 100	150
1/4 полосы А4	2 600	112,5

За разработку и изготовление оригинал-макета – надбавка 10% к стоимости рекламы.

За написание рекламно-информационного текста объемом 1 полоса формата А4 – 2 000 рублей.
Написание пресс-релиза, анонса мероприятия объемом до 1/2 полосы формата А4 – 500 рублей.
Написание пост-релиза объемом до 1 полосы формата А4 – 1 000 рублей.

1 час репортажной фотосъемки с передачей файлов (до 20 шт.) заказчику без обработки – 300 рублей.

При единовременной оплате от 8 000 рублей предоставляется скидка 5%.



По вопросам размещения рекламных материалов в журнале «Наше дело»
обращаться в Департамент партнерских отношений Алтайской ТПП
по тел.: (3852) 65–37–54, 65–37–53, e-mail: press@alttpp.ru, dpo@alttpp.ru.