



ТЕМА НОМЕРА

Даниил Бессарабов: «Я быстро понял, что нужен шлем»



Согласитесь, мы почти ничего не знаем о том, что за люди чиновники или известные бизнесмены. Мы знаем, кто где работает, кому какой бизнес принадлежит, но вот какие они во вне рабочее время, чем увлекаются — не знаем. «Капиталист» решил этот пробел ликвидировать. В нашей новой рубрике «Личное время» мы будем рассказывать об увлечениях VIP-персон Алтайского края. Наш первый гость — ДАНИИЛ БЕССАРАБОВ, депутат Государственной Думы, до недавнего времени вице-губернатор Алтайского края по социальным вопросам. Его хобби — горные лыжи. Подробно об этом читайте на сайте «Капиталист» (<http://kapitalist.tv/>).

Интернет-журнал о бизнесе «Капиталист» приглашает представителей бизнеса и власти принять участие в рубрике «ЛИЧНОЕ ВРЕМЯ».

Кроме того, особой популярностью пользуется у читателей рубрика «ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК», где мы общаемся с нашими гостями на темы бизнеса, политики и развития. Звоните, будем рады общению. Приглашаем к сотрудничеству в различных форматах.



КОМПАНИЯ «ПРИОРИТЕТ СИБИРЬ» развивает в Алтайском крае IT-технологии в сфере АПК. Интервью с PR-директором компании Кирием Васильевой читайте на стр. 2.

Прощай, иллюзия! Привет, мечта!

2016 год оказался годом непростым. Уверенное развитие экономики страны в докризисный период по инерции захватило и 2015 год. А вот на 2016-й того запаса не хватило, и бизнес всерьез ощутил на себе последствия экономических санкций, падения рубля и цен на нефть. Выдержали не все, по стране прокатилась волна банкротств. Не обошла она стороной и Алтайский край. «Капиталист» даже думал ввести отдельную рубрику «Банкротства», но раздумал — в надежде, авось образуется. И рубрика утратит свою актуальность. Пусть не завтра, но в обозримом будущем.

Проблем, что говорить, много, давление на бизнес возрастает — государство вынуждено искать дополнительные возможности наполнения бюджета. Вместе с тем предпринимаются меры поддержки бизнес-сообщества. Минсельхоз настаивает на введении для аграриев сверхнизкой ставки по кредитам — от 1 до 5 процентов годовых! Как в Европе! Если это случится — а все к тому идет — нас ждет экономический бум. По крайней мере, сыты будем. Кроме того, введен запрет банкам менять процентные ставки по кредитам для бизнеса. Даже если в договоре такой вариант предусмотрен.

НЕПРОСТАЯ СИТУАЦИЯ СЛОЖИЛАСЬ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ. Жилья в 2016 году строили меньше — сказалось снижение покупательной способности людей, ощущение неуверенности в завтрашнем дне, опасение связываться с ипотекой. Гораздо лучше себя чувствовали отрасли, перед которыми открылись возможности замещения ушедшего с отечественного рынка импорта. В первую очередь, это сельское хозяйство и сфера переработки сельхозпродукции. А вместе с ними и аграрное машиностроение, буквально на глазах наращивающее объемы производства. В целом экономика края продемонстрировала развитие. Пусть скромное, на 1 процент, но движение вперед. Во многом это произошло за счет АПК. С ним связаны главные достижения 2016 года в экономике региона. Загибаем пальцы. Получен отличный урожай зерновых — 5,2 млн тонн. Собрано больше 1 млн тонн сахарной свеклы — абсолютный рекорд за всю историю свекловодства на Алтае. Уродилась гречиха, край обеспечивает почти половину потребностей страны в гречке.

СУМЕЛА ИЗВЛЕЧЬ ВЫГОДУ ОТ САНКЦИЙ ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ. В Алтайском крае в этом году отдохнуло больше 2,1 млн туристов. А Министерство культуры России отметило Алтайский край как регион с высокими показателями развития туризма. Но туристический потенциал Алтая далеко не исчерпан.

Рядом с Белокурихой строится Белокуриха-2, развиваются другие курортные места. Наконец-то пошел в гору сельский туризм.

Совсем не случайно два главных события 2016 года для Алтайского края связаны с АПК и туризмом. В крае прошел агропромышленный форум «Всероссийский день поля». В его организации принимали участие Минсельхоз и Минпромторг РФ. Высокий статус форума подтвердил министр Александр Ткачев, посетивший День поля.

А в августе президент России Владимир Путин прилетел на Алтай, чтобы провести в Белокурихе заседание президиума Госсовета по развитию санаторно-курортного комплекса страны. Глава государства, обычно скупой на похвалу, сказал, что поражен тем, как здесь все изменилось. Он выделил высокий уровень оснащения курортных объектов Белокурихи.

ОДНИМ ИЗ ВАЖНЫХ СОБЫТИЙ ДЛЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ СТАЛИ ВЫБОРЫ В ГОСУДАРСТВЕННУЮ ДУМУ И АКЗ. Край и здесь установил рекорд: в Госдуму прошли девять (!) представителей от Алтайского края. Надеемся, что они смогут эффективно продвигать интересы региона в главном законодательном органе страны. 2017 год станет в этом плане не менее значимым: пройдут выборы в муниципалитеты. От того, кто в этих выборах победит, во многом зависит, хорошо или плохо мы будем жить. Сила характера и профессионализм руководителя значат очень многое. Особенно в нынешней очень непростой экономической ситуации.

2017 год по восточному гороскопу — Год Петуха. Считается, что Петух не терпит лентяев и благоволит тружачкам. Это будет год, когда «Терпение и труд все перетрут» и «Как потопашь, так и полопашь». В общем, год будет удачным для тех, кто не боится работы и трудностей. А прошедший 2016-й стал годом, когда мы избавились, наконец, от иллюзий, что сможем быстро и без особых потерь выскочить из кризиса. Но, согласитесь, есть в этом и положительный момент: без лишнего груза станет легче идти. Так что — прощай, иллюзия, привет, мечта!

Редакция интернет-журнала о бизнесе «Капиталист» желает всем и каждому большой удачи в честном труде! ☘



Завтрак с «Капиталистом»

Валерий Нагорнов: «Когда экономика выходит из ступора, нас накрывает волна неплатежей»

Накануне Дня энергетика «Капиталист» пригласил на Деловой завтрак генерального директора АО «Алтайэнергосбыт» Валерия Нагорнова. Было о чем спросить. Есть ли у края успехи в энергосбережении или все это только на бумаге? Много ли мы задолжали и что с нами за это будет? Встреча прошла в гостеприимном ресторане «Цицаки»:

— А сейчас какой период?

— Сейчас эта волна спадает, надеюсь, пик неплатежей остался в прошлом. Промышленность адаптировалась к новой для себя ситуации, постепенно набирает обороты. Большая часть предприятий научилась соизмерять доходы и затраты и потреблять электроэнергию в нужном количестве. Однако некоторые предприятия, халдинги не справились с кризисом и обанкротились. Для нас это главные неплатежники. Но их не так много в общем объеме потребления.

— В отличие от населения, наверное?

— Как раз наоборот. Оплата электроэнергии населением доходит до 100 процентов. Так было в 2014-м, 2015-м и, думаю, так же будет в 2016 году. Как бы ни было сложно, люди понимают, что за электроэнергию надо платить. Да и мы постоянно напоминаем, ведем работу с населением. Вот где плохо, так это в ЖКХ!

— Откуда там проблемы, если, как вы говорите, население счета оплачивает, а управляющие компании лишь собирают эти деньги, чтобы передать их ресурсоснабжающим организациям?

— Так быть должно, но не всегда так происходит. Вполне пространная ситуация, когда в ЖКХ создается предприятие, какое-то время работает, а потом банкротится. На ее месте появляется новое и все идет по кругу. В ходе реформирования ЖКХ предполагалось, что на рынок придут серьезные игроки, но этого, к сожалению, не произошло. В целом мы не ощутили изменений к лучшему по платежам организаций ЖКХ после их лицензирования. ЖКХ остается для нас самой проблемной отраслью. Не спорю, какое-то количество недобросовестных управляющих компаний удалось выгнать с рынка. Но на смену им пришли, в общем-то, компании не намного лучше.

— У вас есть соображения, как с этим злом бороться?

— Надо изменить само отношение к ЖКХ. Государство не должно уходить из этой сферы, наоборот, присутствие государства в ней должно быть усилено. Нельзя отпускать бизнес в свободное плавание в сфере ЖКХ и предоставлять бизнесу возможность саморегулироваться — не работает у нас это самое саморегулирование. Будет правильно, если на рынке жилищно-коммунальных услуг станут работать муниципальные предприятия под полным управлением государства в лице региональных властей. И, естественно, с ответственностью за принятые решения. Сделать это трудно, но к этому нужно стремиться.

— Ужесточение законодательства в отношении должников сработало? Люди вообще считают, сколько они теперь теряют, если вовремя не платят?

— Начали считать. Ведь просрочить платеж — это все равно, что взять в банке кредит под 28 процентов годовых. Ощутимо, согласитесь. Раньше, когда размер пени определялся из расчета 1/300 ставки рефинансирования, проценты гораздо меньше набегали. Некоторые компании использовали ресурсоснабжающие организации в качестве кредиторов, правда, без их согласия. Просто не платили за потребленную электроэнергию, накапливать долги особо не боялись — все равно штрафы были меньше, чем проценты в банках. К тому же оформить кредит предприятию за-

частую совсем не просто, это отнимает довольно много времени. «Кредитоваться» у ресурсоснабжающих организаций можно было без проволочек, просто не платишь и все. А выходящим таким образом средствами предприятия распорядились так, как считали нужным. Но как только им выставили первые счета по новой ставке — 1/130, директора сказали: все, теперь мы будем искать новые источники кредитования. И эти организации стали платить энергетикам вовремя.

— А зачем «Алтайэнергосбыт» пропагандирует энергосбережение? Ведь задача сбытовиков — больше продать электроэнергию и тем самым больше заработать.

— Процесс энергосбережения запущен на государственном уровне. На рынке энергоаудита большая конкуренция. Мы это особенно заметили, когда появилось требование к бюджетным организациям провести оценку эффективности использования энергоресурсов и разработать план мероприятий по снижению затрат. Столько было желающих на этом заработать! И среди них немало весьма сомнительных. Сейчас ведь все больше и больше организаций думают о том, как максимально сократить расходы. И понимают: первое, что в этом направлении нужно сделать — провести энергоаудит. Зачем же «Алтайэнергосбыту» уходить с этого рынка? Да, конечно, грамотные мероприятия по энергосбережению уменьшают объемы потребления электроэнергии, мы это знаем точно, видим по электросчетчикам. На некоторых предприятиях экономия доходит до 30-40 процентов.

— Бюджетные организации заставили провести энергоаудит. А частные компании — они насколько активны в энергосбережении?

— Частные компании не нужно заставлять. Многие серьезные руководители энергосбережением на своих предприятиях давно и активно занимаются: принимают эффективные технические решения, перестраивают производство. Переходят на работу на энергосберегающем оборудовании, переделывают старое оборудование так, чтобы оно меньше потребляло электроэнергии. Перестраивают процессы, меняют режимы энергопотребления, время рабочих смен, загруженность оборудования, чтобы таким образом выйти из пиковых часов, когда энергия наиболее дорогая. И в итоге получают ощутимый эффект.

— Какие отрасли достигли на сегодня наибольших успехов в энергосбережении?

— Промышленность процентов на 90 переходит, сельское хозяйство — 50 на 50. Но ситуация от года к году меняется в лучшую сторону, процент растет. Руководители понимают, что в условиях, когда энергоресурсы дорожают, сложно выпустить конкурентоспособную по цене продукцию, если не заниматься вопросами повышения энергоэффективности. В бюджетной сфере ситуация самая сложная. Да, все провели энергоаудит, но процент реализации энергосберегающих мероприятий очень низок. Думаю, процентов 10-20 бюджетных организаций на деле применяют энергосберегающие технологии и оборудование.

Андрей Беспалов ☘



«РЕСТОРАН «ЦИЦАКИ» ПО ПОНЕДЕЛЬНИКАМ предоставляет скидку в 50% на все меню женским компаниям, начиная от двух человек.

А ПО ВОСКРЕСЕНЬЯМ ПРОВОДИТ ДЕТСКИЙ МАСТЕР-КЛАСС — шеф-повар ресторана учит детей, как вкусно готовить.

ПРИГЛАШАЕМ В РЕСТОРАН «ЦИЦАКИ».

70%
КРУПНЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЯ
сработали с прибылью по итогам
10 месяцев 2016 года. Прибыль на круг выросла
на 8,2 процента

467
ЗАЙМОВ НА 473,7 МЛН РУБЛЕЙ
планирует выдать малому бизнесу в 2017 году
Алтайский фонд микрозаймов. С 2009 года АФМ
выдал 3633 займа на 1,89 млрд рублей

В НОВЫЙ ГОД С «ЗАМКОМ-ПЛЮС»

Лицо любой организации — ее руководитель. Он олицетворяет собой идею и дух компании, задает вектор ее развития. Мы решили выяснить, какие трудности сейчас переживает рынок недвижимости. Как удаётся агентству недвижимости все эти годы удерживать высочайшую планку профессионализма? В чем секрет успеха компании? Как компания борется с трудностями и празднует успехи, в чем ее сильные и слабые стороны? Об агентстве и ситуации на барнаульском рынке недвижимости рассказывает директор ООО «ЗАМОК-ПЛЮС» Андрей Замороко:



— Андрей Александрович, ваше агентство на рынке недвижимости давно и вы более чем успешно развиваете бизнес. Хотелось бы знать, с чего все начиналось и что способствовало такому успеху?

— В девяностые годы, время, когда к тем, кто хотел не просто выживать, а жить достойно, идеи приходили сами. Идея попробовать себя в риэлторской деятельности стала для меня тогда поистине «палочкой-выручалочкой». А со временем переросла в профессию, захватившую меня целиком и полностью. Я жил этим делом, а значит, и развивался. Как результат — вот уже более 20 лет у меня компания недвижимости «Замок-плюс», в которой вместе со мной работает прекрасная команда профессионалов. Сейчас я, как никогда, рад видеть рядом с собой людей, которых объединяет наше общее дело.

— Как вы оцениваете рынок вторичного и первичного жилья в Барнауле? Есть ли какие-то особенности, отличающие барнаульский рынок недвижимости от рынков недвижимости других крупных городов? Каковы его слабые и сильные стороны?

— Российский рынок недвижимости крайне неоднороден — буквально в каждом городе он имеет свои особенности и характерные тенденции. И все же у него есть одна общая черта: главным его сегментом во всех российских городах является квартирный рынок. По моему мнению, рынок жилья в России развит уже, в общем, неплохо. На его развитие влияют многие факторы. Это общая экономико-политическая ситуация в стране, наличие соответствующей законодательной базы, налоговая политика, демографические показатели, миграционные процессы внутри страны. В Сибири, одном из важнейших экономических центров России, могут выделить такие города, как Барнаул, Новосибирск, Омск. Квартирный рынок Барнаула является одним из наиболее развивающихся региональных рынков, которому всегда есть к чему стремиться!

— Что отличает вашу компанию от других компаний по управлению недвижимостью?

— Бизнесом не стоит заниматься тем, кто не готов к неудачам. Хотя бы временно, но они будут. Главное качество руководителя — трудолюбие и упорство. Ведь как права простая народная мудрость: «Без труда, не выловишь и рыбку из пруда!» Вот Вам и секрет успеха! Не надо бояться делать то, чего не раньше никогда не делал.

Стремление двигаться вперед очень помогает мне в жизни! Важно обладать стойкостью и умением профессионально оценить ситуацию, а главное — находить правильный выход из нее. Думаю, мои подчиненные считают меня человеком, на которого можно положиться.

— Каковы общие правила работы сотрудников? Как руководство агентства контролирует качество сделки?

— Сегодня актуальность операций с недвижимостью настолько высока, что наряду с семейным доктором, стилистом и адвокатом впору иметь и семейного риэлтора. И мы обязаны соответствовать.

Все специалисты компании регулярно повышают свой профессиональный уровень и имеют именитые сертификаты. Большинство наших коллег работают в компании более 10 лет и заслужили репутацию опытных, компетентных, отлично ориентирующихся в действующем законодательстве и на рынке недвижимости профессионалов. А стажеры, пришедшие в компанию, обучаются по собственной учебной программе, сочетая теорию с практикой под руководством опытного куратора. У нас существуют и строго соблюдаются внутренние стандарты работы, формализованный и отлаженный технологический процесс оказания услуг. Каждому, кто обратится в агентство недвижимости «Замок-плюс», предоставляется грамотная консультация на интересующие человека вопросы в сфере недвижимости. И, что очень важно, на основании эксклюзивной информации планируют и разработают ряд рекомендаций под вашу конкретную ситуацию. Как результат, любая операция с недвижимостью станет легким и приятным процессом.

Каждому, кто обратится в агентство недвижимости «Замок-плюс», предоставляется грамотную консультацию на интересующие человека вопросы в сфере недвижимости

— Андрей Александрович, как вы планируете развивать свой бизнес дальше? Расскажите об одном из самых больших достижений вашей компании в 2016 году.

— Конечно, я планирую развивать свой бизнес, и у нас много планов и идей, проектов. Кроме предоставления полного спектра услуг на вторичном рынке мы являемся партнерами ведущих строительных компаний Барнаула, то есть широко охватываем и первичный рынок. На площадке ТПП активно продвигаем тему развития и возможности — что немаловажно для потребителя — кредитования малоэтажного строительства в регионе. Развернута программа реализации проекта по строительству коттеджного поселка Центральный. Агентство активно представляет интересы наших клиентов не только в нашем городе и крае, но и по всей необъятной нашей Родине!

Необычным событием в риэлторском бизнесе было мое участие в праймериз партии «Единая Россия». Я баллотировался как в Государственную Думу, так и в АКЗС, что дало нам новый опыт и новые знакомства. И главное — на сегодня выстоять в условиях кризиса и высокой конкуренции нам помогают наши уважаемые клиенты и партнеры, которые когда-то, остановив выбор на нашей компании, остались с нами и рекомендуют нас своим близким! Все они, бесспорно, являются нашим достижением, за что мы им благодарны и ждем снова! ☑

О малоэтажном строительстве

«Все большую популярность сегодня приобретает индивидуальное домостроение. Участков земли, которые выводятся сейчас на рынок Алтайского края, довольно много. Но важно не ошибиться с выбором. — предостерегает АНДРЕЙ ЗАМОРОКО. — Участки должны быть правильными, а именно: иметь удобное расположение, хорошие дороги, инженерные коммуникации (электричество, водоснабжение, канализацию, газ, интернет или близость точек их подключения), а также полный пакет правоустанавливающих документов. Кроме того, у поселка должна быть управляющая компания, которая будет обеспечивать охрану и уборку территории, заниматься развитием инфраструктуры, детскими и спортивными площадками. На сегодня таких поселков в Барнауле, тем более в экологически чистой зоне, пока немного. Но все же они есть — в районе поселка Центральный, где минувшим летом началась продажа новых земельных участков. Помимо вышеперечисленного, территория обладает еще рядом преимуществ. Она расположена в нагорной, наиболее привлекательной части города, расширила свои границы в сторону села Лебяжье. Рядом — обжитые микрорайоны и достаточно развитая транспортная инфраструктура. Сейчас самое удачное время для покупки земельных участков. Ведь пока нет их дефицита у инвесторов, больше шансов получить «лакомый кусок». К тому же цены пока весьма демократичны, есть выбор и перспектива получения выгоды.»

Агентство недвижимости
ЗАМОК - ПЛЮС

ООО «ЗАМОК-ПЛЮС»:
Г. БАРНАУЛ,
ПЕР. ЧЕЛОВКИНЦЕВ, 80,
ТЕЛ. 8(3852) 38-48-50,
Т. ФАКС: 8(3852) 680-777,
E-MAIL: ZAMOK-PLUS@YANDEX.RU
HTTP://ZAMOKPLUS.RU/

Бизнес-технологии

Агроаналитика в ПРИОРИТЕТЕ, или Прорыв в аграрном секторе

IT-технологии пришли в АПК Алтайского края. Все больше сельхозпроизводителей понимают, что внедрение новаторских разработок в этой сфере делает их бизнес более успешным и устойчивым, что особенно важно в нынешней экономической ситуации в стране. Важно идти в ногу со временем, стремиться быть максимально эффективными. Применение передовых IT помогает занять лидирующие позиции в отрасли. Одна из таких супертехнологий в сфере агрономии разработана и представлена учредителями компании «Приоритет Сибирь» в виде нового продукта под названием «агроконсалтинг». Подробно об этом — в нашем разговоре с PR-директором компании Киной Васильевой.

— Кира Олеговна, что такое агроконсалтинг?

— Агроконсалтинг представляет собой два больших взаимосвязанных направления: первое — это формирование пакетов по средствам защиты растений и семенам в рамках нашей сверхполной коммерческой политики. Мы — единственные в Алтайском крае можем позволить себе то, что будет экономически не выгодно ни одной другой компании, торгующей сегодня агрохимией, чем и обуславливаем свое конкурентное

преимущество. И второе — сам агроконсалтинг как совокупность мер по тотальному контролю за применением агротехнологий возделывания земель для бенефициара (собственника организации), в том числе и по грамотному использованию предложенного пакета. Также агроконсалтинг — это помощь в решении экономических задач в расчете на увеличение урожайности. Если точнее, это бюджетирование, то есть составление плановых расчетов, технологических карт и др. Это установка с нуля или дооснащение систем GPS/ГЛОНАСС, спутникового мони-

торинга, программное обеспечение которых интегрируется в уже имеющиеся программы предприятия, такие, как «1С-бухгалтерия», «1С-предприятие» и т. д. это работа с беспилотными летательными аппаратами, оснащенных камерами высокого разрешения и инфракрасными камерами для получения снимков с полей с точностью до сантиметров, картами NDVI-индекса биомассы.

Все данные, в рамках договора на агроконсалтинг, представляются руководителю в виде систематических отчетов, в которых аргументы и факты происходящего подтверждаются агроаналитической работой. Обработывает и формирует эти данные наш логистический центр-диспетчер, этакое «всевидящее око», которое, кстати, устанавливается нами и на самом предприятии для регулирования процессами на месте и быстрого реагирования на возникающие проблемы.

— Какие задачи решает агроконсалтинг?

— Современный руководитель находится в нескончаемом потоке информации, особенно если это крупное хозяйство с большим количеством объектов. Мы же ведем сбор, хранение и анализ данных, систематизируем и выдаем в своих отчетах лаконично изложенную суть происходящего.

Перед многими хозяйствами также остро стоит вопрос связи систем навигации с программами обработки и расчета данных. Датчики поставили, к системе подключились, но завести в офис не смогли. И не

знают как. Мы знаем и поможем. Мы не только установим, но и научим, сопроводим к реальному результату.

Мы также знаем, что многие предприятия испытывают проблемы с доставкой и хранением семян и средств защиты растений. Склад, где хранится пакет, должен отвечать строгому регламенту, однако не все склады соответствуют этим требованиям. У нашей же компании есть как федеральный, так и региональный склад, где предприятия могут хранить семена и средства защиты — до тех пор, пока не придет время их использовать.

Агроконсалтинг решает множество задач. И руководитель, и инженер, и агроном предприятия найдут для себя оптимальные варианты решения стоящих перед ними задач. Агроконсалтинг появился именно потому, что на него сегодня есть большой спрос. Мы, заключая договоры с компаниями, убеждаемся в этом все больше. Я многие годы наблюдаю за работой учредителей компании «Приоритет Сибирь», знаю, как они пришли к разработке агроконсалтинга. И считаю эту идею социально и экономически значимой для региона, потому как методы, применяемые нами, позволяют более эффективно, последовательно и аккуратно оказывать поддержку аграрному сектору. Думаю, совсем скоро все отметят положительный результат работы нашей профессиональной команды в масштабах региона. Наша цель — помочь сельхозпредприятиям Алтайского края стать высокоэффективными и богатыми. В аграрном регионе, одном из самых значимых в стране, по-другому и быть не должно! ☑



Фото Димитрия Дзегерского.

Мы — единственные в Алтайском крае можем позволить себе то, что будет экономически не выгодно ни одной другой компании, торгующей сегодня агрохимией, чем и обуславливаем свое конкурентное преимущество

КАПИТАЛИСТ

Средство массовой информации «Капиталист. Журнал о бизнесе»
Издатель: Роман Воронин
Директор: Роман Воронин
Главный редактор: А. Беспазов
Учредители: ООО «Капиталист»
Адрес редакции: 656036, г. Барнаул, ул. Гоголя, 36, оф. 525, тел.: (3852) 22-31-77.

«Капиталист. Журнал о бизнесе», № 3 (16-17), ноябрь-декабрь 2016.
Выход в свет — 23 декабря. Отпечатано в ОАО «ИПП «Алтай», 656043, Алтайский край, г. Барнаул, ул. Королькова, 105, тел.: (3852) 63-37-23
Время подписания в печать: по графику: 18:00 22.12.2016, фактически: 18:00 22.12.2016. Тираж в г. Барнаул — 7 000 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 ПИ № 19-00490 от 05 мая 2014 г.