



2014. Год рубля

Долго можно рассказывать о том, чем нам запомнится 2014 год, рассуждать об успехах и неудачах алтайской, российской и мировой экономики. Так уж получилось, что многие из тенденций, которые повлияют на развитие событий в следующем году, проявились в последние три месяца.

Естественно, в памяти они ещё слишком свежи, чтобы пытаться о них напоминать.

Решения, проекты, открытия, наиболее значимые в 2014 году по версии «Капиталиста», уместились на верхней части страницы—в заглавной иллюстрации. За каждым указанным явлением, брендом, движением, компанией стоят свои истории и персоналии.

Ждали мы и дождались игорную зону «Сибирская монета», получили связь четвёртого поколения от всех операторов связи, пережили самый большой за последние десятилетия паводок, впервые за несколько лет выбрали губернатора. Теперь ждём, когда в регионе появится Правительство, Барнаул станет городом с самым крупным торговым центром за Уралом, а импортозамещение из почти религии станет реальной экономической программой.

И на свершившиеся, и на ожидаемые события и явления, однако, теперь явно предстоит взглянуть по-другому. Резко меняющийся курс рубля, подвешенность экономики в целом, наложат отпечаток на все воплощающиеся проекты. Да что там—и на сферы жизни.

Можно только предполагать, каким будет 2015 год. Годом спада в экономике или просто шагом назад перед двумя-тремя шагами вперёд? Как бы то ни было, его нужно прожить, а наступление—отпраздновать. Не зря же мы 2014 прожили.

С Новым годом вас! Желаем обойтись без личных кризисов. А с общим, финансовым, как-нибудь справимся. Вспоминайте 1998, 2008 годы—видно, что каждый последующий кризис был уже не таким страшным. Или, если говорить оптимистичнее—более лёгким.

Ярких вам впечатлений, здоровья близким. И побольше хороших встреч! ▣

Бренды 2014 года на Алтае по версии «Капиталиста»

«Капиталист» составил подборку наиболее актуальных по мнению редакции, динамично развивающихся и быстро реагирующих на экономическую ситуацию компаний Алтайского края. Все из них или помогут сохранить и приумножить финансы в 2015 году, или позволят тратить исключительно разумно

Брокерский дом «Открытие»

В моменты экономической нестабильности и резких изменений валютных курсов интерес к финансовым рынкам возрастает многократно. При этом прирост обеспечивают именно рядовые жители—те, которые раньше были далеки от этого. О возможностях нам рассказывает директор по развитию ООО «Открытие-Барнаул» официального представителя Брокерского дома «Открытие» в Барнауле Антон Бугров

Какие проблемы, в связи с экономической нестабильностью, возникли сейчас перед населением?

—В связи с текущими событиями на рынках, а именно резкой девальвацией рубля, количество вопросов и обращений клиентов резко возросло. Как правило, задается один из трех вопросов: «Что делать, если я не успел купить доллар?», «Что делать с купленным долларом?» и «Как защитить свой капитал?». К сожалению, предложить купить доллар полгода назад по 34 рубля мы сейчас не можем, и что будет завтра-послезавтра—никто не знает. Пока мы не рекомендуем клиентам брать на себя большие риски, но наши идеи и рекомендации не ограничиваются просто спекулятивными сделками.

Что вы можете сейчас предложить?

Для тех, кто хочет купить или продать валюту мы предлагаем совершить обменные операции на Валютном рынке Московской биржи по биржевому курсу. А для тех, кто уже купил валюту, но не знает, куда её вложить мы предлагаем еврооблигации российских эмитентов, позволяющие получить долларовую доходность в районе 15-20% годовых.

Насколько рискованно сейчас инвестировать на фондовом рынке?

—Для того чтобы зарабатывать на рынке акций нужны опыт и знания. У нас есть услуга «Личный брокер»—это персональное брокерское обслуживание на финансовых рынках. Клиент, подключенный к услуге «Личный брокер», имеет статус VIP-клиента компании. С ним работает его персональный брокер—профессиональный управляющий. Сначала личный брокер формирует для клиента его персональную инвестиционную стратегию, которая учитывает пожелания клиента, его склонность к риску и желаемую доходность. Затем брокер предлагает клиенту торговые и инвестиционные идеи в рамках выбранной стратегии, и, если клиент их одобряет, брокер эти идеи реализовывает.



ООО «ОТКРЫТИЕ-БАРНАУЛ»
пр. Комсомольский 120, оф. 327,
тел.: 24-19-44, 66-95-68
сайт: open-broker.ru

Бренд года за актуальность предложения

«Алтайские аукционы»

В условиях экономической нестабильности одними из самых верных способов для бизнеса получить заказ становятся аукционы и тендеры. Соответственно, и услуги организаций, которые консультируют предпринимателей в этой сфере, становятся чрезвычайно востребованными

Компания «Алтайские аукционы» помогает предпринимателям, которым не хватает времени, ресурсов или опыта, чтобы серьезно заняться участием в тендерах. Специалисты консультируют всех, у кого нет времени изучать тонкости законодательства, подготавливать конкурсную, аукционную и иную документацию и тем, кому просто не целесообразно содержать собственный тендерный отдел.

За каждым клиентом закрепляется персональный менеджер—услуги оказываются в режиме «онлайн». «Алтайские аукционы» сопровождают клиентов на всех этапах участия в тендерах. Во-первых, это предоставление информации по актуальным для конкретного бизнеса аукционам, конкурсам, запросам цен. Во-вторых, компания проводит маркетинговое исследование рынка, конкурентного окружения, чтобы повысить шансы на победу в торгах. В-третьих, «Алтайские аукционы» помогут оформить заявку и все документы на участие в соответствии с законодательством, получить необходимые банковские гарантии. После этого бизнесу остается только дождаться положительных для него итогов торгов и готовиться к заключению контракта.

—Грамотное участие в торгах может дать даже для начинающего предпринимателя возможность успешно побороться за выгодный контракт с опыт-

ными игроками,—говорит директор «Алтайских аукционов» Галина Фененштиль.—А уже заявив о себе, можно выходить на уровень крупных закупок. Если поставить участие в аукционах на поток, то есть возможность обеспечить свой бизнес заказами и планировать развитие компании.

Компания «Алтайские аукционы» в 2014 году отметила двухлетие. За этот небольшой срок она стала одним из лидеров в регионе по разработке и внедрению передовых решений в электронной торговле и продвижении клиентов на корпоративном рынке.

Основные принципы компании «Алтайские аукционы»—ответственность, качество и конфиденциальность, а также индивидуальный подход к решению бизнес-задач каждого клиента.



«АЛТАЙСКИЕ АУКЦИОНЫ»
656066, г. Барнаул,
ул. Новгородская 22, 3 этаж,
тел.: (3852) 201-701, 720-730
эл. почта: 201701@mail.ru
сайт: altai-auctions.ru

Бренд года за надёжную валюту

«Демидов Парк»

Самым надёжным местом вложения средств в условиях экономической нестабильности стало жильё. Во-первых, квартира гарантированно будет расти в цене, особенно если покупать её на стадии строительства. Во-вторых, при приобретении жилья по договору о долевом участии от возможных рисков защитит государство

Группа компаний «Партнёр»—первая федеральная девелоперская компания, которая зашла в Алтайский край с крупным проектом комплексной застройки. «Демидов Парк» с его 15 высотными домами, детскими садами, школой, парком, свободными от автомобилей дворами, торговыми центрами по задумке должен стать именно тем объектом, который задаст новый уровень комплексной застройки в регионе. Кроме того, в микрорайоне продаётся доступное жильё—стоимость квадратного метра у девелопера одна из самых выгодных в регионе.

На 1 квартал 2016 года намечена сдача первой очереди «Демидов Парка»: она включит в себя два дома общей вместимостью в 1500 квартир и детский сад.

—Мы поняли, что основная наша аудитория—это молодые семьи, которые улучшают свои жилищные условия,—говорит гендиректор ГК «Партнёр» Юрий Шрамко.—Поэтому мы попытались сыграть на опережение потребностей и предложить квартиры эконом-класса в жилом комплексе элитного уровня. Именно из-за этого возникла идея дворов без машин, наличия социальной и развлекательной инфраструктуры, спортивных комплексов, а также тщательного отбора арендаторов для коммерческих помещений.

ГК «Партнёр»—одна из первых компаний, которая решила заняться комплексным строительством на барнаульском правобережье Оби—на границе Новоалтайска недалеко от трассы М-52. Это стало конкурентным преимуществом «Демидов Парка»: добраться из микрорайона до центра Барнаула можно за 15 минут, в то время как дорога от района Павловского тракта и Власихинской по «пробкам» может длиться несколько часов.

В 2014 году ГК «Партнёр» сдала свой первый объект в Алтайском крае—ЖК «Облака» в Новоалтайске. Его девелопер возвёл чуть более чем за год. Компания применила в жилом комплексе эконом-класса технологии элитного жилья, и этот опыт, а также скорость строительства, «Партнёр» планирует продолжить теперь в «Демидов Парке».



ДЕМИДОВ ПАРК
жилой комплекс

ЖК «ДЕМИДОВ ПАРК»
г. Барнаул, ул. Гоголя 85в
тел.: 53-88-85, 53-88-80
сайт: gk-partner.ru

Бренд года за поддержку бизнеса

Алтайский гарантийный фонд

На фоне ужесточения условий кредитования бизнеса поручительство Алтайского гарантийного фонда стало еще более востребованным инструментом, который увеличивает шансы предпринимателей получить нужные средства для развития компании

В 2014 году АГФ провёл 500-ю сделку по выдаче поручительства. В итоге за семь лет работы организации совокупный объем предоставленной алтайским предприятиям государственной поддержки составил 1,3 миллиарда рублей, что позволило привлечь в бизнес более 3,5 миллиардов рублей кредитных ресурсов. Таким образом, на каждый рубль полученного поручительства предприниматели привлекли около 3 рублей кредитных средств.

Схема обращения за господдержкой выстроена удобно: за получением поручительства достаточно обратиться в любой банк-партнёр фонда. Все необходимые документы для заключения договора оформляются банком и передаются в фонд для принятия решения. Партнёрами АГФ выступают 20 банков, имеющих разветвлённую филиальную сеть по краю.

—Зачастую при оформлении кредитов предприниматели сталкиваются с проблемой нехватки залогового обеспечения в нужном объеме. Мы предоставляем поручительства в размере до 70% от обязательств заемщика на сумму до 25 миллионов рублей в наиболее приоритетных для экономики края сферах: инновации, производство, перера-

ботка,—говорит исполнительный директор Алтайского гарантийного фонда Антон Слободчиков.

—Компании сферы торговли также получают нашу поддержку—поручительства для них предоставляются в размере до 50% от обязательств по кредитному договору, а максимальный лимит составляет 10 миллионов рублей.

В 2014 году АГФ снизил комиссию за предоставление поручительства с 0,5% до 0,1% от суммы поручительства, компании торговой сферы также получили дополнительные комиссионные льготы—размер вознаграждения фонду для них снижен с 1,5% до 1%.

В 2014 году Алтайский гарантийный фонд прошел аккредитацию в федеральном Агентстве кредитных гарантий. Сотрудничество с ним позволит расширить рамки гарантийной поддержки малого и среднего бизнеса в регионе.

Максимальный срок гарантий составит 15 лет, поручительство и гарантия совместно смогут обеспечить до 70% от суммы кредитных обязательств предпринимателя по заключаемому договору.

Бренд года за сохранение капитала

МДМ Банк

МДМ Банк одним из первых на рынке отреагировал на нестабильность валютных курсов и предложил клиентам сохранить сбережения. Банк пересмотрел условия своего популярного вклада «Лидер» и увеличил процентную ставку с 11,5% до 21,0% годовых

Ставки по рублевому вкладу «Лидер» в МДМ Банке на срок от 3 до 9 месяцев составляют 21%. Вклад на один год принесёт клиенту 20% прибыли, на полтора—18%. При размещении средств на 2-3 года ставка составит 16% годовых. При этом минимальная сумма вклада—30 тысяч рублей.

При открытии вклада «Лидер» в иностранной валюте, не зависимо от срока размещения денежных средств, ставка составит 8,0% годовых в долларах США и 7,5% в евро. Минимальная сумма вклада—500 долларов США или столько же в европейской валюте.

—Мы стараемся максимально оперативно реагировать на изменения экономических условий, поэтому не только повышаем ставку по нашему самому популярному депозитному продукту, но и предлагаем возможность открыть вклад в валюте на привлекательных условиях,—говорит руководитель дирекции розничного бизнеса МДМ Банка Евгений Самардак.

Проценты по вкладу «Лидер» выплачиваются ежемесячно путем причисления к сумме вклада или выплатой на счет. В случае досрочного окончания срока действия вклада

проценты пересчитываются по ставке до востребования. Возможность пополнения вклада не предусмотрена. Также вклад «Лидер» можно открыть через интернет-банк МДМ online. В этом случае процентная ставка по вкладу в рублях увеличится на 0,5 п.п., процентная ставка в валюте не изменится.

Помимо развития «массового» сегмента, банк в 2014 году стал больше уделять внимания корпоративному обслуживанию. МДМ Банк вводит новые продукты, развивает инвестиционный банкинг: руководство увидело спрос на такие услуги, как хеджирование, бивалютные депозиты, проектное финансирование—то есть, более сложные продукты. Банк придерживается стратегии индивидуального подхода к клиентам.

—Действительно, гораздо интереснее, когда клиент становится стратегическим партнёром банка. Когда он начинает развиваться как малый бизнес, потом его кредитуют, поддерживают и бизнес растёт. Получается, что банк растёт вместе с клиентом,—говорит заместитель председателя правления МДМ Банка Наталья Блатова.



Барнаульский пивоваренный завод: 2014 год—традиции и инновации

Эффективность управления предприятием зависит от многих составляющих, в том числе и от степени адаптированности системы управления происходящими там процессами к социально-экономическому положению региона в целом. Системный подход к организации производственных процессов, стратегии сбыта и маркетинга вывели в 2014 году Барнаульский пивоваренный завод на качественно новый уровень: все элементы управленческой системы завода объединены единой общей целью—выпускать качественный продукт, удовлетворяющий всем запросам потребителей в объемах, необходимых для постоянного наращивания экономического потенциала предприятия. При этом классическая технология производства напитков сохранена.

Оптимизация управленческих процессов в рамках системного подхода коснулась в 2014 году как повышения эффективности процесса производства напитков, так и системы управления предприятием в целом.

Так, например, отдел маркетинга исследует рынок и выявляет потребности, основные параметры, которые являются наиболее оптимальными для потребителя, а также определяет прогнозируемые объемы продаж. Служба технологов на основании данных, поступающих от отдела маркетинга, подбирает рецептуру, таким образом, появляется новый продукт. Далее проводится экспериментальный выпуск этого продукта с апробацией как внутри предприятия, так и с независимыми

представителями нашей целевой аудитории. При условии успешной апробации продукт запускается в серийное производство.

Одним из важных элементов данной системы является подсистема бизнес-процесса снабжения—она обрабатывает сырье и все необходимые материалы. Основной ориентацией Барнаульского пивоваренного завода является ориентация на натуральное, сертифицированное, по возможности Алтайское сырье, которое на постоянной основе проходит все необходимые процедуры проверок.

Как результат этой системной работы можно отметить увеличение прибыли предприятия на фоне общего экономического спада. Завершён очередной этап модернизации, итогом которого стала установка нового высокопроизводительного оборудования, оптимизирована ассортиментная линейка алкогольной и безалкогольной продукции, производимой на предприятии, запущена новая линия розлива напитков в алюминиевую банку, а также ряд других, не менее значимых для жизни завода событий.

За более чем тридцатилетнюю историю существования, завод стал одним из градообразующих предприятий Алтайского края, где трудится более тысячи человек, продукция популярна и востребована на территории практически всей России. Производственная площадь

завода составляет более 12 гектар. На территории завода расположены 10 артезианских скважин глубиной более 220 метров. Ежегодно в бюджеты всех уровней отчисляется порядка 2 млрд. рублей.

Производственные площадки предприятия оснащены высокотехнологичным современным оборудованием, при этом классическая технология напитков сохранена и заключается в использовании натуральных ингредиентов. Сорта напитков рождаются в варочном цехе, и далее, происходят все естественные процессы брожения и дображивания (сроки которого в зависимости от сорта достигают 90 дней).

На сегодняшний день ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» является одним из крупнейших производителей напитков в Сибири. Из года в год, наращивая объемы производства, предприятие разрабатывает оригинальные сорта по собственной технологии. На сегодняшний день предприятие выпускает на рынок России более 25 сортов фирменного пива и 23 наименования безалкогольных напитков, в том числе холодные чаи, лимонады, квас «Ржаная корочка».

Производство соответствует мировым стандартам безопасности пищевой продукции FSSC 22000:2013. Система менеджмента по безалкогольной продукции внедрена с 2013 года, а на сегодняшний день ведется работа по внедрению системы качества пивной продукции.

На фоне общих тенденций падения пивного рынка Барнаульскому пивоваренному заводу удается оставаться стабильной компанией в высоко конкурентной отрасли. Предприятие продолжает развиваться в техническом плане. В 2014 году значительно обновились основные фонды, увеличились производственные мощности по розливу напитков. Продолжается развитие безалкогольного направления—стратегически важного в современных условиях диверсификации бизнеса.

В текущем году на предприятии продолжилась модернизация технического оснащения и оборудования. Расширены складские помещения, усовершенствованы терминалы для оптимизации погрузки готовой продукции.

В конце 2014 г. на заводе была запущена линия по розливу напитков в алюминиевую банку. В течение года запущены в производство 3 новых сорта пива. Линейка безалкогольной продукции пополнилась напитками «айЧай» трёх сортов, Мохито, квасом с пантогаматогеном, рядом других новинок.

За время работы продукция ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» удостоена множества наград на международных и всероссийских конкурсах, а 2014 год принес продуктам, выпускаемым на предприятии, звание «Сто лучших товаров России» и «Лучший Алтайский товар 2014 года», международной премией «Лучшие товары и услуги ГЕММА», руководство компании отмечено наградой «Менеджер года».

Не-итоги 2014 года

В СМИ распространена практика при подведении итогов года перечислять события и явления, которые запомнились больше других. Вопреки этой традиции, «Капиталист» собрал подборку того, чем 2014 год точно не запомнится, хотя мог. Это позволит понять, чего ожидать от года 2015, а также задуматься, есть ли в экономике и бизнесе ещё место прогнозам и планированию в связи с финансовой нестабильностью



Возможные «налоговые каникулы» для алтайских предпринимателей начали активно обсуждаться в конце 2013 года—тогда Владимир Путин высказал идею временно освободить молодой бизнес от налогов. Губернатор Александр Карлин посыл президента поддержал, заявив, что власти края рассмотрят этот вопрос. Однако профильные ведомства затем усомнились в возможном успехе мероприятия: нет гарантии, что налоговые послабления, а значит, потери поступлений в бюджет, повлекут за собой рост доходов в дальнейшем. Кроме того, власти справедливо опасались, что действующий бизнес будет перерегистрироваться и таким образом уходить от налогов. В итоге «каникул» предприниматели не дождались, но в конце 2014 года об этой мере заговорили вновь. Правда, уже как о пути выхода из осложнившейся экономической ситуации, а не способе стимулировать рост бизнеса.

Открытие ТРЦ «Арена» в Алтайском крае ждали весь 2014 год. Объект должен был стать символом нового Барнаула—города, где есть мировой «Макдоналдс», самый известный европейский гипермаркет стройматериалов «Леруа Мерлен», первый в регионе кинотеатр с IMAX и в целом самый крупный за Уралом торговый центр. Однако запуск ТРЦ несколько раз переносился. Назывались разные причины—сложности со вводом в эксплуатацию, отсутствие нужного количества арендаторов, возросший объём ремонтных работ. В конце декабря часть «Арены» всё-таки открылась—с «Киномиром» и Media Markt. Однако весь комплекс пока пустует, а учитывая резко и сильно подорожавшие доллар и евро, можно предположить, что некоторые арендаторы и вовсе могут отказаться от планов заходить на рынок Барнаула. Сложно сказать про «Арену» в целом, но «Макдоналдс» и «Леруа» уже набирают персонал для открытия.

В 2014 году должно было поступить в продажу первое алтайское виноградное вино. О планах выпустить «Божоле» ещё в 2010 году заявлял «Алтайспиртпром»—корпорация закупила саженцы винограда во Франции и обзавелась собственными посевными площадями в Алтайском районе. Однако виноделы заявили о том, что виноград не приобрёл нужные качества из-за неурожая. Напиток в продажу так и не поступил. Впрочем, у «Алтайспиртпрома» теперь есть проблемы поважнее: кредиторы хотят взыскать с корпорации более 1 миллиарда рублей долгов, предприятие пытается признать банкротом, а его собственность выставляется на продажу.

В 2014 году не заработал «Бийский сахарный завод». Возобновление производства на предприятии было анонсировано в конце 2013 года—тогда власти региона заявляли, что новый урожай сахарной свёклы будет перерабатываться не только на Черёмушском заводе, но и на бийском. Но весной руководство предприятия сказало, что запуск откладывается якобы из-за неуверенности в стабильных поставках свёклы, а значит, необходимой загрузке мощностей. К тому же, «Бийский сахарный» банкротит налоговая служба. Впрочем, собственники—холдинг «Изумрудная страна»—заявляют, что планируют начать переработку, а программа финансового оздоровления предприятия находится на согласовании у кредиторов.

В первой половине 2015 года в Барнауле должен открыться «Ашан»—продуктовый гипермаркет французской сети. Его в регион завозит «Мария-Ра», которая строит для «Ашана» ТРЦ «Волна» на Власихинской. Изначально открытие анонсировалось на конец 2014 года.

К компания Bing Han весной 2015 года начнёт выращивать на Алтае женшень. Посевные площади расположатся в Республике Алтай, а переработка—в Алтайском крае. Производство должно заработать только через шесть лет, когда будет выращен необходимый объём женшеня.

В середине 2015 года в Барнауле должен открыться ТРЦ «Гулливёр»—высотка на месте Первомайского рынка. Одним из арендаторов станет голландская сеть магазинов SPAR—партнёр ритейлера «Аникс» уже открыл несколько точек в других городах Алтайского края.

Тотализаторы вновь появятся на алтайских ипподромах в Новотырышкино и Барнауле. Компания-оператор уже получила лицензию на первый из них, сейчас разрабатывает проект. Тотализаторы будут принимать ставки не только на скачки, но и на другие спортивные соревнования.

Авиаобщение Барнаула и Томска планируют возобновить в 2015 году. Федеральные субсидии, а также средства из бюджета двух регионов уже выделены. Предполагается, что рейсы будет выполнять авиакомпания «КрасАвиа».

Первый зал с технологией IMAX появится в Барнауле. Его откроет «Киномир» в ТРЦ «Арена». Зал будет вмещать 350 зрителей. Он станет частью восьмизального мультимедийного кинотеатра.

К компания «Авелар Солар Технолоджи» может начать строить солнечные электростанции в районах Алтайского края. Московские инвесторы хотят возвести в регионе за четыре года порядка 10 объектов энергетики. Власти края уже одобрили инициативу компании.

С 1 января в Алтайском крае запрещена продажа слабоалкогольных напитков, содержащих кофеин и другие тонизирующие вещества, иначе говоря «энергетиков». Соответствующий закон депутаты одобрили осенью. Регион стал одним из первых в России, принявший подобный запрет.

РepsiCo в начале 2015 года должно завершить реконструкцию производственных мощностей на принадлежащем ей Рубцовском молочном заводе. Подробности проекта не разглашаются. Также известно, что тогда же PepsiCo должно получить первую партию алтайской картошки для изготовления чипсов Lay's от фермера из Косихи.

Монополию «Киномира» в Барнауле нарушит иркутская компания Energy Entertainment—она откроет свой кинотеатр в строящемся ТРЦ «Пионер» на Новом рынке. Ожидается, что Pioneer Cinema начнут строить уже в первой половине 2015 года. О новом заведении известно, что каждый зал кинотеатра будет соответствовать какому-либо киножанру.

«Белокуриха-2» может принять первых туристов—в 2015 году. Изначально открытие было анонсировано на лето 2014 года, однако возникли сложности с возведением коммуникаций. Сейчас инвестор строит там ресторан и «альпийские шале». Кластер «Белокуриха-2» будет рассчитан на туристов VIP-класса.

В Бийске власти планируют внедрить электронные проездные билеты в трамваях и троллейбусах. Потенциальные партнёры среди банков и платёжных систем уже есть, сейчас администрация пытается заинтересовать идеей самих перевозчиков. Планировалось, что электронные проездные появятся в наукограде до конца 2014 года.

Пять федеральных операторов будет работать в Алтайском крае в 2015 году. Помимо уже действующих здесь «Билайна», «МегаФона» и МТС, услуги связи предоставят ещё два—Yota и Tele2. Первый заработает на инфраструктуре «МегаФона», второй станет результатом ребрендинга мобильного «Ростелекома».

В конце 2015 года в Барнауле в «квартале 2043» должны достроить ледовый комплекс с двумя катками. Также в спортивном объекте расположатся крытое футбольное поле, теннисный корт, тренажёрные залы и трибуны.

КАПИТАЛИСТ

Средство массовой информации
«Капиталист. Журнал о бизнесе»

Издатель: Роман Воронин
Директор: Василий Морозов
Главный редактор: Д. А. Чурилов

Учредитель: ООО «Капиталист»
Адрес редакции: 656056, г. Барнаул,
пр. Ленина, 39, оф. 705, тел.: (3852) 38-85-74.

«Капиталист. Журнал о бизнесе»,
№5, декабрь 2014-январь 2015.

Выход в свет—29 декабря. Отпечатано в ОАО «ИПП «Алтай»,
656043, Алтайский край, г. Барнаул, ул. Короленко, 105,
тел.: (3852) 63-37-23. Время подписания в печать:
по графику: 18:00 26.12.2014, фактически: 18:00 26.12.2014
Тираж в г. Барнаул—5 000 экземпляров.
Распространяется бесплатно.

СМИ зарегистрировано в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций по Алтайскому краю и Республике Алтай.
Свидетельство о регистрации ПИИ № ТУ 22-00490 от 05 мая 2014 г.