



ТЕМА НОМЕРА

Посевная-2017: готовность номер один

Снег тает активно, но его слишком много. Старт посевной кампании в Алтайском крае, возможно, придется сдвинуть на более позднее время. А может, и не придется. В общем, все как всегда в сельском хозяйстве, особенно когда речь идет об Алтае с его резко континентальным климатом, переменчивостью и непредсказуемостью погоды. Но кто хорошо и своевременно подготовился — тот осенью будет в выигрыше. Алтайская земля богатая, обязательно отблагодарит за трепетное и грамотное к ней отношение.



Прошлый год для алтайских аграриев стал рекордным по многим позициям. Намолочено 5,2 млн тонн зерна при среднем за много лет показателе в 4 млн тонн. Алтайский край укрепил лидерство в выращивании гречихи: из 1,2 млн тонн российской гречихи больше половины, 710 тыс. тонн выращено на Алтае. И урожай продолжает расти, в 2016 году гречихинского зерна намолочено на 30 тыс. тонн больше.

Особая песня — производство сахарной свеклы. Она, напомним, на огромной территории от Урала до Дальнего Востока растет только в Алтайском крае. И хорошо растет! В прошлом году был получен рекордный за всю историю свекловодства на Алтае урожай — 1,1 млн тонн. Это на треть больше, чем годом ранее. А урожайность за 10 лет выросла в три раза — со 136 до 492 центнеров с гектара!

Прекрасным оказался в прошлом году и урожай подсолнечника — 512 тыс. тонн, тогда как год назад — 380 тыс. тонн. Подсолнухи на Алтае выращивали всегда, но в последние годы посевы растут, во многом благодаря вводу мощного маслоэкстракционного завода в Барнауле.

Можно только гадать, насколько благоприятным будет сезон-2017 для сельского хозяйства. Скорее всего, очень благоприятным, дающим основания ожидать новых рекордов. Во всяком случае влаги в почве будет более чем достаточно — за зиму выпало рекордное количество снега. Но это, так сказать, природный фактор. Что касается рукотворных, то речь здесь может идти о господдержке и готовности сельхозпредприятий к весенне-полевым работам.

Государство сделало подарок аграриям — ввело не просто льготное, а суперльготное кредитование для сельхозпроизводителей — под 5 процентов годовых. Из госбюджета банкам компенсируют потери. В уполномоченные банки тут же выстроились длинные очереди за кредитами — на качественные семена, удобрения, средства защиты, ГСМ, сельхозтехнику, строительство производственных помещений. Сверхдешевые кредиты начали выдавать впервые, в конце года посмотрим, какой это даст эффект. Отметим: получить льготный кредит смогут только те агрокомпании, у которых нет долгов по налогам и которые не находятся в стадии ликвидации, реорганизации или банкротства.

Собственная программа поддержки АПК есть и в крае. Она насчитывает 20 видов господдержки аграриев. Например, предусмотрена региональная субсидия, состоящая из поддержки кредитования и страхования, элитного семеноводства и племенного дела, садоводства, овцеводства, оленеводства и других направлений работы АПК.

В этом году в Алтайском крае будет засеяно 5,4 млн гектаров, из которых 4,7 млн га будет отдано под яровые культуры. На посевную требуется 584 тыс. тонн семян, весь этот объем в крае заготовлен, в том числе 28 тыс. тонн элитных семян.

На полевые работы отводится, как правило, 20-25 дней, но природа может заставить работать и более интенсивно. Главное для растениевода — уложиться в сроки сева, какими бы сжатыми они ни оказались в этот раз. Для этого надо быть во всеоружии. С техникой должен быть полный порядок. Аграрии продолжают активно обновлять парк сельхозтехники. В 2016 году закупили почти на 7 млрд, а за пять лет — на 25 млрд рублей. Хорошую помощь оказало введение субсидий, на которых алтайские крестьяне сэкономили в прошлом году 1,5 млрд рублей при покупке комбайнов, тракторов и прочих агрегатов. В итоге в поле выйдут не менее 16 тыс. тракторов, почти 5 тыс. грузовых автомобилей, 790 посевных комплексов, не менее 5,5 тыс. сеялочных агрегатов.

Сейчас — благоприятное для аграриев время. Оно началось с введением санкций и ответным запретом на ввоз импортных продуктов и сельхозхозяйственного сырья. После этого программа импортозамещения, о которой раньше только говорили, реально заработала. Вот уже третий год сельхозпроизводство и отрасль переработки сельхозпродукции становятся лидерами по росту объемов производства. Как в целом в России, так и конкретно в Алтайском крае. 2017 год может стать рекордным в истории сельского хозяйства Алтая. Будем на это надеяться. Главное, паводок пережить без особых потерь. Он обещает быть тоже рекордным. ☐

16 400

ВАКАНСИЙ В БАЗЕ КРАЕВОЙ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ. По-прежнему востребованы рабочие высокой квалификации, работники сферы общественного питания. В пищевой промышленности требуются технологи пищевого производства, изготовители пищевых полуфабрикатов, операторы линий. Высоким остается спрос и на медицинских работников, а также работников сферы образования

30

ВО СТОЛЬКО РАЗ ВЫРОС В АЛТАЙСКОМ КРАЕ ОБЪЕМ ВАЛЮТНЫХ КРЕДИТОВ. Кредитные организации представили в январе 2017 года жителям региона более 13 млрд рублей, что на 1,5 млрд рублей больше показателей января 2016-го, свидетельствуют данные Банка России. Особо стоит отметить резкое увеличение объема выданных средств в иностранной валюте — с 8 до 305 млн рублей

135

ТЫСЯЧ ТОНН САХАРА ПРОИЗВЕДЕНО НА АЛТАЕ. Это исторический рекорд. Переработка Черемновским заводом также рекордного урожая сахарной свеклы завершилась только в марте

3-й

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР может появиться в Алтайском крае. Два действующих в Барнауле и Бийске. Депутат Госдумы Виктор Зобнев считает, что такой же должен быть и в Рубцовске. Осталось найти 200 млн рублей на строительство бизнес-инкубатора

«Приоритет Сибирь»: поднимаем целину!

Сельское хозяйство демонстрирует рост, но разве 12,4 процента по итогам 2016 года — это все, на что способны алтайские аграрии? Можно ли сказать, что сельхозпроизводители края выжили все из благоприятной ситуации, вызванной запретом на импортную продукцию, в том числе сельскохозяйственное сырье? Крестьянам выпала уникальная возможность восполнить этот дефицит на рынке, но эффективно ли они ею воспользовались? PR-директор компании «Приоритет Сибирь» Кира Васильева уверена, что добиться успеха в АПК абсолютно реально, если комплексно подходить к решению задач: внедрять передовые IT-технологии, грамотно рассчитывать потребности по средствам защиты растений, устанавливать максимальный контроль за производством и минимизировать риски.

— Кира Олеговна, ваша компания занялась внедрением агроконсалтинга в аграрном секторе Алтайского края. Каковы первые результаты?

— С декабря 2016 года мы провели более ста личных встреч с потенциальными клиентами, в том числе с теми, с кем в итоге заключили договоры. Результат превзошел ожидания. Даже не предполагали, что наш опыт и эффективнейший подход к ведению агробизнеса настолько востребованы. Мы, выйдя на рынок с таким продуктом, как агроконсалтинг, образно выражаясь, вспахиваем целину в сознании людей. Но, хотелось бы резюмировать: мы столкнулись с рядом очень серьезных проблем, начиная с безграмотности специалистов в вопросах повышения продуктивности сельхозпроизводства и заканчивая отсутствием элементарных знаний в части правильного применения пестицидов. Нам буквально приходится просвещать и обучать персонал агрофирм, помогать ему прийти к верному решению, давать ценнейший инструментарий для более результативной работы, но главное — мы учим их экономии, исключая пустую трату денег.

— Алтайский край — регион аграрный, сельским хозяйством здесь занимались всегда. Опыт должен быть накоплен колоссальный. С чем связаны названные вами проблемы?

— С помощью программ, в которых работаем на Алтае только мы, у нас есть возможность просмотреть спутниковые снимки абсолютно любых полей за прошлый год и предыдущие годы, причем за все периоды вегетации. Так вот, просматривая площади, мы констатируем в отчетах, что качество проведенных работ «в полях» оставляет желать лучшего. Алтай — огромная территория, здесь легко могут «потеряться» многие гектары, выявляются переделы, совсем не засеянные площади в центре полей, и многое другое, что нельзя обнаружить сразу и чем, думаю, пользуются недобросовестные директора и специалисты некоторых сельхозпредприятий. «Воруют», как говорил Салтыков-Щедрин на вопрос, чем сейчас занимаются в России. Причем воруют изощренно.

По поводу опыта выскажусь резко: тот опыт, о котором вы говорите, сегодня не имеет никакого значения. Он обесценен потому, что пути, по которым ныне идет развитие сельского хозяйства, не базируются на эволюционных принципах. Во все вмешался человек в погоне за сверхприбылью. Появились интенсивные технологии, несоблюдение которых рано или поздно приведет к упадку и банкротству. От этого страшно становится. Задача агроконсалтинга — с цифрами и фактами предоставить собственнику возможность понять, где и когда можно было все исправить, проанализировать работу, насколько на своем месте нанятые им персонал и руководители, спланировать будущее. Значение человеческого фактора никто не отменяет, он по-прежнему крайне важен. Но не менее важно наладить эффективный контроль за деятельностью предприятия. Чтобы тем самым исключить воровство и так называемые откаты.

— По-вашему, почему это происходит?

— Здесь комплекс причин. Одна из них, на мой взгляд, — низкие зарплаты специалистов. А к чему приводить низкие зарплаты? К тому, что человек будет стараться найти дополнительные источники дохода. И давайте говорить прямо — не всегда это честный доход.

Приведу пример. Сельхозпредприятие заключает договор с поставщиком средств защиты. Не всегда решение в данном вопросе принимает собственник. Вернее, редко когда он, потому как данный вопрос предполагает наличие специальных знаний и опыта. Так вот, некоторые компании-поставщики предлагают непосредственным закупщикам вознаграждение в виде процента от суммы заказа. В этом случае компания, предлагающие качественную сертифицированную продукцию — по реально выгодным ценам, с удобными схемами расчетов — остаются в уде. Казалось бы, преимущества очевидны, но — увы! Следует отказ без объяснения причин. Однако, такая ситуация сохраняется лишь до тех пор, пока информация не доходит до собственника. Пока человек, вкладывающий свои деньги в этот бизнес, не увидит огромную разницу в

итоговых суммах на двух заявках — нашей и наших конкурентов. Эта разница, как правило, составляет от нескольких миллионов до нескольких десятков миллионов рублей!

Еще пример: у специалистов компании «Приоритет Сибирь» большой опыт работы по внедрению в сельское хозяйство передовых систем мониторинга, учета и контроля через GPRS/ГЛОНАСС. Мы провели глубокий анализ деятельности фирм, поставляющих в АПК датчики для сельхозтехники и оказывающих услуги по монтажу и наладиванию работы. Оказалось, многие компании ограничиваются тем, что поставляют, монтируют это оборудование, и на этом весь их профессионализм заканчивается. А кто научит диспетчера сельхозпредприятия работать на нем? Кто объяснит все возможности программного обеспечения — с тем, чтобы направить его работу на полную мощность? Чтобы его работа и наличие оборудования приносило максимальную пользу, помогая работе агрономов и инженеров, службы безопасности и самих руководителей. Сегодня мы «заходим» на предприятия, где, как правило, на технике уже установлены датчики контроля, но ничего толком не работает! Это порядком затратные вещи для сельхозпроизводителя, чтобы такое, простите, кощунство имело место быть.

— Вы работаете иначе?

— Мы работаем так, как и должны работать компании, пришедшие в бизнес всерьез и надолго и дорожащие своей репутацией. Уже установленное ранее оборудование или, по необходимости, дополнительное установленное нами, мы подключаем к своей программе «Агросигнал». Она не адаптирована, а разработана нашими партнерами исключительно для сельского хозяйства и имеет ряд дополнительных возможностей для решения и анализа агрономических задач. Мы предлагаем заказчикам выбросить уже установленные датчики и купить наши, как это делают некоторые другие поставщики. Мы только меняем программ на более корректную для сельхозпроизводства. Да и цены на оборудование у нас минимальные, так как мы не

АКТУАЛЬНО



ставим себе цель заработать на продаже, равно как и на абонентской плате за единицу техники, которая у нас составляет 380 рублей, тогда как средняя по краю — 500 рублей.

Целью программ слежения или же спутникового мониторинга является максимальный контроль за всеми этапами производства в полях, наблюдение вегетационных периодов, минимизирование влияния человеческого фактора, исключение слива топлива, несанкционированных выгрузок зерна, простоев техники и многое другое. Думаю, именно поэтому многие так противятся установке подобных программ.

Объясняя причины неурожая, агрономы зачастую ссылаются на засуху, хотя дело в отсутствии глубоких знаний по применению пестицидов. А инженеры объясняют простои техники в полях дождями или поломками. Еще раз подчеркнем — противиться установке программ мониторинга и контроля могут только не выполняющие свою работу должным образом наемные руководители и специалисты сельхозпредприятий, но никак не собственники. Собственники априори должны быть заинтересованы в максимальной эффективном использовании имеющихся ресурсов, повышении производительности и в итоге прибыли.

— Насколько здорова конкуренция в сфере вашего бизнеса?

— Конкуренция, простите, больна и очень серьезно. По словам наших оппонентов, мы якобы «самая крупная компания, торгующая контрафактом», в то время, как нашими клиентами являются очень серьезные холдинги, доверяющие нам целиком и полностью свои земли. Увидев наши расчеты по конкретной заявке, другие поставщики демпингуют так, что видно — готовы сработать себе в убыток, лишь бы только не отдать клиента нам. Несколько таких выходов и ситуация экономически сыграет с ними злую шутку.

Нарочная дезинформация потенциальных клиентов о сомнительном качестве наших продуктов и услуг, косвенные угрозы — все это есть. Являясь собственниками компании на Алтае, мы напрямую заинтересованы в максимальной прибыли и качестве услуг, но терять достоинство в столь низкой конкурентной борьбе не станем. Мы покажем результаты своей работы осенью, на полях клиентов и на собственных экспериментальных полях, которых уже около 15 тыс. га. Успех компании сегодня напрямую зависит от слаженной работы команды, ее профессионализма. С этим у нас все в порядке. ☐

Екатерина Шершнева: «Сибсоцбанк — время развивать бизнес»

В стране разработан и действует целый комплекс государственной поддержки бизнеса. Свои программы содействия развитию предпринимательства имеют финансово-кредитные организации. Их можно разделить на две группы — федеральные банки и региональные. Первым малый бизнес слабо интересен, в отличие от региональных, которые делают на него ставку. Как работают с бизнесом региональные банки Алтайского края, рассмотрим на примере Сибсоцбанка, который в этом году отмечает 25-летний юбилей. На вопросы «Капиталиста» отвечает начальник сектора клиентских менеджеров «СИБСОЦБАНК» ООО Екатерина Шершнева.



— Сотрудничество с предприятиями малого и среднего бизнеса — насколько это важно для банка?

— Кредитование бизнеса — ключевое направление деятельности «Сибсоцбанка». С момента своего основания банк ведет активную инвестиционную деятельность. Стратегия банка — участие в экономическом и социальном развитии родного Алтайского края. Мы делаем это через помощь в становлении и развитии бизнеса — путем предоставления широкого спектра банковских услуг и высокого качества обслуживания клиентов. Хочу отметить, что в основе взаимоотношений банка с клиентами лежит принцип партнерства. Мы ориентированы на долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество. И надеемся, что наши клиенты ценят это качество.

Для банка важен каждый клиент, не важно, крупный, средний или малый бизнес он представляет. Сибсоцбанк обслуживает бизнес различных направлений деятельности, индивидуальных предпринимателей и корпоративных клиентов. Причем мы это делаем на уровне международных стандартов. Сибсоцбанк — современная кредитная организация, предоставляющая бизнесу на современном уровне востребованные банковские услуги. Хочу также отметить, что 99,9 процента в уставном капитале банка принадлежит Алтайскому краю в лице краевого государственного бюджетного учреждения «Фонд имущества Алтайского края».

— Какова доля малого бизнеса в общем объеме кредитования банка?

— Она очень внушительна. На сегодня в составе кредитного портфеля банка доля субъектов МСП занимает 80 процентов общего объема. Ежегодный прирост кредитного портфеля составляет не менее 15 процентов, а в 2016 году он был больше.

Малый и средний бизнес нуждаются в финансовой поддержке, особенно в условиях экономической нестабильности и нехватки собственных средств. Для предприятий кредитование зачастую становится ключевым условием развития. Другой вопрос — насколько адекватны условия банков, насколько они гибки применительно к каждому клиенту. Здесь много составляющих, и все они важны. Это и размер кредитной ставки, и сроки рассмотрения заявки на получение кредита, и требования в части залогового обеспечения.

Своих клиентов мы внимательно изучаем и стараемся подбирать для них индивидуальные условия кредитования. Сфера малого и среднего бизнеса — важный для нас сектор, он включает предприятия различных направлений деятельности от сельского хозяйства до торговли, от сферы производства до сферы услуг.

— Какие кредитные продукты предлагает бизнесу Сибсоцбанк?

— Спектр финансовой поддержки весьма широк. Но я бы хотела остановиться на двух предложениях. Это кредитный продукт «Гарантия развития» и кредитование в рамках федеральной «Программы 6,5» — программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Программа «Гарантия развития» реализуется банком при поддержке Алтайского гарантийного фонда, ставка по кредиту составляет 11 процентов годовых. С АГФ банк сотрудничает давно и плодотворно в части оформления поручительства как дополнительной обеспечительной меры по выдаваемым кредитам. Следует отметить, что этот вид поддержки предприятий является весьма эффективным при недостаточности собственного залогового имущества. Предприятия активно кредитуются на таких условиях.

— На какие цели можно оформить кредит «Гарантия развития»?

— На самые разные. Например, на расширение действующего производства, а также на его ремонт, реконструкцию, модернизацию. Также — на строительство нового производства. А кроме того, на пополнение оборотных средств для приобретения сырья, оборудования и на многое другое.

Кредит выдается на срок до пяти лет. Минимальная сумма — миллион, максимальная — 10 миллионов рублей. В этом наше преимущество перед федеральными банками, которые, как правило, рассматривают заявки на кредит больше 10 миллионов, на десятки миллионов. В результате многие предприятия сферы малого бизнеса Алтайского края не кредитуются в крупнейших банках, так как малым и средним компаниям, как правило, не нужны кредиты в несколько десятков миллионов. Им требуются суммы в несколько миллионов рублей. В «Сибсоцбанке» это возможно. Региональный банк, по мнению многих предпринимателей, с которыми мне приходилось общаться, еще тем хорош, что все сопутствующие вопросы можно обсудить непосредственно с руководством, которое находится в банке, в Барнауле, а не в Москве. По этой же причине, а также из-за масштабов крупнейших банков, меньше времени уходит на получение заключения по заявке.

— «Программа 6,5» — это государственная программа поддержки МСП. Кредиты в рамках этой программы выдаются малому и среднему бизнесу на льготных условиях.

— Да, государство компенсирует банкам возможные потери от участия в льготном кредитовании МСП. Сибсоцбанк активно участвует в реализации этой программы. По «Программе 6,5» кредиты среднему бизнесу выдаются по ставке 9,6 процента годовых, малому — под 10,6 процента. Это очень востребованный среди предпринимателей вид финансовой поддержки.

Следует отметить, что данные ставки являются эффективными для предприятия-заемщика, дополнительные тарифы не применимы.

— Формируя продуктовую линейку, учитываете ли вы региональную специфику?

— Регион наш — аграрный, поэтому поддержка АПК по-прежнему в центре внимания и в числе приоритетных направлений развития края. Эффективным инструментом в управлении системой поддержки аграриев выступает краевая программа лизинга. Сибсоцбанк является оператором краевой лизинговой программы, работу координирует Министерство экономического развития Алтайского края. Общий объем средств лизингового фонда составляет около 1,3 млрд рублей, основная часть которых используется на техническое перевооружение сельхозпроизводителей региона. Ежегодно с помощью банка приобретает сельхозтехника на сумму более 700 млн рублей.

— В чем, на ваш взгляд, для предпринимателей заключается главное преимущество работы с Сибсоцбанком?

— Банк имеет барнаульскую «прописку» и, благодаря этому, наш клиент, как собственник бизнеса, может быстро решить любую возникшую проблему. У нас гибкая система иерархии, и вы имеете свободный доступ как к менеджерам по работе с клиентами, так и к руководству банка. Кроме того, Сибсоцбанк от крупных федеральных банков отличается оперативностью принятия решений по любым вопросам. Например, оформить банковскую гарантию можно за 1–2 рабочих дня, а для экономии времени заявку и полный пакет документов можно подать онлайн на сайте банка.

Как результат всех наших сильных сторон — динамичный рост клиентской базы. Для своих клиентов мы не просто специалисты, но и помощники, главные консультанты по всем возникающим вопросам. Для нас важным всегда был и остается индивидуальный подход. У каждого клиента есть свои представления о том, что такое хорошо и что такое плохо. Умение слышать и предлагать именно то, что подойдет конкретно человеку или бизнесу — очень важное умение.



ГОЛОВНОЙ ОФИС
«СИБСОЦБАНК» ООО: 656049,
Г. БАРНАУЛ, ПР. ЛЕНИНА, 61-А.
ТЕЛ.: (3852) 37-02-25, 37-02-13,
ФАКС (3852) 37-13-66.
WWW.SIBSOC.RU

Вот это новость!

Крупный бизнес повяжут с малым



В правительстве обсуждается идея введения для крупного частного бизнеса квот на закупки у малых и средних предприятий. Сейчас такие квоты существуют для госкомпаний.

Сначала кабинет министров рассматривал тему введения квот для всех крупных компаний, но потом решили не трогать бизнес, не пользующийся государственной поддержкой. А вот предприятия, такую поддержку от государства получающие (в виде субсидий, льгот и прочих вариантов материальной помощи), могут обязать, в свою очередь, поддерживать малый и средний бизнес.

Размер квот на закупки пока не определен, но бизнес-объединения считают справедливым установить такой же уровень, как и для госкомпаний, не больше — 18 процентов от общего объема закупок.

Кредит станет меньше и доступнее

Минимальная сумма льготных кредитов по «Программе 6,5» составит 5 млн вместо прежних 10 млн рублей (начиналась программа с кредитного минимума в 50 млн рублей).



По мнению экспертов, такое решение Корпорации МСП увеличит объемы кредитования малого и микробизнеса. Напомним, кредиты по «Программе 6,5» выдаются по ставке 10,6 процента годовых для малого бизнеса и 9,6 процента — для среднего. Рост кредитования эксперты также увязывают с недавним решением главы правительства России Дмитрия Медведева увеличить лимиты кредитования малого и микробизнеса на 50 млрд рублей. Объем программы льготного кредитования Корпорации МСП составляет 125 млрд рублей (от них осталось 13 млрд рублей, остальные уже выданы малому бизнесу).

Льготы могут отменить

Ликвидировать собираются три вида налоговых льгот для бизнеса — льготы для отдельных отраслей, пониженные взносы в Пенсионный фонд с высоких зарплат и специнвестконтракт.

Так, льгота по взносам в ПФР означает, что предприятию разрешено отчислять в Пенсионный фонд 10 процентов с зарплат, превышающих 860 тыс. рублей в год, тогда как общая ставка — 22 процента. Сейчас льготная ставка действует почти для 40 сфер деятельности,

включая производство пищевых продуктов, мебели, машин и оборудования, проката фильмов, а также для сфер образования, здравоохранения и других. Минфин предлагает сохранить эту налоговую льготу только для IT-отрасли.

Специнвестконтракт — это соглашение между бизнесом и государством. Государство предоставляет налоговые льготы (по налогу на прибыль, освобождение от имущественного и земельного налога) в обмен на согласие бизнеса инвестировать в производство внутри страны. Однако многие эксперты считают такого рода преференции бизнесу малоэффективными.

Даешь сиесту!

Перерыв минимум на два часа посреди рабочего дня собираются узаконить российские парламентарии. Правда, это касается только летних месяцев.



Уже предстоящим летом в России может появиться полноценная сиеста. Сейчас действует статья Трудового кодекса РФ, в которой говорится следующее: «в течение рабочего дня работник должен быть предоставлен перерыв для отдыха и питания продолжительностью не более двух часов и не менее 30 минут». Закон, как говорится, на все времена года.

Однако народные избранники озаботились самочувствием работающих россиян. Особенно в жару, когда организм испытывает повышенные нагрузки. Мало того, что в жару трудно просто существовать, так еще и работать надо. В жару повышается утомляемость, снижается работоспособность, а обед вызывает сонливость, когда от работника ждут трудовых подвигов. В общем, депутаты пришли к выводу, что в жару организму требуется больше времени на восстановление рабочего состояния.

«Середняки» выбились в лидеры

По итогам 2016 года средние предприятия (с численностью от 101 до 250 работников) увеличили объемы производства на 18,8 процента в сравнении с 2015 годом. В денежном выражении рост составил 11,7 млрд рублей.

В лидерах по увеличению объемов производства — сельское хозяйство (рост 35,5 процента), обрабатывающие производства (30,3 процента) и предприятия сферы транспорта и связи (24,3 процента).

Объем отгруженной заказчикам продукции вырос на 20 процентов в 2016 году и достиг 44,4 млрд рублей. Кроме того, почти вдвое возросла инвестиционная активность средних предприятий Алтайского края — с 3 млрд в 2015 году до 5,3 млрд рублей в 2016-м.

Бренды месяца

Каждый месяц «Капиталист» составляет список брендов, о которых или уже активно говорят, или начнут говорить в ближайшее время.

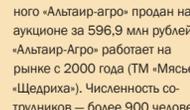


«АЛЬТАИР ДИЖИТАЛ» Барнаульский стартап построит виртуальный кинотеатр для заказчиков из Канады.

«Альтаир Диджитал» известен проектом мобильного планетария. Сейчас компания работает над проектом программной платформы для первого в мире сферического виртуального кинотеатра под открытым небом. Изображение в таком кинотеатре проецируется на огромную виртуальную полусферу с углом обзора в 180 градусов, поясняет глава компании Константин Урванцев. Кинотеатр на 200 мест будет построен в канадском Квебеке. Заказчик уже строит под него площадку. Для просмотра картин зрителям понадобятся специальные очки виртуальной реальности. Барнаульская компания намерена строить такие кинотеатры по всему миру.



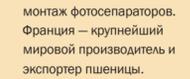
«АЛЬТАИР-АГРО» Один из крупнейших в Алтайском крае свиномкомплексов купил «Барнаульский пищик», входящий в структуру омской компании «Руском». Имущественный комплекс обанкроченного «Альтаир-агро» продан на аукционе за 596,9 млн рублей.



«Альтаир-Агро» работает на рынке с 2000 года (ТМ «Мягкие», «Щедрика»). Численность сотрудников — более 900 человек. Компания выращивает зерновые, производит комбикорма и товарную свинину, занимается глубокой мясопереработкой, имеет собственную фирменную розницу.



«СИСОРТ» ПОКОРЯЕТ ФРАНЦИЮ В этой стране у алтайской компании появился свой дилер, начались первые поставки и



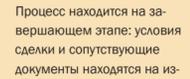
«АРЕНА» В ТОПЕ В десятку самых интересных торговых центров Сибири по версии портала Молю.ру вошел барнаульский ТРЦ «Арена», обладающий самой крупной общей площадью (170 тыс. кв. м). ТРЦ открыт в 2014 году и является проектом местного девелопера «Концерн СВ», в собственности которого имеются несколько ТЦ в Москве. В десятку рейтинга вошли три ТЦ из Новосибирска, два из Омска, по одному из Красноярска, Тюмени, Иркутска и Новокузнецка.



«СЕВЕРСТАЛЬ» ЗАХОДИТ В БЕЛОУРИХИ-2 Российский миллиардер, главный собственник компании «Северсталь» Алексей Мордашов собирает вложить около 6 млрд рублей в постройку санатория и нескольких туристических объектов на территории кластера «Белокуриха-2». Бизнесмен возмещается за реализацию планов, если государство предоставит ему как инвестору ряд преференций. Для возведения санатория на 600 мест потребуются не менее 3 млрд рублей.



ГЕТРЫ ДЛЯ РУНИ Рубцовский чулочный комбинат получил заказ от компании Umbro на пошив гетр для футболистов Британии. Англичане выбрали алтайского производителя в партнеры



по двум причинам — из-за высокого качества рубцовской продукции и лояльной ценовой политики предприятия. По словам гендиректора Рубцовского чулочного комбината Сергея Трусова, выполнение заказа под известным товарным знаком спортивной одежды и экипировки позволит предприятию расширить ассортимент спортивной продукции, увеличить объемы производства, а также освоить и использовать новые технологии. Скоро для футболистов станет привычным читать на бирке рядом с названием бренда Umbro такой текст: «Алтайский край, Рубцовский чулочный комбинат». Естественно, на английском. Ну и, конечно, продукция комбината, как и раньше, будет продаваться под собственной маркой Trusov.



«СЕВЕРСТАЛЬ» ЗАХОДИТ В БЕЛОУРИХИ-2 Российский миллиардер, главный собственник компании «Северсталь» Алексей Мордашов собирает вложить около 6 млрд рублей в постройку санатория и нескольких туристических объектов на территории кластера «Белокуриха-2». Бизнесмен возмещается за реализацию планов, если государство предоставит ему как инвестору ряд преференций. Для возведения санатория на 600 мест потребуются не менее 3 млрд рублей.



ГЕТРЫ ДЛЯ РУНИ Рубцовский чулочный комбинат получил заказ от компании Umbro на пошив гетр для футболистов Британии. Англичане выбрали алтайского производителя в партнеры



по двум причинам — из-за высокого качества рубцовской продукции и лояльной ценовой политики предприятия.

По словам гендиректора Рубцовского чулочного комбината Сергея Трусова, выполнение заказа под известным товарным знаком спортивной одежды и экипировки позволит предприятию расширить ассортимент спортивной продукции, увеличить объемы производства, а также освоить и использовать новые технологии. Скоро для футболистов станет привычным читать на бирке рядом с названием бренда Umbro такой текст: «Алтайский край, Рубцовский чулочный комбинат». Естественно, на английском. Ну и, конечно, продукция комбината, как и раньше, будет продаваться под собственной маркой Trusov.



БРЕНД НОМЕР ДВА Алтайский мед признан гастрономическим брендом России № 2. Составлен рейтинг наиболее узнаваемых туристических брендов страны. Всего таких брендов набралось больше тысячи. В общем рейтинге туристических брендов алтайский мед занял 22 место (первое — Третьяковский гастрономический бренд, второе — Третьяковский гастрономический бренд, третье — московский Кремль и Эрмитаж). А вот в группе гастрономических брендов мед помещен на вторую строчку.

КАПИТАЛИСТ

Средство массовой информации «Капиталист». Журнал о бизнесе. № 1 (8-19), март-апрель 2017. Выход в свет — 31 марта. Отпечатано в ОАО «ИПТ «Алтай», 656043, Алтайский край, г. Барнаул, ул. Королькова, 105, тел.: (3852) 63-57-23. Адрес подписчика в печати: по графику: 18:00-30.03.2017. Фактически: 18:00-30.03.2017. Тираж в г. Барнаул — 4 000 экземпляров. Распространяется бесплатно. Учредитель: ООО «Капиталист». Адрес редакции: 656046, г. Барнаул, ул. Гоголя, 36, оф. 525, тел.: (3852) 22-31-77. 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 № 19-02-00490 от 05 мая 2014 г.