

**Алтайский край
налаживает
сотрудничество
с Ираном
(стр. 18-22)**

**Экспертная организация
Алтайской ТПП в очередной раз
подтвердила соответствие
требованиям системы
«ТПП-Эксперт»
(стр. 12)**

**Усадьба «Сокол»:
центр притяжения
(стр. 36-37)**

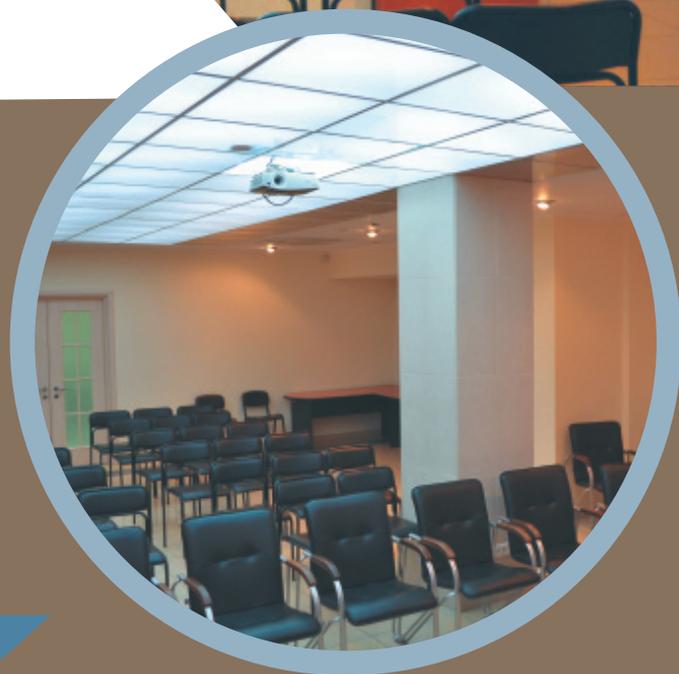




Алтайская торгово-промышленная палата предлагает на условиях аренды

▶ 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

Издатель: Алтайская ТПП

Редактор: Наталья Бенюкова

Компьютерная верстка: Надежда Сенина

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@altpp.ru, www.altpp.ru.

Юридический адрес:

656056, г. Барнаул, пл. Баварина, 2

659300, г. Бийск, ул. Революции, 90,

тел. (3854) 32-70-31, e-mail: sautina@altpp.ru

658224, г. Рубцовск, пр. Ленина, 60, офис 17,

тел./факс: (38557) 2-94-70, e-mail: nnn@altpp.ru

658924, р. ц. Кулунда, ул. Солнечная, 6,

тел. 8-960-962-0385, e-mail: ren@altpp.ru

Электронная версия журнала:

http://www.altpp.ru/poleznaya_informaciya/

zhurnal_nashe_delo/

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.

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

В Алтайской ТПП прошел деловой прием в честь новых членов Палаты	2
Управленческий форум «Образование и бизнес» собрал предпринимателей, нацеленных на развитие своего дела ...	4
О перспективах развития строительного рынка в 2018 году .	6
При участии Комитета Алтайской ТПП по энергетике реализован проект по установке системы геотермального отопления в школе	7
Об итогах работы Комитета Алтайской ТПП по здравоохранению в 2017 году	9
Члены Комитета Алтайской ТПП по информационным технологиям обсудили итоги работы за 2017 год	10
Комитет Алтайской ТПП по законодательству и праву продолжает повышать правовую культуру деловых кругов .	11
Экспертная организация АлтТПП в очередной раз подтвердила соответствие требованиям системы «ТПП-Эксперт»	12
Юбиляры ноября и декабря 2017 года	13
Президент Алтайской ТПП Борис Чесноков выступил на Совете ТПП РФ с докладом об информационной деятельности	14
Алтайский край и Монголия: курс на экспорт алтайской сельхозпродукции	16
Алтайский край налаживает сотрудничество с Ираном	18
Полторы сотни предпринимателей Сибири собрались в Барнауле на мероприятии «Деловой Новый год»	24
Дробление сделки в сфере государственных и муниципальных закупок: квалификация, правоприменительная практика, последствия	26
От «РУБЛЯ» к NICLICK: становление и развитие агентства высоких откликов	30
PR-компания «ОРГАНИЗАТОР» выпустила календарь при участии барнаульских предпринимателей	31
25 успешных лет от «Реноме» до «Ренессанса»	32
Компании «СиСорт» и «Малавит» стали участниками акции «100 проектов под патронатом Президента ТПП РФ»	33
Завод гусеничных машин получил новые патенты на изделия	33
Представляем новых членов Алтайской ТПП.....	34
Гарант	39

В Алтайской ТПП прошел деловой прием в честь новых членов Палаты

Деловой прием – одно из главных мероприятий в жизни Алтайской ТПП. Традиция проведения деловых приемов зародилась более десяти лет назад. В этот день руководители предприятий, которые приняли решение о вступлении в члены Палаты, знакомятся с деятельностью бизнес-объединения, знакомятся с коллегами, получают знаки отличия «Серебряный Меркурий», подтверждающие их принадлежность к системе торгово-промышленных палат РФ.



Поздравить новых членов Палаты пришли: заместитель председателя комитета по развитию предпринимательства, потребительскому рынку и вопросам труда администрации города Барнаула Виктор Подзоров, исполнительный директор Некоммерческой организации «Алтайский гарантийный фонд», исполнительный директор Алтайского банковского союза Антон

Слободчиков, председатель Комитета Алтайской ТПП по образованию и управлению человеческими ресурсами, руководитель компании «ДиректАктив» Николай Голещихин.

Вниманию собравшихся был представлен фильм об Алтайской ТПП, в котором подробно представлены структура Палаты, оказываемые услуги и деятельность девяти

профильных комитетов.

Традиционно на деловом приеме отмечаются заслуги наиболее активных членов Палаты, которые внесли наибольший вклад в развитие организации.

Президент Алтайской ТПП Борис Чесноков вручил награды предпринимателям, которые вносят свой вклад в формирование современной промышленной, торговой, медицинской инфраструктуры в Алтайском крае, в развитие индустрии гостеприимства и внешнеэкономической деятельности региона.

Благодарственным письмом Алтайской ТПП награждено ООО «Пионер Трейд», дипломом Алтайской ТПП награждены: АНО «Институт безопасности предпринимательства. Алтайский край», ООО Консультативно-диагностический центр «Добрый доктор», ООО «Агротрактор», ООО «Улитка», ООО «Алтайсертифика», ИП Глеба Виктор Михайлович, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный институт культуры», АО «Барнаулметаллургмонтаж», Почетной грамотой Алтайской ТПП награждено ООО «Научно-производственная фирма «Алтайский букет», дипломом РФ награждены: АО «Бийский котельный завод», ИП Гринемаер Яков Яковлевич (компания «Автоплюс»).

В рамках мероприятия произошло еще одно знаковое событие – под-





писание Антикоррупционной хартии российского бизнеса членом Алтайской ТПП – обществом с ограниченной ответственностью «Сибагро Трейд Алтай».

Антикоррупционная хартия российского бизнеса – это антикоррупционный кодекс чести бизнеса, содержащий основные принципы недопущения и противодействия коррупции. Целью Хартии является активное содействие добровольному внедрению российскими компаниями специальных антикоррупционных программ, предусматривающих процедуры внутреннего контроля, отказ от преференций, закупки на основе открытых торгов, финансовый контроль, обучение и работу с персоналом, содействие правоохранительным органам и другие меры.

Ключевым моментом встречи стало вручение членских билетов и знаков «Серебряный Меркурий». В торжественной обстановке членские билеты и удостоверения Алтайской ТПП вручены:

- ООО «Сокол»,
- ООО «РОСТ»,
- ООО «Биофарм Алтай»,
- АО коммерческий банк «Фор-Банк»,
- ИП Людмила Семеновна Щербакова, торговая сеть «7 роз»,
- ООО Частное охранное предприятие «Авангард»,
- ИП Красулин Вячеслав Владимирович (Компания «Хозмастер»),
- ООО «БРОВАР»,
- ООО «Агропромышленная Компания Злата»,
- ИП Ионенко Ольга Анатольевна,

- ООО «Утилитсервис»,
- ООО «АССУМ»,
- ООО «Караван Агро»,
- ООО «Околмолоко»,
- ООО Научно-производственное предприятие «Лосев»,
- ООО «ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ СИБИРЯК»,
- ООО «Новострой».

В ходе вручения членских билетов новые члены Палаты выступили с ответными словами, рассказали о своих компаниях и поделились планами дальнейшего сотрудничества.

Завершился Деловой прием традиционной общей фотографией на память.

*Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП*



Управленческий форум «Образование и бизнес» собрал предпринимателей, нацеленных на развитие своего дела

7 декабря в стенах Финансового университета при Правительстве РФ уже в шестой раз прошло ежегодное мероприятие Комитета по образованию и управлению человеческими ресурсами Алтайской торгово-промышленной палаты.



Спикерами форума становятся члены Комитета – опытные бизнес-тренеры, владельцы консалтинговых компаний, представители субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства и бизнесмены, которые готовы поделиться своим опытом.

Открыл форум председатель Комитета, владелец консалтинговой компании «ДиректАктив» Николай Голещихин. Сравнив дело бизнес-тренера с работой практикующего врача, он отметил, что самодиагностика и дальнейшее самолечение «пациента» не приводит к желаемому результату в обоих случаях.

О важности умения принять помощь извне продолжил президент АлтТПП Борис Чесноков: «Неспособность подстраиваться под тенденции развития рынка – одна из наиболее распространенных причин прекращения деятельности предприятий различных сфер деятельности. Наиболее ярким примером переломных перемен стал переход от плановой экономики к рыночной в 90-е годы. Не просто удержаться в строю, но и развить свой потенциал смогли те организации, руководители которых вовремя осознали неизбежность обращения за помощью иностранных коллег, которые уверенно чувствуют себя в тех рыночных условиях, под которые отечественным директорам только предстояло учиться подстраиваться.

Традиционно целевая аудитория форума – руководители и топ-менеджеры предприятий, ведущих деятельность в различных сферах, отличительная черта всех участников – неизменное желание развиваться и расширять свой бизнес.

Каждый год члены Комитета обозначают актуальные темы, находящие отклик аудитории. За годы проведения форума затрагивались темы эффективного использования внутренних и внешних ресурсов компании, развития кадрового потенциала, результативности компании в условиях нестабильности.



Разумное использование таких внешних ресурсов часто становится залогом новых успешных начинаний».

Красной нитью сквозь все темы форума проходило утверждение о важности постоянного повышения образовательного уровня руководителя организации. О роли Президентской программы подготовки управленческих кадров для предприятий Алтайского края рассказал директор КГБУ «Алтайский региональный ресурсный центр» Роман Моисеев. Программа реализуется уже 20 лет, за это время ее выпускниками стало свыше 45 000 человек по всей стране. О своем опыте прохождения данной программы и о прохождении заграничных стажировок в ее рамках рассказали Олег Шелудяков, директор ООО «Полимерпласт» и Владимир Савинков, коммерческий директор ООО «СиСорт».

Аспекты развития профессиональных квалификаций и внедрения профессиональных стандартов на современных предприятиях осветили директор Барнаульского филиала Финансового университета при Правительстве РФ Валерия Иванова и директор АНО «Сибирский центр развития квалификаций» Михаил Торбеев.

О проблемах распознавания пере-

ходных этапов развития предприятий прозвучали доклады Николая Голещихина, бизнес-тренера Андрея Савина и руководителя учебно-консалтингового центра «Альфа», бизнес-консультанта Татьяны Дведенидовой.

Еще один блок форума был посвящен инструментам продвижения бизнеса. Спикерами блока выступили: директор АНО ДПО «Алтайский институт управления закупками» Андрей Ткаченко, генеральный директор ГК «БТП» Андрей Басаргин, начальник отдела продаж ООО «АТОН-экобезопасность и охрана труда» Руслан Масаутов, руководитель Алтайского офиса компании «Истлайн» Сергей Павлов, директор ООО «Институт кадровых технологий», HR-консультант Евгения Сорокина, руководитель по проектам студии Adelfo Development Анна Пономарева и директор концертно-продюсерского центра АГИК Артём Сингач.

Программа форума завершилась розыгрышем приятных призов – сер-



тификатов на индивидуальные коуч-сессии.

Опыт предыдущих лет проведения форума показал, что контакты, налаженные на его площадке, дают начало формированию эффективных тандемов экспертов и бизнесменов. После форума участники запускают системную работу по повышению эффективности персонала, маркетинговых стратегий.

*Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП*



О перспективах развития строительного рынка в 2018 году

В Алтайской торгово-промышленной палате в формате круглого стола состоялось обсуждение итогов развития строительного рынка Алтайского края в 2017 г. и перспектив на 2018 г.



Мероприятие организовано Комитетом Алтайской торгово-промышленной палаты по предпринимательству в сфере строительства. Председатель Комитета, президент Союза «СРО НП «Союз риэлторов Барнаула и Алтай» Марина Ракина выступила его модератором. В дискуссии приняли участие представители органов власти, компаний-застройщиков, производителей строительных материалов, отраслевых саморегулируемых организаций, банковского сообщества и специалисты в области недвижимости.

Анализ ситуации в строительном комплексе в настоящее время и перспективы на следующий год представил начальник отдела анализа развития строительного комплекса управления строительства и территориального планирования Минстройтранса Алтайского края Валерий Жирков.

О практических аспектах реализации государственного строительного надзора в Алтайском крае рассказал заместитель руководителя Государственной инспекции Алтайского края Виталий Такаш. Особое внимание было уделено институту негосударственной экспертизы

проектной документации строительства. По сообщению спикера, ведомством сформированы предложения по установлению более строгих правил, предъявляемых к частным экспертным службам.

Заместитель начальника отдела контроля и надзора в области долевого строительства правовой службы Государственной инспекции Алтайского края Оксана Цыбина проинформировала о тенденциях долевого строительства в Алтайском крае.

Собравшиеся также обсудили проблемы выдачи разрешений

на строительство и актов ввода в эксплуатацию. Обобщил судебную практику по данным вопросам старший юрист фирмы «Безруков и партнеры» Иван Казанцев.

Наибольший интерес собравшихся вызвало обсуждение перспектив развития города Барнаула. Позицию комитета по строительству, архитектуре и развитию города Барнаула выразил заместитель председателя комитета Сергей Боженко.

Разработчиками Генплана Барнаула предложено ограничить этажность застройки в историческом центре города до трех этажей. В зону ограничения должны попасть здания в старом городе. Ориентировочно это границы пер. Радищева – ул. Партизанская – пр. Комсомольский – берег Оби.

– К сожалению, сегодня по действующему Генплану от 2010 года в этой части города разрешено многоэтажное строительство. Мы же говорим о сохранении нашего культурного наследия, памятников культуры – двух-трехэтажных особняков из красного кирпича, а также оштукатуренных в классическом стиле. Например, на Демидовской площади, а также комплекс зданий сереброплавильного завода. Эти старинные здания не должны быть подавлены зрительно, перегорожены новой многоэтажной застройкой, – пояснил Боженко.

Собравшимся также была затронута тема строительства на пра-





вом берегу Оби. Сергей Алексеевич заявил, что данная территория обозначена в Генплане как рекреационная зона, где можно размещать объекты капитального строительства, предназначенные для отдыха, спорта, здравоохранения, торговли, сферы обслуживания и всякого рода развлечений: «Речь о размещении многоэтажных и малоэтажных жилых массивов не идет. Чтобы

сформировать земельный участок размером 1 га, надо изъять грунт с площади размером 3 га. Это необходимо для того, чтобы насыпать грунт и создать площадку до незатопляемых отметок».

Брать грунт из русла Оби категорически запрещено из-за последующего изменения гидродинамических процессов в русле, вывоз грунта с соседних участков также может при-

вести к ряду проблем.

Подводя итоги, Марина Ракина отметила, что мероприятие стало эффективной площадкой для выстраивания диалога между представителями власти и бизнес-сообществом. Предприниматели имели возможность выразить свою позицию относительно ряда тенденций, прослеживаемых на строительном рынке в последние годы.

При участии Комитета Алтайской ТПП по энергетике реализован проект по установке системы геотермального отопления в школе

Три года назад школа № 93 в с. Лебяжье Центрального района г. Барнаула из-за дефицита мощности ведомственной котельной столкнулась с необходимостью реконструкции отопительного комплекса. Некоторые возможные варианты реализации реконструкции имели значительные недостатки. Так, проведение газовой линии требовало больших финансовых затрат, а новая котельная являлась наиболее неэкологичным способом решения вопроса.



Александр Честных,
директор компании «Центр РАТИВЭ»

Администрацией Барнаула было принято решение применить инновационную технологию геотермального отопления, что означало замену привычной высокотемпературной системы отопления на низкотемпературную с использованием тепла земли с преобразованием через тепловой насос.

Во всех этапах реализации проекта – от разработки системы до введения в эксплуатацию – участие принимали члены Комитета Алтайской ТПП по энергетике. Подготовку системы тепловых насосов выполнила компания «Центр РАТИВЭ». По словам Александра Честных, директора компании, тепловой насос третьего поколения с высоким КПД, изготовлен специально под этот проект отечественным производителем. Второй тепловой насос стоит на кухне, снабжает школу горячей водой, которая за счет использования тепла



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Работы, проведенные членами Комитета Алтайской ТПП по энергетике, курировал лично член Совета Алтайской ТПП, председатель Комитета Александр Карасев:

– Сегодня здание школы № 93 просто уникально. Уникально все: теплоизоляция, дающая минимальные потери тепла, освещение, которое уверенно можно назвать лучшим в регионе. Это первый в Алтайском крае опыт применения данной технологии в образовательном учреждении.

Безусловно, при реализации проекта мы столкнулись с большим количеством сложностей, главная из которых – небольшая территория школы, выходящая за пределы которой мы не имели возможности. Проектом предусмотрено наличие электростанции, которая будет запущена в случае аварийной ситуации, и школа не останется без тепла. Также стоит отметить, что этот же комплекс, дающий зимой тепло, будет снабжать помещения прохладным воздухом летом.

Отмечу, что главные достоинства геотермального обогрева – экологичность и экономия..

по энергоресурсам и газификации г. Барнаула Александра Кощеева и председателя комитета по образованию Натальи Полосиной. По словам Натальи Полосиной, не было ни одной жалобы на низкую температуру в классах.

Сергей Дугин:

– Постепенно психология изменится, придем к пониманию необходимости энергосбережения. Новые технологии отопления помогут быстрее отказаться от угольных котельных, чтобы воздух в городе стал чище. Бюджетная сфера должна стать примером в этом отношении, нужно изучать и активнее применять положительный опыт регионов.

По материалам сайта г. Барнаула, фото Андрея Чурилова

от плит в ходе приготовления пищи обходится практически бесплатно. Разработку автоматического регулирования обогрева взяла на себя компания «Тепловодприбор».

Перед установкой геотермального оборудования выполнено утепление фасада и чердачного перекрытия, заменены двери, установлены пластиковые окна с семикамерным

профилем, светодиодные светильники с датчиками движения, заменены радиаторы, смонтирован геотермальный контур отопления, устроена энергосберегающая вентиляция с рекуперацией (использованием тепла для подогрева наружного воздуха).

6 декабря глава города Сергей Дугин провел в школе выездное совещание с участием председателя комитета

Об итогах работы Комитета Алтайской ТПП по здравоохранению в 2017 году

Итоговое заседание провел член Совета Алтайской ТПП, председатель Комитета Алтайской ТПП по здравоохранению, д. м. н., профессор Владимир Куликов. В работе заседания приняли участие: к. м. н., директор Психосоматического центра «СОН», председатель Правления Алтайского регионального отделения Первой общероссийской Ассоциации врачей частной практики Олег Красноперов, к. м. н., директор МПЦ «Интервал» Леонид Ермолаев, главный врач Консультативно-диагностического центра «Добрый доктор» Сергей Богданов.



Подводя итоги работы Комитета в 2017 году, Владимир Куликов назвал самым значимым мероприятием Комитета прошедший в марте круглый стол по проблемам работы негосударственных медицинских организаций в системе обязательного медицинского страхования, в котором приняли участие представители Министерства здравоохранения Алтайского края, Общественного совета при министерстве и Территориального фонда обязательного медицинского страхования. Не осталась без внимания и работа представителя Комитета, главного врача ООО КДЦ «Добрый доктор» Сергея Богданова в составе Обще-

гового совета при Минздраве Алтайского края. Напомним, в октябре 2016 года представитель частной медицины впервые за время существования Общественного совета вошел в его состав наряду с представителями государственных медучреждений. Сергей Богданов пришел к выводу о том, что при основном упоре на строительство новых медицинских объектов политике кадрового наполнения не уделяется достаточного внимания.

Далее присутствующие утвердили план работы Комитета на 2018 год, согласно которому в следующем году пройдет круглый стол по предложениям Комитета по работе Обще-

ственного совета.

В рамках решения проблем взаимодействия частного и государственного здравоохранения решено в 2018 году подготовить обращение на имя Губернатора Алтайского края с просьбой о включении представителя частной медицины в состав Комиссии по разработке территориальной программы ОМС, обращение в Федеральную службу государственной статистики с предложением о необходимости включения в обязательную медицинскую статистику данных по оказанию помощи населению частными медицинскими учреждениями, в том числе вне рамок системы ОМС.

Завершив обсуждение организационных вопросов, Владимир Куликов представил вниманию присутствующих информацию об открытии Алтайского медицинского института последипломного образования:

– В октябре 2017 г. институт получил лицензию на осуществление образовательной деятельности. Одной из главных задач, которую ставит перед собой учреждение, является повышение уровня квалификации медицинских кадров для краевого здравоохранения за счет использования передовых образовательных технологий, привлечения в качестве преподавателей ведущих российских и мировых экспертов, отработки профессиональных навыков врачей различных специальностей в клинике, имеющей необходимое современное оборудование.

Следующее заседание Комитета Алтайской ТПП по здравоохранению пройдет в марте 2018 года.

*Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП*

Члены Комитета Алтайской ТПП по информационным технологиям обсудили итоги работы за 2017 год

21 декабря прошло заседание Комитета Алтайской ТПП по информационным технологиям, в котором приняли участие: председатель Комитета, директор ООО «1С-ГАЛЭКС» Елена Акулова, директор ООО «НТЦ Галэкс» Владимир Графеев, руководитель отдела маркетинга ООО «НТЦ Галэкс» Елена Филимонова, генеральный директор ООО «Центр информационной безопасности» Павел Плетнев, заместитель коммерческого директора по маркетингу ООО «Милеком» Сергей Климов, генеральный директор ООО «Регионинфо» Валерия Черемных, директор регистрационного центра ООО «Ключевые решения» Алла Киселева, маркетолог ООО «БТП» Марина Смирнова, начальник сектора развития электронного правительства управления связи и массовых коммуникаций Алтайского края Андрей Борисов.



Собравшись в последний раз в 2017 году, члены Комитета подвели итоги работы.

По мнению членов Комитета, самым главным мероприятием в области информационных технологий и одним из главных информационных поводов октября в Алтайском крае ежегодно становится ИТ-форум. X Алтайский региональный ИТ-форум собрал на своей площадке более 800 участников.

В ходе юбилейного форума со стороны управления связи и массовых коммуникаций Алтайского края было подписано два соглашения о сотрудничестве с компаниями Schneider Electric (Германия) и DataLine (Москва). Сотрудничество касается реализации госпрограммы «Цифровая экономика» в регионе.

Комитет принимал участие в разработке данных соглашений, а также в работе над соглашением о сотрудничестве между Правительством Алтайского края и Лабораторией Касперского.

В июне Комитетом был поддержан VI Международный форум «Электронная неделя на Алтае – 2017». Форум посетило более 1300 представителей коммерческих, государственных и общественных структур. В рамках форума было проведено 17 мероприятий: 5 крупных тематических конференции, 6 круглых столов, 3 семинара для профессионалов и 3 социальных проекта для будущих профессионалов ИТ-отрасли. Организацией и проведением форума занимались члены Комитета ООО «Ключевые решения» и ООО «БТП».

В краевом конкурсе «Лучшие проекты информатизации – 2017», который ежегодно проводится Комитетом, приняло участие более 28 проектов. Подведение итогов конкурса и награждение победителей было организовано на площадке X ИТ-форума, где также были подведены итоги конкурса «Мисс ИТ – 2017».

В декабре Комитетом поддержан Командный чемпионат мира по программированию ACM Северо-восточный регион среди студентов 2017/2018, который прошел на базе АлтГТУ им. И.И. Ползунова

В 2018 году членами Комитета будут продолжены все существующие практики: единогласно принято решение утвердить план работы на следующие 12 месяцев.

Положительным решением закончилось обсуждение вопроса о вступлении Комитета в Ассоциацию предприятий компьютерных и информационных технологий (АПКИТ).

Владимир Графеев рассказал об опыте членства ООО «НТЦ Галэкс» в АПКИТ, который, по его оценке, является положительным: «В Ассоциации по различным направлениям имеются профильные комитеты. Возможно дистанционное участие в их работе: формирование повестки, направление предложений и др. Считаем целесообразным при членстве в АПКИТ планировать посещение итогового заседания, которое проходит ежегодно в октябре-ноябре. На мероприятии можно познакомиться с аналитическими материалами по развитию ИТ-рынка и его перспективам.

Последним вопросом по повестке стали выборы председателя Комитета на 2018 год – собравшиеся единогласно поддержали кандидатуру действующего председателя Елены Акуловой.

*Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП*

Комитет Алтайской ТПП по законодательству и праву продолжает повышать правовую культуру деловых кругов

В декабре Комитет Алтайской ТПП по законодательству и праву вел активную работу, направленную на повышение правовой культуры деловых кругов Алтайского края. Большой интерес предпринимателей вызвал семинар «Односторонний отказ от исполнения контракта в рамках Федерального закона № 44-ФЗ».



Собравшиеся обсудили арбитражную практику рассмотрения дел по отказу стороны от исполнения контракта, практику управления ФАС России по Алтайскому краю, особенности работы Единой информационной системы в сфере закупок zakupki.gov.ru, основания для включения в Реестр недобросовестных поставщиков, обязательства при расторжении контракта в связи с односторонним отказом.

При расторжении контракта в связи с односторонним отказом стороны контракта от исполнения контракта другая сторона контракта вправе потребовать возмещения только фактически понесенного ущерба, непосредственно обусловленного обстоятельствами, являющимися основанием для принятия решения

об одностороннем отказе от исполнения контракта. Если до расторжения контракта поставщик частично исполнил обязательства, предусмотренные контрактом, при заключении нового контракта количество поставляемого товара, объем выполняемой работы или оказываемой услуги должны быть уменьшены с учетом количества поставленного товара, объема выполненной работы или оказанной услуги по расторгнутому контракту. При этом цена контракта должна быть уменьшена пропорционально количеству поставленного товара, объему выполненной работы или оказанной услуги.

Еще один семинар Комитета был посвящен ответственности собственника бизнеса при процедуре банкротства. Необходимость проведения

семинара на данную тему назрела в связи с вступлением в силу Федерального закона от 29 июля 2017 г. N 266-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.

В законе появилась новая глава, регламентирующая ответственность руководителя-должника и иных лиц в деле о банкротстве.

Внесенные изменения финализируют многочисленные поправки, связанные с субсидиарной ответственностью, дополняющие Закон о банкротстве, и, безусловно, должны быть оценены положительно, поскольку существенно усложняют реализацию различных стратегий недобросовестных предпринимателей, считающих банкротство компании весьма привлекательной альтернативой реальным расчетам с кредиторами.

Теперь законодательно закреплена возможность привлечения к ответственности не только руководителей и участников (акционеров), данные о которых отражены в ЕГРЮЛ, но и реальных владельцев бизнеса.

В целях реализации данной возможности в Законе было уточнено понятие контролирующего должника лица. Теперь оно раскрыто более полно, и наряду с формальными признаками (доля в уставном капитале, родство и т. д.) в Законе также указано, что контролирующим должника может признаваться лицо, имеющее возможность определять действия должника иным образом, и иным образом оказывающее определяющее влияние на руководителя и членов органов управления должника.

*Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП*

Экспертная организация АлтТПП в очередной раз подтвердила соответствие требованиям системы «ТПП-Эксперт»

12 декабря 2017 г. экспертным подразделением Алтайской торгово-промышленной палаты по итогам прохождения повторной аккредитации, получен Аттестат аккредитации экспертной организации, подтверждающий, что экспертная организация Алтайской ТПП соответствует требованиям, предъявляемым в системе «ТПП-Эксперт» и аккредитована для проведения товарной экспертизы.

Вышеуказанный аттестат подтверждает официальное признание Торгово-промышленной палатой Российской Федерации компетентности Экспертной организации АлтТПП.

Коллектив экспертной организации Алтайской ТПП включает в себя специалистов, имеющих высшее специализированное образование, необходимую квалификацию и опыт работы. Сотрудники на плановой основе проходят повышение квалификации в учебных центрах Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, что подтверждается удостоверениями, свидетельствами и аттестатами, выданными ТПП РФ. Коллектив Департамента в своей работе руководствуется действующим законодательством, нормативными актами, требованиями междуна-

ных и государственных стандартов, документами системы менеджмента качества Алтайской торгово-промышленной палаты.

Располагая собственной материально-технической базой, современными средствами связи и коммуникации, служебным автотранспортом, экспертный коллектив АлтТПП осуществляет оказание услуг на всей территории Алтайского края.

Отдел оценки и экспертизы Департамента экономического развития АлтТПП проводит:

1. Потребительские экспертизы (письменные и устные).
2. Судебные экспертизы.
3. Товароведческие экспертизы.
4. Строительно-технические экспертизы.
5. Контрактные экспертизы.

6. Испытание образцов продукции в лабораторных условиях.

7. Таможенные экспертизы.

8. Страховые экспертизы.

9. Налоговые экспертизы.

10. Банковские экспертизы.

11. Автотехнические экспертизы.

12. Трассологические.

13. Автомобильно-технические экспертизы обстоятельств ДТП.

14. Оценочные экспертизы.

15. Технические экспертизы документов.

16. Почерковедческие экспертизы.

17. Бухгалтерские экспертизы.

18. Патентные экспертизы.

19. Сложные комиссионные экспертизы.

Алтайская ТПП постоянно работает над расширением и повышением качественного уровня предоставляемых услуг региональным субъектам хозяйственной деятельности, над совершенствованием форм, методов и практического опыта специалистов, осуществляя главную свою задачу – поддержку и защиту интересов предпринимателей всех форм собственности.



Юбиляры ноября и декабря 2017 года

25 лет исполнилось
объединению компаний «Алмаз»



Станислав Кедик,
генеральный директор ЗАО «Р33»

85 лет исполнилось
ЗАО «Алейскзернопродукт» им. С.Н. Старовойтова



Алла Старовойтова,
генеральный директор

20 лет исполнилось
Союзу риэлторов Барнаула и Алтая



Марина Ракина,
председатель Союза

15 лет исполнилось
компании «Взлет-Алтай Сервис»



Владимир Трунов,
директор



60 лет Федору Елфимову,
генеральному директору ЗАО «Санаторий «Россия»



60 лет Александру Пономареву,
директору ООО «АЛТА»

Президент Алтайской ТПП Борис Чесноков выступил на Совете ТПП РФ с докладом об информационной деятельности

21 декабря состоялось заседание Совета ТПП РФ. Члены Совета обсудили состояние и перспективы информационной деятельности в системе торгово-промышленных палат и ряд других вопросов.



Открыл работу Совета ТПП РФ
Президент ТПП России Сергей Катырин

С докладом об информационной деятельности и ее перспективах выступил директор Центра по связям с общественностью и СМИ ТПП РФ Александр Шкирандо. Он рассказал о взаимодействии со СМИ, о теле-, видеопродвижении ТПП РФ, о работе подразделения по связям с общественностью, об интернет-коммуникациях и издательской деятельности.

Пресс-служба ТПП РФ, работающая в режиме информационного агентства, оперативно и на регулярной основе инициирует, готовит и продвигает в СМИ информацию о деятельности системы палат. Численность

рубежом.

За последние два года общее количество публикаций о деятельности ТПП РФ в федеральных, региональных, отраслевых, зарубежных СМИ превысило 76 000.

Создана также система теле-, видеопродвижения ТПП РФ. Видеоролики о деятельности системы ТПП, экспертные оценки и мнения ее представителей представлены в федеральных и региональных электронных СМИ.

Важным направлением информационной деятельности является развитие общественных связей и

PR- продвижение системы торгово-промышленных палат РФ. В укреплении связей с общественностью особую важную роль играют ежегодные конкурсы: Всероссийский конкурс журналистов «Экономическое возрождение России» и Национальная премия в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий».

В 2016-2017 гг. по случаю юбилейных дат – 25-летия ТПП РФ и 100-летия российского института торгово-промышленных палат были реализованы спецпроекты, включавшие в себя: создание отдельных интернет-ресурсов – «25 лет ТПП РФ» и «Вехи российского предпринимательства», подготовку и продвижение в СМИ и в сети Интернет фильмов о ТПП РФ, выступления представителей системы палат в федеральных и региональных СМИ, пресс-конференцию в ИА «РИА-новости» и т. д. Особое внимание уделяется проведению деловых пресс-клубов.

Ежедневно в оперативном режиме на портале Палаты размещаются информационные, аналитические, справочные и другие материалы. Всего за период после VII Съезда ТПП РФ (октябрь 2016 года) было размещено более 22 000 материалов. Интернет-ресурс Палаты, имея тематический индекс цитирования 5600, устойчиво занимает первое место в разделе «Бизнес, инфра-



С докладом об информационной деятельности и ее перспективах выступил директор Центра по связям с общественностью и СМИ ТПП РФ Александр Шкирандо



В 2016-2017 гг. было освещено около 800 мероприятий ТПП РФ



Директор Дирекции регионального вещания и специальных проектов ТВ-канала «Общественное телевидение России» Сергей Ломакин



Арина Шарапова,
президент Школы искусств и медиатехнологий

структура» сервиса «Яндекс. Каталог».

Продвижение информации о деятельности системы палат в соцсетях является важным участком работы ЦСОиСМИ. ТПП РФ представлена в наиболее популярных социальных медиа, таких как: Facebook, «ВКонтакте», Twitter и Instagram, на видеохостинге youtube. Наиболее активно ведется работа в самой популярной сети – Facebook.

Еще одним направлением информационной деятельности системы торгово-промышленных палат является издательская деятельность. Структурно она представлена печатными и электронными периодическими, тематическими и информационно-рекламными изданиями в разделе «Издания» на официальном сайте Палаты.

В рамках состоявшейся дискуссии выступили президент ТПП Тюменской области Эдуард Абдуллин, директор Дирекции регионального вещания и специальных проектов

ТВ-канала «Общественное телевидение России» Сергей Ломакин, председатель Комитета ТПП РФ по развитию потребительского рынка Александр Борисов, президент Школы искусств и медиатехнологий Арина Шарапова, председатель Комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере экономики недвижимости Александр Каньшин, генеральный директор ИД «Риал-Пронто» Александр Евсеев, президент Алтайской ТПП Борис Чесноков.

Алтайская ТПП выстроила рабочие отношения с большинством региональных СМИ, в т. ч. печатными изданиями, сайтами органов государственной власти и местного самоуправления, ведущими новостными сайтами региона, теле- и радиоккомпаниями.

Примером взаимодействия Алтайской ТПП со СМИ региона является проведение пресс-конференции в преддверии Алтайского регионального ИТ-форума. Пресс-конференция организуется в

течение пяти лет из десяти существования форума и с каждым разом доказывает свою эффективность – форум стал одним из главных информационных поводов в регионе и освещается всеми ведущими средствами массовой информации Алтайского края.

Региональные

СМИ также активно освещают такие мероприятия Алтайской ТПП, как торгово-экономические миссии, форумы, конференции и круглые столы, проводимые профильными комитетами, деловые приемы участников внешнеэкономической деятельности, благотворительные акции, проводимые совместно с Центром помощи беспризорным детям ТПП РФ.

Регулярно иницируются в СМИ комментарии и интервью президента и председателей профильных комитетов Алтайской ТПП.

С 1998 года Алтайская ТПП издает ежемесячный информационно-аналитический журнал «Наше дело». В издании публикуется информация о деловой активности в регионе, деятельности предприятий края, наиболее перспективных экономических и социально значимых проектах, реализуемых на Алтае. Особое внимание в издании уделяется укреплению взаимодействия бизнеса и власти, созданию благоприятного имиджа Алтайского края.

Члены Совета ТПП РФ рассмотрели также ряд других вопросов, в частности о Комиссии Совета ТПП РФ по внедрению Стандарта деятельности торгово-промышленных палат в Российской Федерации, о соответствии деятельности палат упомянутому Стандарту, о создании филиалов Палаты для обеспечения деятельности отделений МКАС при ТПП РФ.

По всем обсужденным вопросам приняты соответствующие решения.

По материалам
пресс-службы ТПП РФ



Борис Чесноков,
президент Алтайской ТПП

Алтайский край и Монголия: курс на экспорт алтайской сельхозпродукции

Монголия – традиционный рынок сбыта алтайской муки. В 2014-2015 годах монгольские партнеры получили свыше 13,5 тысячи тонн муки из региона, это составило 10% от объема общероссийского экспорта.



При этом Монголия остается хоть и близким, но непростым рынком сбыта. В стране действует система квотирования на импорт пшеничной муки и пшеницы, что уже больше года препятствует доступу на местный рынок алтайским предпринимателям. Кроме того, за последние годы в Монголии были построены современные зерноперерабатывающие предприятия, которые активно работают при условии хорошего урожая зерновых внутри страны.

Повсеместная засуха лета 2017 года и, соответственно, снижение урожая зерновых и сенокосных культур привели к дефициту зерна. Примерная оценка объемов дефицита – 225 тыс. тонн пшеницы, 51 тыс. тонн кормов и 6 тыс. тонн семенной пшеницы.

По статистическим данным Монголии (MONTSAME News Agency), к 1 октября 2017 года страна собрала 166,1 тыс. тонн зерна – по сравнению с 2016 годом объем сократился на 43,1 %.

Алтайские предприниматели, заинтересованные в поставке пшеничной муки и пшеницы в Монголию

посетили Улан-Батор. Цель поездки, организованной Алтайской торгово-промышленной палатой, – определение потребностей местного рынка и поиск новых путей сбыта продукции.

Во время встречи с торговым представителем России в Монголии Максимом Васильевым, в которой также приняли участие третий секретарь Посольства РФ в Монголии Максим Мещанинов, почетный пред-

ставитель ТПП РФ Валерий Кислов, члены алтайской делегации выразили надежду на укрепление торгово-экономического сотрудничества.

Важным событием, направленным на продвижение вопроса о выделении квот на импорт пшеничной муки и пшеницы, стал визит алтайских бизнесменов в Министерство продовольствия, сельского хозяйства и легкой промышленности Монголии. Алтайские аграрии обратились к представителям Министерства с просьбой учесть обоюдный интерес российского и монгольского бизнеса при решении на государственном уровне вопроса о выделении квот.

Татьяна Князева, директор совместной российско-монгольской компании ХХК «Алейск – Имлекс», дочернего предприятия ЗАО «Алейскзернопродукт» имени С.Н. Старовойтова, отметила: «Доля рынка импортной муки на монгольском рынке – это не вопрос острой конкуренции, это вопрос потребительского выбора. Сейчас нет импортной муки, но та ниша, которую мы занимали раньше, остается свободной. Наше неоспоримое преимущество – высокое качество продукции».

Заместитель коммерческого директора одного из крупнейших зер-





нопереработчиков в крае, ООО «ПО «Топчихинский мелькомбинат», Светлана Осокина: «Цель нашей поездки заключалась в возобновлении поставки пшеничной муки на монгольский рынок. Есть все основания полагать, что в ближайшее время будет создана такая возможность благодаря увеличению правительственных квот. Для себя мы также отметили, что востребованным продуктом являются отруби и кормосмеси. Сейчас мы готовим коммерческие предложения, обсуждаем с потенциальными партнерами ценовую политику».

Коммерческий директор АО «Целина» Максим Жигульский отметил, что поездка была полезна как с точки зрения поиска новых иностранных партнеров, так и с точки зрения знакомства с коллегами – соотечественниками из смежных отраслей.

Максим Жигульский встретился с крупными торговыми компаниями – импортерами пшеницы, рапса, льна, промышленными предприятиями-переработчиками, а также с заинтересованными компаниями по сотрудничеству в сфере разведения скота. На данный момент продолжаются переговоры с заинтересованными компаниями.

Увеличение объемов поставки алтайской продукции представляет интерес и для компаний логистического рынка. Так, результативным визит в Улан-Батор стал для ООО «Евразийское Транспортное Объединение». Компания занимается организацией предоставления подвижного состава (крытые вагоны, полувагоны, платформы, зерновозы, автотранспорт). По словам директора компании Виталия Перевалова, во время поездки достигнута важная цель – анализ специфики движения грузов по стране, что позволило продвинуться в решении логистических вопросов поставок продукции из России и в Россию, отгружаемой по железной дороге. На данный момент ведутся переговоры о совместной деятельности с логистическими компаниями Монголии, к подписанию готовится три договора на поставку алтайских продуктов до потребителя.





Алтайский край налаживает сотрудничество с Ираном

В декабре завершилась торгово-экономическая миссия алтайских предпринимателей в Исламскую Республику Иран. Делегация посетила города Тегеран, Кередж, Казвин.

Организаторами миссии выступили Алтайский краевой центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, Алтайская торгово-промышленная палата, Совместная ирано-российская торговая палата и Торговое представительство РФ в Исламской Республике Иран.

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

Возглавил делегацию президент Алтайской торгово-промышленной палаты Борис Чесноков. Координатором миссии стала специалист по организации торгово-экономических миссий Алтайской ТПП Наталья Акименко.

В состав делегации вошли руководители и представители пяти алтайских предприятий: ООО «Барнаульский котельный завод» (проектирование и производство энергетической арматуры и оборудования), ООО «Одуванчик» (комплексные решения по разработке формул топлива и присадок и их внедрение в производство нефтехимической продукции), ООО «Бия-Хим» (производство химических реагентов для строительной, нефтедобывающей, металлургической и пищевой промышленности), ООО ПК «Иннтех» (проектирование





и производство оборудования для неавтоклавнога газобетона), ООО «ЭЛЛИ» (агропромышленная компания).

Программой бизнес-миссии были предусмотрены деловые переговоры в формате B2B, выездные встречи в офисах иранских компаний и на предприятиях.

В рамках миссии состоялись рабочие встречи с Чрезвычайным и Полномочным Послом Российской Федерации в Исламской Республике Иран Леваном Джагаряном, торговым представителем Российской Федерации в Иране Андреем Луганским, который рассказал об особенностях ведения бизнеса в этой стране, об опыте российских компаний, ведущих деятельность на данном рынке.

Презентация экономического потенциала Алтайского края прошла в Совместной ирано-российской торгово-промышленной палате. Глава ирано-российской ТПП Асадолла Асгаролади и президент Алтайской ТПП Борис Чесноков подписали Соглашение о сотрудничестве, взяв на себя обязательства по укреплению торгово-экономических связей предприятий Алтайского края и Ирана, входящих в состав палат.

Асадолла Асгаролади обозначил круг проблем, встающих на пути сотрудничества предпринимателей двух стран, среди которых банковские ограничения, которые тормозят проведение денежных операций, необходимость подписания финансово-денежного соглашения между Центральными банками двух стран, а также проблемы логистической и визовой систем.

Сотрудничество в сфере нефтехимической промышленности осложнено положением государственной монополии в данной области, однако частные торговые предприятия выразили свою заинтересованность в установлении партнерских отношений в качестве дилеров алтайских производителей. Следующим шагом развития отношений в этом направлении должны стать решения на государственном уровне. В данный момент продолжают переговоры с торговыми предприятиями.





Отметим, что миссия алтайских предпринимателей в Иран проходила впервые, в связи с чем носила ознакомительный характер, тем не менее некоторым компаниям удалось достичь ряд договоренностей.

О результатах работы Барнаульского котельного завода в Иране рассказал Руслан Агапов, заместитель начальника отдела продаж: «В очередной раз миссия, организованная Алтайской ТПП, прошла для нас плодотворно. В данный момент наша продукция уже находится в пути и до конца месяца заказчик уже должен получить груз, который будет направлен на теплоэлектростанцию в городе Исфохане, следующая партия готовится для ТЭС «Рамин» в городе Ахвазе. Все поставки будут осуществлены через компанию TNSBP Company. Это достаточно крупная и надежная компания, которая, как предполагается, станет нашим эксклюзивным представителем в Иране. Есть также ряд компаний из нефтехимической сферы, заинтересованных в сотрудничестве, но работа с ними осложнена требованиями сертификации продукции, возможно, работу с ними продолжит как раз TNSBP Company.

Большой интерес иранской стороны во время переговоров B2B вызвала компания «ЭЛЛИ». Поставки





СПРАВКА

Российская Федерация и Исламская Республика Иран обладают большим потенциалом двустороннего сотрудничества, который на сегодняшний день реализован далеко не в полной мере.

По данным ФТС России, в 2016 г. объем российско-иранского товарооборота увеличился по сравнению с 2015 г. на 70,1% и составил 2184,3 млн долл. США. При этом российский экспорт увеличился на 85,0% и составил 1881,8 млн долл. США, а импорт из Ирана увеличился на 13,2% и составил 302,5 млн долл. США.

По итогам 2016 г. Иран занимает 42-е место во внешней торговле России (34-е по экспорту и 59-е по импорту), по итогам 2015 г. – 53-е место (48-е по экспорту и 60-е по импорту). Доля Ирана во внешне-торговом обороте России в 2016 г. составила 0,5%.

Основными товарами российского импорта из Ирана в 2016 г. были продовольственные товары и с/х сырье, продукция химической промышленности, каучук, машины, оборудование и транспортные средства, изделия из камня, керамические изделия, стекло, текстиль, обувь.

На сегодняшний день среди перспективных сфер сотрудничества можно выделить нефтегазовую сферу, энергетику, металлургию и тяжелое машиностроение, авиационное, телекоммуникацию и связь, сельское хозяйство.

Нефтегазовая отрасль Ирана имеет огромный потенциал для развития. Тегеран предпринимает меры для модернизации нефтяной промышленности и освоения новых месторождений с целью увеличения мощностей. Однако проблему трудно решить без использования иностранных инвестиций, освоения новых технологий и закупки современного оборудования взамен устаревшего, что тормозится экономическими санкциями США в отношении иностранных компаний, действующих в нефтегазовом комплексе Ирана.

Освоение иранской ресурсно-сырьевой базы будет во многом зависеть как от политической ситуации в

стране, так и от геологических условий и конъюнктуры на мировом рынке нефти.

Потенциальному инвестору следует принимать во внимание, что Иран не только по вышеназванным экономическим причинам, но и по

ряду политических обстоятельств заинтересован в привлечении как можно большего числа иностранных компаний. Это помогает ему противостоять секционным мерам Вашингтона и укреплять свои позиции в региональном измерении.

писать договор на поставку оборудования, еще с двумя компаниями в настоящий момент ведутся переговоры.

Компаниями «Бия-Хим» и «Одуванчик» отрабатываются контакты, налаженные в ходе деловых встреч, работа по выходу на иранский рынок продолжается.

*Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП*

продукции сельского хозяйства являются перспективным направлением развития сотрудничества между Алтайским краем и Исламской Республикой Иран, особая потребность

существует на иранском рынке в ячмене, горохе и пшенице.

По сообщению Романа Эбелинга, заместителя директора ПК «Иннтех», в ближайшее время планируется под-

В Ашхабаде состоялся туркмено-российский экономический форум

В ноябре в г. Ашхабаде состоялся шестой туркмено-российский экономический форум, в котором приняла участие делегация Российской Федерации в составе представителей ряда государственных учреждений и организаций, а также компаний, специализирующихся в области торговли, пищевой промышленности, строительства, электронных информационных технологий, машиностроения, нефтегазовой сфере и др.

Алтайскую ТПП на форуме представили президент Палаты Борис Чесноков и заместитель начальника отдела продаж ООО «Барнаульский котельный завод» Руслан Агапов.

Важным стимулом для проведения нынешнего форума стали договоренности, достигнутые в рамках переговоров на высшем уровне между Президентом Гурбангулы Бердымухамедовым и Владимиром Путиным в ходе состоявшегося 2 октября 2017 года официального визита российского лидера в Туркменистан.

Продвижению двустороннего взаимодействия на всех направлениях всецело отвечает и подписанный по итогам вышеназванных переговоров Договор о стратегическом партнерстве между Туркменистаном и Российской Федерацией.

Тогда же главы государств выразили намерение содействовать расширению торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества, приданию этим связям новой динамики в интересах дальнейшего роста благосостояния двух дружественных народов. Кроме того, стороны подчеркнули значимость межправи-

тельного Соглашения о сотрудничестве в области промышленности для создания взаимовыгодной конкурентной среды на рынках соответствующей продукции Туркменистана и Российской Федерации.

Главная цель форума – конкретизировать наиболее перспективные пути развития продуктивного взаимодействия.

Как отметили участники форума, туркмено-российское партнерство носит стратегический характер. Наглядным подтверждением тому служат регулярные двусторонние встречи и переговоры на высшем уровне, в том числе в рамках крупных мероприятий международного значения. При этом важным фактором выступают взаимопонимание и доверие, установившиеся между главами двух дружественных стран, их нацеленность вывести традиционный межгосударственный диалог на новый уровень, отвечающий обоюдным интересам и современным реалиям.

Приоритетное внимание уделяется реализации Межправительственной туркмено-российской Програм-

мы экономического сотрудничества на 2017-2019 гг. и проектов в области торговли, промышленности, энергетики и инженерного обеспечения, строительства, сельского и рыбного хозяйства, транспорта и транспортных коммуникаций, спорта, туризма, здравоохранения.

Ярким показателем результативного взаимодействия в сфере экономики служит и присутствие на туркменском рынке ряда ведущих российских компаний, участвующих в осуществлении совместных проектов и проявляющих интерес к дальнейшему наращиванию бизнес-контактов. Так, на сегодняшний день в Туркменистане зарегистрировано более 180 предприятий с участием российской стороны.

В контексте дальнейшего развития двусторонних торгово-экономических связей важная роль отводится Межправительственной туркмено-российской комиссии по экономическому сотрудничеству, под эгидой которой действует Группа высокого уровня по поддержке торговли и инвестиций.

Участники форума подчеркнули, что нынешняя встреча – очередное подтверждение обоюдного стремления к укреплению и наращиванию взаимовыгодного партнерства по ключевым направлениям многопланового сотрудничества с целью более масштабного взаимодействия экономического и интеллектуально-

го потенциалов.

Обе стороны нацелены развивать межрегиональные связи путем расширения их договорно-правовой базы, активизации взаимных визитов делегаций, разработки и реализации совместных программ партнерства, участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях.

Экономическая стратегия Туркменистана опирается на инновационные принципы и методы, что позволяет сохранить значительные темпы роста ВВП, объемы производства промышленной продукции, внешнеторгового оборота, стабильность цен на внутреннем рынке товаров и услуг, увеличить объемы капиталовложений, направляемых в социальную сферу. Эффективность национальной модели развития подтверждают и высокие показатели социально-экономического роста, что было признано и авторитетными общественными и финансовыми организациями мира.

В числе основных факторов – развитие кредитной политики, активная

индустриализация страны, создание производств по выпуску импортозамещающей продукции и наращивание объемов экспортных поставок, в частности природного газа.

Более детальное обсуждение возможностей участия компаний из РФ в реализации крупномасштабных проектов, инициированных Президентом Туркменистана, состоялось во время двусторонних встреч.

Заместитель начальника отдела продаж ООО «Барнаульский котельный завод» Руслан Агапов, член российской делегации:

– Все наши потенциальные потребители в Туркменистане находятся в государственной собственности в ведении профильных министерств и ведомств. Высокий организационный уровень мероприятий позволил нам встретиться со всеми потенциальными партнерами, с кем были запланированы контакты. Все встречи прошли крайне продуктивно – было очевидно целенаправленное присутствие участников, они активно интересовались нашей продукцией.

Плодотворно прошла встреча с нашим главным потенциальным заказчиком – Министерством энергетики Туркменистана, в чьем ведении находятся все тепловые электростанции.

Государственный концерн «Туркменхимия» – еще один важный потенциальный партнер. В его ведении находится Гарлыкский горно-обогатительный комбинат, куда в 2016 году мы уже поставляли нашу продукцию, но поставка производилась не напрямую, а через белорусскую компанию, теперь мы надеемся на прямое сотрудничество.

Переговоры прошли и с представителями Государственного объединения пищевой промышленности Туркменистана, контролирующего работу сахарных заводов, которые также заинтересованы в наших поставках.

Пока рано говорить об итогах, но мы ожидаем крайне позитивные для нас решения туркменской стороны.

*По материалам сайта
«Turkmenistan. Золотой век»*



Полторы сотни предпринимателей Сибири собрались в Барнауле на мероприятии «Деловой Новый год»

Инициировала и организовала масштабное мероприятие инновационная компания «СиСорт».



15 декабря в парк-отеле «Чайка» собрались бизнесмены из Барнаула, Бийска, Заринска, Красноярска, Кемерово, Омска, среди которых выпускники Президентской и Губернаторской программ, магистры делового администрирования, мероприятие также посетили представители Правительства Алтайского края.

Хедлайнером «Делового Нового года» выступил автор проекта «Счастье в деятельности», бизнес-тренер школы Сколково Филипп Гузенюк. Под его руководством бизнесмены познакомились и вместе проработали наиболее актуальные темы развития бизнеса в 2018 году.

В рамках «Делового Нового года» Филипп Гузенюк впервые в Сибири организовал работу по технологии OpenSpace. Метод «открытого пространства» позволил каждому присутствующему предложить важную тему и собрать пул участников для ее обсуждения. Таким образом удалось проработать два десятка тем, среди которых: цифровое будущее, интернет-реклама, выход на международный рынок, масштабирование бизнеса, криптовалюта.

Представители Минэкономразвития Алтайского края собрали пул бизнесменов на площадке по взаимодействию с органами власти и господдержке.

Тренер школы Сколково собрал площадку для обсуждения вопроса создания и развития ассоциации бизнесменов Сибири.

– Я увидел большую готовность предпринимателей общаться. Бывают мероприятия, где люди закрытые, есть недоверие, игра статусов. Здесь было видно, как собравшиеся обсуждают реальные задачи и ненадуманные темы, – говорит Филипп Гузенюк, – компания «СиСорт» выбрала правильную концепцию мероприятия. Все сделано спокойно, бескорыстно, радушно, по-хозяйски. Есть ощущение, что от мероприятия у участников будет большая польза.

Инициатор «Делового Нового года», директор «СиСорт» Максим Савинков считает, что эффективность мероприятия можно будет измерять уже в январе. Результатом, по его словам, можно считать заключенные сделки, бизнес-партнерство, слияния, взаимные проекты.

СПРАВКА

Инновационная компания «СиСорт» занимается разработкой и производством высокотехнологичного оборудования для сортировки сыпучих продуктов. Российский лидер по объемам продаж собственных фотосепараторов, входит в ассоциацию «Росспецмаш» и Алтайский кластер аграрного машиностроения.

«СиСорт» является членом Алтайской ТПП с 2014 года.

Максим Савинков: «Я ставил цель устроить нетворкинг для активных бизнесменов Барнаула и других сибирских городов, думаю, что это получилось. Чем сильнее бизнес-сообщество, тем сильнее предприниматели, которые находятся внутри него. Мне не безразлична судьба этого сообщества, хочется, чтобы оно развивалось, переопылялось с другими регионами Сибири, росло. После Нового года будем размышлять, стоит ли продолжать эту тему и проводить подобные мероприятия дальше».

Общение предпринимателей продолжается и сейчас в созданном организаторами канале в Telegram. По словам бизнесмена, члена правления ассоциации выпускников президентской программы Красноярского края Альберта Коротких, после «Делового Нового года» у него уже состоялось несколько переговоров с участниками о дальнейшем сотрудничестве и работа в этом направлении продолжается.

«Деловой Новый год» – это некоммерческое мероприятие. Собранные в его ходе деньги организаторы передали на лечение и реабилитацию барнаульского мальчика Артема Беляева, который страдает ДЦП. Пожертвования помогут ребенку пройти курс в специализированной клинике в Германии.

«СиСорт»

Конкурентная разведка до разработки сайта

Можно ли перед тем, как начать новый проект (сайт или портал) уже заранее позаботиться о его продвижении? Однозначно, да. С этой целью проводится комплекс работ, называемый SEO-аудит. Его лучше всего провести, если есть задача разработки серьезного интернет-магазина либо корпоративного сайта, который планируется продвигать и который станет настоящим интернет-активом, генерирующим прибыль.

Разумеется, проведение SEO-аудита должна делать компетентная команда специалистов; также это потребует дополнительных финансовых вложений, размер которых зависит от тематики проекта, количества номенклатуры, размера семантического ядра, количества в целом конкурентов в нише и т. д.

Хороший отчет по такому аудиту составляет порядка 60-100 листов или больше; а сроки его проведения – от 2 до 4 недель. Но работа стоит того.

В результате можно наглядно увидеть, по каким запросам и регионам продвигаются в Интернете конкуренты и как можно их обойти (а в любой нише не так уж много игроков, кто занимается комплексным продвижением). Также можно внести некоторые коррективы в прототип будущего сайта, более грамотно, с точки зрения продвижения, продумать его структуру (добавить или убрать какие-то разделы и т. д.).

Если сайт выступает не просто информационной площадкой, а является каналом продаж, то затраты на проведение аудита однозначно оправданы – бюджеты на продвижение будут расходоваться более целевым образом и показатели будут расти быстрее.

Мы не имеем в виду компании с небольшими бюджетами на продвижение: если заказчик выделяет в месяц порядка 10-20 тысяч рублей, то можно обойтись и без конкурентной разведки. Просто нужно максимально качественно эти бюджеты использовать.

Если же планируется продвижение по нескольким регионам, товарная линейка очень обширна и в це-

лом бюджет на продвижение оценивается в объеме 50-400 тысяч рублей в месяц – однозначно, стоит к этому максимально подготовиться.

Стоимость самого аудита на рынке в среднем начинается от 15-20 тысяч рублей.

Какие же разделы включает в себя профессиональный SEO-аудит с анализом сайтов конкурентов?

1. Составление списка основных конкурентов в нише, анализ их сайтов и иных активов в Интернете.

2. Подбор и анализ семантического ядра и трафика, изучение структуры запросов в нише.

3. Анализ доменов и рекомендации по подбору доменов.

4. Анализ URL конкурентов. Рекомендации по названию URL (можно понять, как выгоднее будет именовать ссылки на будущем сайте).

5. Построение матрицы сайта на основе анализа конкурентов.

6. Общий анализ сайтов конкурентов, рекомендации по наполнению будущего сайта; оценка трафикового потенциала.

7. Создание шаблона robots.txt и sitemap.xml.

8. Рекомендации по созданию поддоменов и работе с региональностью (обычно нужно для компаний, работающих во многих регионах).

9. Анализ SEO-разделов, SEO-страниц конкурентов и составление рекомендаций по созданию SEO-разделов и SEO-страниц будущего сайта, а также составление технического задания на SEO-тексты будущего сайта.

10. Разработка структуры сайта с рекомендациями по перелинковке.

11. Анализ сниппетов (это блок информации о найденном документе, который отображается в результатах поиска) Яндекс и Google у конкурентов и на его основе разработка рекомендаций для сниппетов заказчика.

12. Анализ ссылочной массы с рекомендациями.

13. Рекомендации по составлению анкор-листа (анкор – это фрагмент ссылки).

14. Текстовые факторы (рекомендации по составлению TITLE и DESCRIPTION).

15. Анализ используемой HTML-микроразметки на сайтах конкурентов.

16. Сводная таблица, итоговые выводы, анализ возможных ошибок.

Эти работы с полной детализацией должны быть представлены подрядчиком в дополнительном соглашении или в самом договоре. Многие пункты из вышеприведенного списка интуитивно понятны даже неспециалисту, и уже ясно, что на основе полученных данных можно максимально качественно разработать новый сайт.

Не всегда такие работы проводятся перед созданием нового сайта; можно провести также SEO-аудит текущего интернет-ресурса с целью оптимизации его работы или в качестве подготовки к его продвижению.

В таком случае в перечень работ войдет также анализ текущего сайта, включая поведение пользователей на нем, анализ статистики, SEO-аудит и т. д.

Итак, однозначно стоит уделить время и получить детальное понимание того, как продвигаются конкуренты и какие оптимальные решения использовать в продвижении своих медиаресурсов.

Подготовка – залог успешной экспансии в интернет-пространстве!

*Пресс-служба
интернет-агентства «Альянс+»*

«Дробление сделки в сфере государственных и муниципальных закупок: квалификация, правоприменительная практика, последствия»

Принцип обеспечения конкуренции является одним из основных принципов Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – ФЗ №44), согласно которому контрактная система в сфере закупок направлена на создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок, при котором любое заинтересованное лицо имеет возможность стать поставщиком (подрядчиком, исполнителем). При этом конкуренция при осуществлении закупок должна быть основана на соблюдении принципа добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг заказчиком, специализированным организациям, их должностным лицам, комиссиям по осуществлению закупок. Членам таких комиссий, участникам закупок запрещается совершать любые действия, которые противоречат ФЗ №44, в том числе приводят к ограничению конкуренции, в частности к необоснованному ограничению числа участников закупок.

Практика применения ФЗ № 44 выявила в нем ряд сложных моментов, которые вызывают большое количество споров между заказчиками и контрольными органами в сфере закупок относительно понятия «дробление сделки», при осуществлении закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

В соответствии с пунктом 4 части 1 статьи 93 ФЗ №44, закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) может осуществляться заказчиком в случае осуществления закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую ста тысяч рублей. При этом годовой объем закупок, которые заказчик вправе осуществить на основании настоящего пункта, не должен превышать двух миллионов рублей или не должен превышать пяти процентов совокупного годового объема закупок заказчика и не должен составлять более пятидесяти миллионов рублей.

В силу пункта 5 части 1 статьи 93 ФЗ № 44, закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) может осуществляться государственным или муниципальным учреждением культуры, государс-

твенной или муниципальной образовательной организацией, организацией для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в которую помещаются дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, под надзор, физкультурно-спортивной организацией на сумму, не превышающую четырехсот тысяч рублей. При этом годовой объем закупок, которые заказчик вправе осуществить на основании настоящего пункта, не должен превышать пятидесяти процентов совокупного годового объема закупок заказчика и не должен составлять более двадцати миллионов рублей;

Заказчики считают, что ФЗ № 44 не содержит ограничений в количестве закупок, не превышающих ста и четырехсот тысяч рублей, которые заказчик вправе осуществить у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) на основании пункта 4 и 5 части 1 статьи 93 ФЗ № 44, в том числе в случаях, когда предметом контрактов является приобретение одних и тех же товаров, работ, услуг в течение какого-либо календарного периода времени (квартал, месяц, день). Данная позиция находит свое



Татьяна Рерих, ректор АНО ДПО «Сибирский институт государственного и муниципального управления»

отражение в Письме Министерства экономического развития РФ № Д28и – 1805 от 14.07.2016.

Вместе с тем контрольные органы в сфере закупок придерживаются другой позиции относительно указанных действий заказчика, согласно которой Заказчики не вправе заключать несколько контрактов по пункту 4 или 5 части 1 ст. 93 ФЗ № 44 в любой временной период в случае если:

1) они направлены на достижение единой хозяйственной цели;

2) приобретателем по ним является одно и то же лицо, имеющее единый интерес;

3) предметом контракта являются одноименные/идентичные товары, работы, услуги, которые фактически образуют единую сделку, искусственно раздробленную и оформленную разными самостоятельными договорами-документами;

4) их общая стоимость превышает предельно допустимый размер закупки у единственного поставщика.

Изложенные обстоятельства и действия заказчиков, по мнению контрольных органов, свидетельствуют о намерении сторон спорных контрактов уйти от соблюдения процедуры торгов, нарушают установленный

законодателем порядок привлечения субъектов на товарный рынок, а также нарушают права и законные интересы неопределенного круга лиц и обосновывают это следующим:

– частью 2 статьи 48 ФЗ № 44 установлено, что заказчик во всех случаях осуществляет закупку путем проведения открытого конкурса, за исключением случаев, предусмотренных статьями 56, 57, 59, 72, 83, 84 и 93 ФЗ № 44.

В силу части 5 статьи 24 ФЗ № 44 заказчик выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) в соответствии с положениями главы 3 указанного закона. При этом он не вправе совершать действия, влекущие за собой необоснованное сокращение числа участников закупки.

Согласно пункту 13 статьи 22 ФЗ № 44 идентичными товарами, работами, услугами признаются товары, работы, услуги, имеющие одинаковые, характерные для них основные признаки. При определении идентичности товаров незначительные различия во внешнем виде таких товаров могут не учитываться. Определение идентичности товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд, сопоставимости коммерческих и (или) финансовых условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг осуществляется в соответствии с методическими рекомендациями (пункт 17 статьи 22 ФЗ № 44).

Правоприменительная практика также в подавляющем большинстве случаев указывает, что заключение нескольких контрактов, цена каждого из которых не превышает ста тысяч или четырехсот тысяч рублей на идентичные товары, работы, услуги, с единственным поставщиком без проведения торгов не соответствует положениям пункта 4 и 5 части 1 статьи 93 ФЗ № 44 и нарушает права и законные интересы неопределенного круга лиц.

Пример № 1 – между заказчиком и поставщиком заключены муниципальные контракты на поставку искусственного газона № 11, № 12, № 13, № 14, по условиям которых поставщик обязался поставить заказчи-

ку искусственный газон в соответствии со спецификацией (приложение № 1 к контрактам), а заказчик принять и оплатить их на сумму 97 850 рублей (по контракту № 11), на сумму 98 800 рублей (по контракту № 1), на сумму 98 800 рублей (по контракту № 13), на сумму 99 750 рублей (по контракту № 14). Контракты заключены со ссылкой на пункт 4 части 1 статьи 93 ФЗ № 44 у единственного поставщика.

Суды пришли к выводу, что контракты № 11, 12, 13, 14 от 05.12.2014 направлены на достижение единой хозяйственной цели, приобретателем по ним является одно и то же лицо, имеющее единый интерес, предметом – одноименные товары, в связи чем фактически образуют единую сделку, искусственно раздробленную и оформленную четырьмя самостоятельными договорами-документами. При таких обстоятельствах суды, установив, что общая стоимость оспариваемых договоров превышает предельно допустимый размер закупки у единственного поставщика, пришли к верному выводу о нарушении процедуры их заключения и, как следствие, о недействительности (ничтожности) сделки, оформленной указанными контрактами (Дело № А19-19943/2015).

Аналогичный подход находит свое отражение в судебной практике при осуществлении закупки на выполнение работ.

Пример № 2 – между заказчиком и подрядчиком заключено несколько муниципальных контрактов на общую сумму 2 135 915,56 руб. Из содержания спорных контрактов, заключенных в порядке п. 4 части 1 статьи 93 ФЗ № 44, следует, что они были заключены в целях выполнения строительства (устройства, ремонта) сетей наружного освещения на территории муниципального образования. Отличие в предметах муниципальных контрактов состоит в указании конкретного адреса в пределах муниципального образования, то есть работы дифференцированы только по местонахождению. Суд учитывал, что в предметах контракта имеется также различие, заключающееся в том, что в отдельных контрактах указано «на выполнение работ по строи-

тельству сетей», в других указано «на ремонт сетей». Вместе с тем сопоставление актов по форме КС-2 контрактов с указанием на строительство сетей и контрактов с указанием «на ремонт сетей», установлено, что состав монтажных работ и материалов не имеет существенного различия. В указанных для примера актах состав монтажных работ не различается в принципе. В обоснование подписания нескольких муниципальных контрактов заказчик указал, что контракты заключены в целях скорейшего выполнения работ по строительству небольших отрезков сетей наружного освещения на территории муниципального образования, контракты заключались по мере поступления проектов на строительство. Вместе с тем срочная необходимость проведения данных работ учреждением не подтверждена, суд учитывал, что 10 из спорных контрактов заключены в пределах двухнедельного срока. Доказательства того, что работы, на выполнение которых заключены спорные муниципальные контракты, обладают разными характеристиками (качественными характеристиками), в том числе реализуются с использованием разных методик, технологий, подходов, выполняемых исполнителями с несопоставимой квалификацией, истцом не представлено, из актов по форме КС-2 данное обстоятельство не следует. С учетом изложенного суд пришел к выводу, что стороны муниципального контракта осуществили дробление работ, идентичных по своему содержанию, путем заключения 20 муниципальных контрактов в пределах, не превышающих ста тысяч рублей. Указанные контракты были заключены для достижения единого результата, заключающегося в строительстве и ремонте сетей освещения, что, исходя из актов КС-2, предусматривает практически идентичные монтажные работы. Изложенные обстоятельства свидетельствуют о намерении сторон спорных муниципальных контрактов уйти от соблюдения процедуры торгов. Заключение спорных контрактов вне конкурентных способов закупок противоречит ФЗ № 44 (Дело № А32-

40349/2016).

Последствия же совершаемых действий по «дроблению сделки» могут быть самыми разнообразными как для заказчика, так и для поставщика.

Так, принятие решения о способе определения поставщика (подрядчика, исполнителя), в том числе решения о закупке товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), в случае если определение поставщика (подрядчика, исполнителя) в соответствии с законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок должно осуществляться путем проведения конкурса или аукциона, влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере пятидесяти тысяч рублей (часть 2 статьи 7.29 КоАП РФ).

Также пунктом 3 статьи 1 Гражданского кодекса Российской Федерации предусмотрено, что при установлении, осуществлении и защите гражданских прав и при исполнении гражданских обязанностей участники гражданских правоотношений должны действовать добросовестно.

Нарушение требований ФЗ № 44 предполагает недобросовестность обеих сторон сделки, в связи с чем поставщик (подрядчик, исполнитель) не может рассчитывать на получение платы, так как извлечение преимущества из незаконного или недобросовестного поведения противоречит статье 1 Гражданского кодекса Российской Федерации.

К сделке, совершенной в обход закона с противоправной целью, подлежат применению нормы гражданского законодательства, в обход которых она была совершена. В частности, такая сделка может быть признана недействительной на основании положений статьи 10 и пунктов 1 или 2 статьи 168 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Сделка, при совершении которой был нарушен явно выраженный запрет, установленный законом, является ничтожной как посягающая на публичные интересы (пункты 7 и 75 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от

23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела 1 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»). При таких обстоятельствах, в соответствии с выраженной в Обзоре судебной практики Верховного Суда Российской Федерации от 25.11.2015 № 3 (2015), постановлениях Президиума ВАС РФ от 28.05.2013 № 18045/12, от 04.06.2013 № 37/13 правовой позицией в условиях отсутствия контракта, заключенного с соблюдением требований, предусмотренных ФЗ № 44, выполнение работ не влечет возникновения обязательства заказчика по их оплате.

Заключение ряда связанных между собой гражданско-правовых договоров, фактически образующих единую сделку, искусственно раздробленную для формального соблюдения специальных ограничений, предусмотренных названными Законами, с целью уйти от необходимости проведения конкурентных процедур вступления в правоотношения с муниципальным заказчиком, по сути, дезавуирует его применение и открывает возможность для приобретения незаконных имущественных выгод. Между тем никто не вправе извлекать преимущества из своего незаконного поведения (ч. 4 ст. 1 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Кроме того, действия заказчика по дроблению сделки, многими Территориальными управлениями Федеральной антимонопольной службы РФ (далее – ТУФАС РФ) квалифицируются как действия, нарушающие ч. 1 ст. 15 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее – Закона о защите конкуренции).

Пример № 3 – в ТУФАС РФ поступило заявление от индивидуального предпринимателя о признаках нарушения антимонопольного законодательства (ч. 1 ст. 15 Закона о защите конкуренции) в действиях Управления образованием города при проведении закупок на поставки продуктов питания. По результатам внеплановой проверки установлено, что в настоящее время детские сады города осуществляют закупки продуктов питания через закупку у

единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) на основании пункта 4 и 5 части 1 статьи 93 ФЗ № 44. При этом поставки товаров (продуктов питания) осуществляют одни и те же хозяйствующие субъекты в зависимости от предмета договора по следующим видам продуктов: овощи, крупы, мясо, рыба, фрукты, хлеб, молочная продукция и иные продукты питания.

Индивидуальным предпринимателем были направлены коммерческие предложения образовательным учреждениям города с предложением о заключении договоров на поставку продуктов питания по всем категориям, которые были либо проигнорированы, либо на них получен ответ о том, что контракты по этим видам продуктам на 2-й квартал 2017 года уже заключены.

По мнению ТУФАС РФ, закупка продуктов питания через закупку у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) на основании пункта 4 и 5 части 1 статьи 93 ФЗ № 44, при наличии иных потенциальных заинтересованных в заключении договоров поставки продуктов питания хозяйствующих субъектов не способствуют соблюдению статьи 8, части 5 статьи 24, части 2 статьи 48 ФЗ № 44. Учитывая изложенное и в связи с наличием в действиях образовательных учреждений города признаков нарушения антимонопольного законодательства, предусмотренных пунктами 2,8 части 1 статьи 15 Закона о защите конкуренции, ТУФАС РФ на основании статьи 39.1 указанного закона вынесло предупреждение о необходимости прекращения действий, содержащих признаки нарушения пунктов 2,8 части 1 статьи 15 Закона о защите конкуренции, согласно которому заказчиком необходимо организовать закупки продуктов питания конкурентными способами, что будет способствовать экономии бюджетных средств и не приведет к допущению, ограничению, устранению конкуренции на данном товарном рынке, со сроком исполнения до 01.09.2017 года (Предупреждение Управления Федеральной антимонопольной службы по Республике Хакасия № 04-5851/ТТ от 24.07.2017).

В случае невыполнения предупреждения в установленный срок при наличии признаков нарушения антимонопольного законодательства антимонопольный орган обязан принять решение о возбуждении дела о нарушении антимонопольного законодательства в срок, не превышающий десяти рабочих дней со дня истечения срока, установленного для выполнения предупреждения (часть 8 статьи 39.1 Закона о защите конкуренции).

Действия (бездействие) должностных лиц, имеющие признаки нарушения антимонопольного законодательства, предусмотренные пунктами 2,8 части 1 статьи 15 Закона о защите конкуренции, влекут наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от пятнадцати тысяч до пятидесяти тысяч рублей (статья 14.9 КоАП РФ).

Подводя итог проведенному ана-

лизу, можно сделать следующие выводы:

1) «дробление сделки» – это действия заказчика, направленные на заключение ряда связанных между собой гражданско-правовых договоров, фактически образующих единую сделку, искусственно раздробленную для формального соблюдения специальных ограничений, предусмотренных ФЗ № 44, с целью уйти от необходимости проведения конкурентных процедур;

2) осуществление закупки на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков, должно осуществляться в порядке, предусмотренном законодательством РФ, что требует от заказчиков совершать законные действия по определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в целях заключения с ними государственных,

муниципальных контрактов преимущественно путем использования конкурентных способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

3) во избежание споров с контрольными органами в сфере закупок, заказчику рекомендовано прибегать к закупке у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по пункту 4 или 5 части 1 ст. 93 ФЗ № 44, в случае если в текущем году на закупку идентичных товаров, работ и услуг предвидятся траты не более чем сто или четыреста тысяч рублей.

*Татьяна Рерих,
ректор*

*АНО ДПО «Сибирский институт государственного и муниципального управления»,
юрист-практик в сфере закупок*

«Алтай-Кокс» выпустил юбилейную тонну кокса

2017 год для «Алтай-Кокса» (входит в Группу НЛМК) ознаменован выпуском 120-миллионной тонны кокса. Для производства этого объема продукции потребовалось переработать более 150 млн тонн угольного концентрата.



Павел Лизогуб, генеральный директор «Алтай-Кокса»: «Выпуск 120-миллионной тонны кокса – знаковое событие, особенно в канун дня рождения завода. 5 декабря «Алтай-Кокс», отметит 36-летие. За каждой

тонной продукции стоит добросовестный труд наших работников, их мастерство и верность металлургическим традициям – на предприятии трудится уже третье поколение заводчан».

Ежегодно «Алтай-Кокс» производит

Справка:

Строительство Алтайского коксохимического завода (в 1992 году АКХЗ переименовали в ОАО «Алтай-Кокс») началось в 1972 году на станции Заринская. 5 декабря 1981 года коксовая батарея № 1 выдала первый кокс. С 1981 по 1985 год произведен запуск еще четырех коксовых батарей. В 2006 году введен в строй уникальный комплекс коксовой батареи № 5, не имеющий аналогов в России.

более 4 млн тонн кокса. Порядка 82% продукции реализуется на российском рынке, в том числе 75% – внутри Группы НЛМК. Остальной объем поставляется в Казахстан, Германию, Бельгию, Финляндию, Польшу. Загрузка мощностей предприятия составляет 98%.

На предприятии развивают программы по повышению эффективности бизнес-процессов, осваивают уникальные технологии, которые позволяют совершенствовать качество кокса и одновременно снижать его себестоимость.

ОАО «Алтай-Кокс»

От «РУБЛЯ» к HiCLICK: становление и развитие агентства ВЫСОКИХ ОТКЛИКОВ

В 2017 году группа компаний «Рубль» – агентство интернет-маркетинга – сделала ребрендинг и теперь ведет свою деятельность под брендом HiClick. Брендное агентство Punk You Brands выступило разработчиком названия HiClick, которое отражает специфику деятельности компании и универсально для любого рынка. Также к названию был придуман дескриптор – «агентство высоких откликов», который отвечает позиционированию компании и позволяет легко выделиться среди конкурентов.

О разработке названия

Денис Белоусов, директор по стратегии Punk You Brands:

– На рынке digital-услуг много однообразных брендов с похожим позиционированием и набором услуг. Конкурировать в таких условиях достаточно сложно, поэтому, работая над ребрендингом группы компаний „Рубль“, мы уделили особое внимание новому позиционированию. Это было важно сделать еще и потому, что стратегия агентства изменилась и новый образ требовал совершенно иной подачи. Мы сосредоточили брендинг вокруг понятного промежуточного результата – высоких откликов на активность в интернет-среде. Эта стратегия получила свое отражение в брендлайне и названии.

Ильдар Шале, креативный директор Punk You Brands:

– Визуальная идея в том, что похожие услуги в интернет-пространстве предлагают многие компании и, на первый взгляд, все результаты их деятельности похожи, как наши паттерны, но лишь истинные профес-

сионалы делают это так, что в этом появляется управляемый смысл. Всю графическую систему стиля мы выстроили на основе пиксельных литер. Изменяя их направления или преобразуя в контрформы, мы создали большое количество вариантов написания, лишь одно из которых можно прочесть, а все остальные варианты превращаются в футуристический паттерн.

О становлении и развитии

Рассказывает Романов Виталий, директор агентства высоких откликов HiClick:

– Агентство появилось летом 2011 года. Название «Рубль» пришло в голову, когда я понял, что хочу помогать российскому бизнесу зарабатывать деньги.

Сначала нас было всего два человека: я и один менеджер, который поверил мне и в перспективы развития интернет-рекламы. На первом этапе я не обещал больших заработков, только веру, что через какое-то время все начнет работать. Коллеги, другие участники рынка digital-маркетинга и

потенциальные клиенты восприняли наш выход на рынок довольно скептически. Но, как говорится, вода камень точит.

Весной 2012 года в наш штат добавились еще два человека, мы все уместились в одном кабинете. Вскоре пришлось



Виталий Романов,
директор агентства высоких откликов HiClick

сменить офис на более просторный. Расширение штата не было надуманным, ведь платить заработную плату я мог только с продаж. А продажи медленно, но верно стали расти.

Поначалу клиентам приходилось долго объяснять, что такое интернет-реклама, как она работает, какой результат они получают от этого вложения. Кто-то отказывался, а кто-то решался. Так, одна крупная организация направила небольшую часть рекламного бюджета с традиционных каналов коммуникации на Интернет. Это дало результат в несколько раз больше, чем, например, от наружной рекламы – компанию заметили, участились звонки в офис. Через пару месяцев у этой компании уже 50% бюджета было выделено на рекламу именно в Интернете.

HiClick сегодня

В 2017 году мы провели ребрендинг и стали агентством высоких откликов HiClick. Причинами ребрендинга стали, прежде всего, множественные изменения внутренних процессов, переориентация на измеримый бизнес-результат для клиента. В 2016 году появились руководители отделов фронт- и бэк-офисов, что позволило увеличить скорость интеграции изменений и повысило эффективность взаимодействия в



компания; были прописаны внутренние процессы, системы контроля и оценки.

Наша компания – это более 20 профессионалов в области SEO-продвижения, контекстной, таргетированной и медийной рекламы, видеорекламы, SMM-маркетинга, PR-продвижения в Интернете и контент-маркетинга. Наши специалисты сер-

тифицированы по «Яндекс.Метрике», «Яндекс.Директу», GoogleAdwords, GoogleAnalytics, MyTarget.

За шесть лет работы нами реализовано более 700 проектов для клиентов из 18 регионов России и стран СНГ. Мы являемся членами Алтайской торгово-промышленной палаты, спикерами школ в Алтайском бизнес-инкубаторе, проводим регуляр-

ные бизнес-образовательные мероприятия, бизнес-завтраки.

2018 год станет новым витком реализации стратегии развития компании.

Влад Савчинский,
специалист

по контент-маркетингу агентства
высоких откликов HiClick

2011 год (3 сотрудника)

- Мы – первые медийные партнеры Mail.Ru и «Одноклассники» на Алтае
- Активно развили новое направление
- Провели десятки обучающих мероприятий для клиентов и рекламных агентств

2012 год (6 сотрудников)

- Запустили Яндекс.Директ, таргетированную рекламу в «ВКонтакте», Mail.Ru, SMS-маркетинг
- Стали сертифицированными партнерами по таргету

2013 год (10 сотрудников)

- Освоили ремаркетинг и GoogleAdWords

- Вышли за пределы РФ
- Провели цикл игр для бизнесменов «Забег на миллион» вместе с «Прожектором» и Алтайским бизнес-инкубатором

2014 год (13 сотрудников)

- Реализовали свыше 300 проектов
- Открыли SMM-маркетинг
- Прошли сертификацию «Яндекс.Директ» и «Метрика»

- Организовали «Службу заботы о клиенте»

- Веб-студия Greenweb стала час-

тью «Рубля»

2015 год (15 сотрудников)

- Получили статус сертифицированного партнера «Яндекс», Google и MyTarget

- Открыли направление «Управление репутацией в Интернете»

- Организовали сибирский форум «Курс-2015»

2016 год (18 сотрудников)

- Реформировали структуру компании: появились руководители фронт- и бэк-офисов

- Прошли сертификацию GoogleAnalytics

PR-компания «ОРГАНИЗАТОР» выпустила календарь при участии барнаульских предпринимателей

Каждый год «ОРГАНИЗАТОР» готовит необычную фирменную сувенирную продукцию. В преддверии нового года в компании решили по-новому взглянуть на незаменимую в офисе вещь – календарь.



2018 год для «ОРГАНИЗАТОРА» особенный – компанию ждет ее первый круглый юбилей. 10 лет PR-предприятие оказывает услуги по созданию и поддержке деловой репутации, работая по принципу аутсорсинга. «Ваш внештатный маркетолог» –

именно так компания позиционирует себя в отношениях с клиентами.

Для создания календаря «ОРГАНИЗАТОР» пригласил на фотосессию своих партнеров, с которыми их связала успешная работа над совместными проектами.

Являясь членом Алтайской ТПП, «Организатор» активно сотрудничает с коллегами по Палате. Так, «героями календаря» стали собственники

«Агентства событий Борнеманн» и Школы публичных выступлений Константин и Жанна Борнеман, генеральный директор ООО «Царская псовая охота» Кристина Гагулина, директор агентства высоких откликов HiClick Виталий Романов и гендиректор компаний «Митра» и Freematig Денис Газукин. Также страницы офисного гаджета украсили фотографии владельца фото-видеопортала SINTES.TV Андрея Ишутинова, автора проекта «НА ВСЕ 360°» Игоря Носова, президента АКОО «Экология Женщины» Алисы Корт, владельца сети фитнес-клубов My Body Тес Станислава Яковенко, консультера Аллы Гефке, директора кадрового агентства «Персонал» Анны Новиковой.

Лицом августа стала генеральный директор «ОРГАНИЗАТОРА» Екатерина Оселедченко, а в апреле о десятилетнем юбилее компании напомнит фотография его коллектива.

25 успешных лет от «Реноме» до «Ренессанса»

Четверть века – это период расцвета не только для человека, но и серьезный этап для бизнеса. Немногие предприниматели региона имеют за плечами такой серьезный опыт, за 25 лет с рынка ушло внушительное количество игроков, а собственники бизнеса, которым удалось удержаться на плаву, теперь могут оценивать прошедшие события сквозь призму их места в экономике и истории региона.

В минувшем году бизнесу Виктора Павловича Косихина исполнилось 25 лет, для него пройденный путь – это не только время торжеств и подведения итогов, но и новый этап для планов на будущее и реализации идей.

Все началось в 1992 году, после почти 10-летней работы в администрации г. Барнаула Виктор Косихин решил рискнуть и создать свое дело – компанию «Реноме». Как выяснилось далее – не ошибся.

В «Реноме» собралась уверенная в успехе, амбициозная, смелая и энергичная команда. Первые шаги на новом поприще дали свои плоды. Торговая компания, продававшая импортную косметику и парфюмерию, за считанные месяцы стала популярной у горожан. Десятки фур с продукцией курсировали между Москвой и Барнаулом. Организация быстро набрала обороты. О «Реноме» писали газеты, говорили на

радио, снимали репортажи. Даже несмотря на сложное для экономики страны время, Виктору Павловичу удалось выдержать трудности и отстоять свое дело.

Спустя семь лет он принял решение организовать собственное производство – за эти годы были налажены связи с поставщиками и дистрибьюторами, изучен рынок, получен опыт в сфере торговли. Так зародилась компания «Ренессанс Косметик». Стартовали с малого – в небольшом помещении разливали шампунь, все операции делались вручную. В дальнейшем компания стала развиваться и спустя уже несколько лет начался выпуск целых серий продукции на автоматизированных линиях.

Сегодня, когда «Ренессанс Косметик» 18 лет, предприятие является крупнейшим производителем бытовой химии и косметики за Уралом. Продукция завода представлена на



всей территории нашей страны, а также в Белоруссии, Азербайджане, Таджикистане, Узбекистане, Казахстане, на территории КНР. Каждый пятый житель России пользуется товарами компании, в Алтайском крае и Республике Алтай на каждого жителя приходится по три наименования из линейки «Ренессанс Косметик».

К юбилею бизнеса Виктор Павлович удостоен медали «За заслуги в труде». Заслуженная награда утверждена указом Губернатора Алтайского края Александром Карлиным от 26 октября 2017 года за многолетний добросовестный труд во благо нашего региона и высокий профессионализм.

Впереди у «Ренессанс Косметик» много амбициозных планов и проектов. Одна из основных задач в 2018 году – завершить автоматизацию производственного комплекса, такую систему реализуют немногие предприятия Алтайского края. Это позволит максимально эффективно выстроить работу предприятия, увеличить производительность труда и качество выпускаемой продукции.

ООО «Ренессанс Косметик»



Компании «СиСорт» и «Малавит» стали участниками акции «100 проектов под патронатом Президента ТПП РФ»

Акция, нацеленная на поддержку и продвижение брендов ведущих компаний в стране и за рубежом, проводится в честь 100-летия учреждения торгово-промышленных палат в России. Из 465 заявок, поступивших в отборочную комиссию, 6 было направлено Алтайской торгово-промышленной палатой. В число победителей конкурса вошло два алтайских предприятия – ООО «СиСорт» и ООО фирма «Малавит», которые боролись за право принять участие в проекте в категории «малое предприятие».

ООО «СиСорт» занимается разработкой и производством фотосепараторов, а также программного обеспечения для их работы. Предприятие занимает лидирующее положение на российском рынке фотосепараторов, основными покупателями которых являются предприятия зерноперерабатывающей отрасли. Компанией разработан собственный нейронный алгоритм анализа изображения, позволяющий отсортировать самые сложные продукты. В разработке оптического оборудования и программного обеспечения используются последние достижения физики и математики: гиперспектральные камеры и хемометрический подход в анализе данных. Успешно работают фотосепараторы

и на сортировке вторичного пластика, что является актуальным звеном технологии мусоропереработки. «СиСорт» является членом Алтайской ТПП с 2014 года.

Фирма «Малавит», основанная заслуженным изобретателем РФ Виктором Дворниковым, разрабатывает и производит высококачественную профилактическую и косметическую продукцию на основе оригинального натуропатического гигиенического средства «Малавит», не имеющего аналогов.

В 1990 году Виктор Дворников создал оригинальное высокоэффективное оздоровительное средство широкого спектра действия «Малавит», в состав которого входит около 30 природных ингредиентов на структуриро-

ванной ионизированной воде по «Малавит-технологии». Фирма является членом Алтайской ТПП с 2006 года.

В течение 2018 года участники проекта встретятся с Президентом ТПП РФ Сергеем Катрыным, с лидерами отрасли и руководителями профильных министерств и ведомств, примут участие в федеральных выставках АО «Экспоцентр», в выставке в Государственной Думе Российской Федерации, приуроченной к Дню российского предпринимательства в мае 2018 года, фестивале бизнеса 27 июня 2018 года получат возможность размещения информации о предприятии на главной странице сайта ТПП РФ и возможность использования в течение года знака «100 проектов под патронатом Президента ТПП РФ», а также смогут принимать предложения от ТПП РФ для повышения эффективности бизнеса: информирование об инструментах развития бизнеса с пошаговыми инструкциями по их применению, приглашения на семинары и тренинги ведущих спикеров России.

Завод гусеничных машин получил новые патенты на изделия

Рубцовское предприятие «Завод гусеничных машин» завершило 2017 год событием, которое имеет для коллектива предприятия большое значение: в Федеральной службе по интеллектуальной собственности (Роспатент) получен патент на такие изделия предприятия, как трактор сельскохозяйственный ТСХ-501, трактор сельскохозяйственный общего назначения ТСХ-402, ТСХ-402А, трактор промышленный бульдозерный ТПБ-4.

Чтобы стать патентообладателем такой сложной техники, специалистам завода понадобилось подготовить большую документальную базу для предоставления в Роспатент. После проведения соответствующей экспертизы Роспатентом было принято решение о внесении в Государственный реестр полезных моделей Российской

Федерации представленной Заводом гусеничных машин продукции.

ООО «Завод гусеничных машин» – российское предприятие, расположенное в городе Рубцовске на территории бывшего завода-гиганта Алтайского тракторного завода и продолжающее его дело.

Основным видом деятельности

завода является производство широкого ассортимента тракторов, который позволяет охватывать практически все виды работ, выполняемых гусеничными машинами.

Предприятие располагает передовыми разработками в области тракторостроения и не собирается останавливаться на достигнутом. Совместно с МГТУ им. Н.Э. Баумана, Государственной сельскохозяйственной академией, а также Рубцовским индустриальным институтом ведутся работы по разработке следующих поколений передовых российских тракторов и модернизации уже существующих.

Интерес к сохранению исторического наследия ООО «РОСТ»

О компании рассказал генеральный директор, к. т. н. Игорь Кравченко:



– Наша компания ООО «РОСТ», ранее ООО «ЕН КО», более 20 лет проводит реставрационные работы на объектах культурного наследия Алтайского края, Новосибирской области.

Быстрое преобразование окружающей человека среды, проявляющееся в урбанизации старых центров обитания, привело к становлению нового взгляда на памятники архитектуры, от сохранения которых зависит будущее. Всё это повышает значение реставрационной профессии.

Реставрационная деятельность ООО «РОСТ» опирается на большую культурную традицию, на опыт работы российских и зарубежных реставраторов.

Сейчас возрастает требовательность к качеству реставрации, повышается ее научная оснащенность. С этой целью мы направляем своих специалистов на обучение не только в российские учебные заведения,

иную ценность.

Опираясь на опыт при проведении реставрации на зданиях – памятниках архитектуры г. Барнаула, считаем, что первоочередными работами являются работы по устройству гидроизоляции стен и фундаментов.

Мы принимаем не активное участие в работе съездов и международных конференций по вопросам реставрации объектов

культурного наследия, рассказываем о своем опыте работы и учимся у лучших.

Мы располагаем достаточной инфраструктурой для выполнения самых сложных и ответственных заданий. Лицензия Министерства культуры Российской Федерации, членство в СРО «Союз строителей западной Сибири» позволяют выполнять все виды работ по реставрации, реконструкции, воссозданию и приспособлению объектов культурного наследия.

Говоря о реставрации, люди далекие от профессии обычно понимают под этим термином весь перечень работ, обеспечивающих восстановление любых зданий и сооружений. А ведь это далеко не так.

Реставрация – понятие более узкое, и включает в себя лишь восстановление объектов, представляющих культурную, историческую или

иную ценность. Опираясь на опыт при проведении реставрации на зданиях – памятниках архитектуры г. Барнаула, считаем, что первоочередными работами являются работы по устройству гидроизоляции стен и фундаментов.

Существовавшая в XIX – начале XX в. дренажная система нарушена. Памятники архитектуры в историческом центре нашего города страдают от замочания фундаментов и стен.

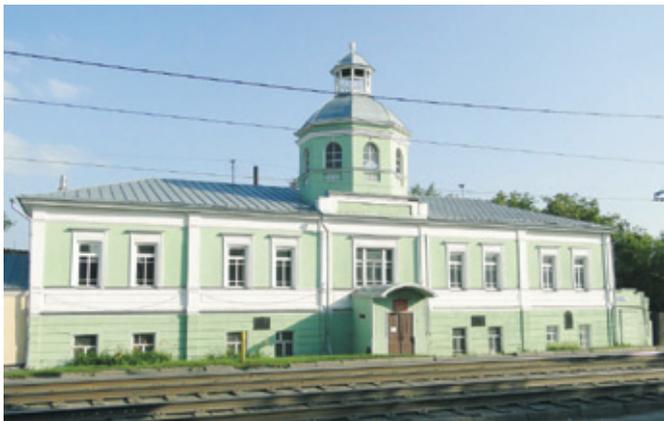
Мы применили при реставрации объектов метод горизонтальной гидроизоляции. Этот метод хорошо зарекомендовал себя при проведении реставрационных работ на объектах федерального значения:

«Народный дом» 1898-1900 гг., в котором располагается Государственная филармония Алтайского края.

Здание канцелярии Колывано-Воскресенского завода. Дом, в котором в 1762-1766 гг. работал И.И. Ползунов, изобретатель первого парового двигателя.

Проводя работы на объектах историко-культурного наследия федерального значения на улице Ползунова наши специалисты еще раз подтвердили, что одной из основных причин аварийности зданий в нашем городе является нарушение или отсутствие гидроизоляции, что приводит к насыщению фундаментов и цоколя грунтовыми водами, замочанию стен и загниванию деревянных элементов и конструкций.

Если присмотреться к некоторым старым зданиям в историческом



центре Барнаула, можно визуально зафиксировать в них результат воздействия деструктивных факторов. Например, перекося кладки и оконных проемов с появлением сопутствующих трещин в кирпичной кладке или деревянных стенах свидетельствует о проблемах, связанных с просадкой фундаментов.

К сожалению, не все фирмы, занимающиеся ремонтом старых зданий, относятся к этому с надлежащим вниманием и ответственностью, иногда все ограничивается только ремонтом фасадов, а причины, вызвавшие перекося проемов и кладки, даже и не пытаются устранить.

Как правило, большинство проблем при реставрации памятников связано, прежде всего, с утратой основаниями и фундаментами полностью или частично своих несущих способностей или же с замораживанием фундаментов, что приводит к образованию грибковых отложений. Подобные проблемы возникали при проведении нашими специалистами реставраторами ремонтных работ не только на зданиях улицы Ползунова. Эту же проблему нам пришлось решать при проведении ремонтно-реставрационных работ на зданиях улиц от Ползунова, Л. Толстого вплоть до Интернациональной.

Не миновала эта проблема и объекты регионального наследия на проспекте Ленина, 11, 14, 17, 18, на которых наши специалисты проводили работы по гидроизоляции и реставрации фасадов.

Предлагаемый нами принцип отношения к памятникам и к их реставрации – не навреди. Такой подход мы выбрали в своей работе.

В настоящее время можно выделить несколько основных направлений обеспечения сохранности памятников старины при проведении реставрации.

К ним относятся:

- технические способы защиты сооружений от воды и атмосферных воздействий: устройство дренажных систем, горизонтальная отсечка грунтовой влаги и т. д.

- теплофизические методы: теплоизоляционные устройства, пре-

пятствующие теплопереносу через стены.

- химические методы, применение которых возрастает ежегодно в связи с прогрессом в области создания новых строительных материалов и внедрением новых технологий при проведении реставрационных работ.

Для решения задачи по защите фундаментов и фасадов зданий мы привлекли наших давних друзей – фирму Remers (Германия).

А чтобы умело применять на практике реставрационные технологии, нужны знания, изучение современных методов и материалов. Рост потребности в кадрах реставраторов ставит перед нами первоочередную задачу подготовки специалистов.

Обмен опытом и обучение специалистов – важный аспект в решении вопросов качества реставрации.

Что мы пытаемся претворить в будущем – это учеба не только инженерного состава, а главным образом рабочих.

Ни для кого не секрет, что в большинстве наши реставраторы – самоучки. Им все равно, что ремонтировать: простой ангар или объект культурного наследия. Проанализировав ситуацию в Сибирском регионе, мы выяснили, что обучение по реставрационным специальностям прошли считанные единицы. Решили – надо учиться и других учить.

В марте 2016 года по инициативе ООО «РОСТ» и НОУ ВПО «Институт искусства и реставрации» (г. Москва) была проведена учеба специалистов Сибирского региона по направлению «Реставрация и приспособление объектов культурного наследия». Удостоверения о краткосрочном по-



вышении квалификации получили 28 специалистов.

Мы считаем, что этот опыт необходимо продолжить, чтобы процесс обучения стал доброй традицией. Совместно с НОУ ВПО «Институт искусства и реставрации» мы планируем проведение постоянно действующих курсов подготовки специалистов на нашей площадке.

Решение проблемы обучения и аттестации специалистов всех уровней приведет к качественному выполнению реставрационных работ, что поможет решить проблему искажения исторической привлекательности объектов культурного наследия.

Усадьба «Сокол»: центр притяжения

Для предприятия турбизнеса – а именно таким является «Усадьба «Сокол» вступление в Алтайскую торгово-промышленную палату стало важным шагом, открывающим новые перспективы и возможности позитивного развития.



Игорь Кравченко,
директор Усадьбы

Усадьба «Сокол» расположена в центре популярной рекреационной зоны Алтайского края, в треугольнике крупных центров турбизнеса – озеро Ая, ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь», игорная зона «Сибирская монета», на линии мощного трансферного потока. Это живописное и уютное место, идеально подходящее для полноценного восстановления сил, духовного и творческого развития.

Начавшись 12 лет назад с небольшого гостевого дома, Усадьба превратилась в полноценный культурно-оздоровительный туристический комплекс с просторной территорией, позволяющей организовать комфортный отдых для 50-65 гостей одновременно.

Развитие турбизнеса в перспективном районе неизбежно происходит в жестких конкурентных условиях. Сегодня Усадьба «Сокол» имеет развитую инфраструктуру, предоставляет гостям полностью благоустроенные кедровые и сосновые домики с индивидуальными зонами досуга. Но сходные условия предлагают и многие «соседи». Поэтому ставка была на многочисленные особенности, сделавшие Усадьбу

«Сокол» привлекательной для определенных категорий отдыхающих.

Территорию украшают деревянная резьба, керамические светильники, декоративные фигуры, созданные руками известных мастеров Алтайского края. В уютной столовой – интерьеры в народных традициях, авторская керамика на столах, а угощение – вкусное по-домашнему, с использова-

нием продуктов собственного хозяйства. Пасека, козы, куры, огород, а также ключ с «серебряной» водой, две бани, обилие целебных трав в окрестностях привлекают любителей и знатоков оздоровительного, гастрономического, сельского туризма. На «Соколе» одними из первых на Алтае начали практиковать апитерапию – «сон на пчелах» – непосредственно на территории комплекса.

Открытый бассейн, детская площадка, дендрарий с редкими растениями, старинные большие качели «для взрослых» и «гигантские шаги» – из подзабытых аттракционов, открытое кафе, трансформирующееся в площадку для мастер-классов или проведения семинаров, небольшая сцена для концертов на траве, обзорная площадка с живописными видами на р. Катунь и вершины Чергинского хребта прямо над территорией Усадьбы дополняют инфраструктуру туркомплекса.

Одна из уникальных особенностей Усадьбы в том, что на ее территории находят вещи и объекты культурного наследия (в том числе подлинные, имеющие историческую ценность), отражающие различные

временные пласты региона и их связь с историей страны. Здесь можно увидеть клеть из демидовских рудников, шаманский грот. На территории комплекса были найдены следы поселений скифов и предметы, связанные с этой культурой, а также курган воина. Мотивы орнаментов скифо-сибирского звериного стиля используются в дизайне различных элементов фасадов и помещений.

Вблизи комплекса разместились Парк лабиринтов – реконструкция древних культовых сооружений, известных в различных точках мира, которые почитались как сакральные места и имели особое предназначение.

Отражена и более поздняя культура русских старообрядцев, заселявших земли Алтая с XVII века до современных дней посредством подлинных и реконструированных предметов быта, а также образцов урало-сибирской росписи, уникального народного промысла, некогда использовавшегося для внутреннего оформления изб. Сейчас такую роспись можно увидеть только в музеях, а на Усадьбе «Сокол» она украшает и современные интерьеры.

Да и в целом можно говорить о восприятии самого комплекса усадьбы как арт-объекта, своеобразного произведения искусства, единого даже при определенной эклектич-





студии, мастер-классы, квесты, игры, реконструкции народных обрядов – и стараемся заинтересовать людей особой атмосферой, созданием комфортной личной среды, возможностью быть искренним в отношениях и в печатлениях, проявить себя, порой неожиданно, в творчестве, в игре, в обращении к истокам».

Проводятся уникальные мероприятия для ценителей творчества и красоты. Ежегодно проходит пленэр мастеров фарфора и керамики «Фарфоровая сказка Алтая», в 2017 году получивший

театрализованно-игровом стиле, с обязательными мастер-классами по разнообразным художественным ремеслам и гастрономическим обрядовым традициям (рождественское печенье «Козульки», весенние «Жаворонки», оформление пасхальных яиц, пироги, пряники и др.), реконструкцией обрядовых действий, народными забавами.

Практика показала, что мы на верном пути, и событийный туризм вовсе не обязательно должен быть глобальным. Опыт «Сокола» был оценен на российском уровне: Усадьба стала лучшей площадкой для событийного туризма на территории Сибири и Дальнего Востока и получила 3-е место в рамках Национальной премии в области событийного туризма Russia Event Awards.

Осенью 2017 года на Усадьбе «Сокол» прошел круглый стол, посвященный злободневной для алтайского туризма теме – возможности всесезонного отдыха. В этом направлении тоже лидирует событийный туризм, но Усадьба «Сокол» намерена развивать и организацию досуга с оздоровительным уклоном. Сегодня здоровый образ жизни стал актуальным. Кто сознательно, кто на волне моды, но люди все чаще отказываются от вредных привычек, выбирают натуральные продукты в питании, отдых на природе, спорт. На Усадьбе есть что предложить таким гостям.

Осуществляется ряд социальных проектов, в частности, традицией становится организация отдыха детей, оставшихся без попечения родителей, детских творческих коллективов.

Успехи компании не были бы такими без надежных партнеров и верных друзей. Много лет Усадьба «Сокол» сотрудничает с художественной керамической мастерской «Царица», Государственным художественным музеем Алтая, целым рядом замечательных творческих людей. В уходящем году появился еще один яркий партнер – «Царская псовая охота на Алтае». Вступая в ряды членов Алтайской торгово-промышленной палаты, компания надеется обрести новых друзей и партнеров в бизнес-сообществе.

ности, причем объекта живого, развивающегося во времени.

Живописные окрестности, Соколино урочище, ряд местных легенд, связанных с творческой и духовной тематикой, также входят в число факторов, определяющих характер создаваемой среды.

Не случайно Усадьбу «Сокол» облюбовали художники, керамисты, мастера фарфора, декоративной росписи по дереву, витража... Это обстоятельство подсказало идею нового формата событийного и культурно-познавательного туризма.

Игорь Кравченко, директор Усадьбы: «Мы ушли от массовых программ-шоу в сторону камерности, персонального подхода, организовали взаимно интересное и в чем-то взаимовыгодное общение наших гостей – отдыхающих, с одной стороны, и творческих субъектов, с другой. Освоили массу разнообразных приемов и методов работы с небольшими группами туристов: народные праздники, выставки, творческие

статус международного, арт-пленэр юных художников. Большая культурная программа была организована для строителей–реставраторов объектов культурного наследия (Москва, Урал, Сибирь); немецких участников конференции клуба «Форум» в Барнауле (при сотрудничестве с турфирмой PANEURASIA, г. Лейпциг, Германия); мультикультурный концерт интернациональной группы молодежи в рамках международного проекта при поддержке ЮНЕСКО «День внутреннего мира»; семинары слушателей академии ведического оздоровления «Род и Природа» (Канада, Москва, Сочи, Барнаул) и международного общественного научно-исследовательского движения «Наследие Арктиды» (президент – д. т. н., член Русского Географического общества В. Токарев), концерт главного алтайского кайчи (мастера горлового пения) Болота Байрышева и многое другое.

Традиционно круглый год отмечаются календарные праздники в

ООО «Утилитсервис» на страже экологии

ООО «Утилитсервис» – технолого-экологическая компания, основанная в марте 2015 года. Деятельность в сфере экологии для коллектива предприятия – это не только бизнес, но и идея, сложившаяся из понимания проблем, которые существуют на сегодняшний день в сфере обращения с отходами.

Помочь выжить редким животным, сохранить леса, сформировать инфраструктуру по переработке опасных отходов ... в Алтайском крае много экологических проблем, которые сегодня решать просто необходимо.

Приоритетными направлениями деятельности компании являются: сбор, транспортирование и обезвреживание медицинских, биологических и промышленных отходов.

Компания плодотворно сотрудничает с государственными лечебными учреждениями здравоохранения, частными лечебными и диагностическими клиниками и стоматологическими кабинетами, аптеками, ветеринарными управлениями, пищевыми и животноводческими предприятиями, учебными учреждениями и детскими садами, промышленными предприятиями не только городов Алтайского края, Республики Алтай, но и всей

территории Сибирского региона.

Предприятие принимает и утилизирует макулатуру, стеклотару и стеклобой, автомобильные шины, отработанное моторное масло, отходы ПВХ, полипропилена, ПЭТФ, хлопковые и текстильные отходы.

Работа «Утилитсервис» улучшает экологическую обстановку в крае и снижает угрозу эпидемиологической опасности.

Немаловажной составляющей частью работы любого производственно-промышленного предприятия является снижение отрицательного воздействия на окружающую среду, а с экономической точки зрения – минимизация экологических платежей и избежание штрафных санкций от контролирующих органов при ведении основной деятельности. Специалисты «Утилитсервис» проводят консультации по экологическим платежам, принимая во

внимание объемы отходов клиента.

В конце Года экологии в законодательство будут внесены поправки, касающиеся переработки опасных отходов – вне закона останется практика по захоронению отходов, а за организацию несанкционированных свалок грозит уголовная ответственность. Министр природных ресурсов и экологии РФ Сергей Донской заявил: *«Все регионы страны должны предоставить и утвердить программы, связанные с переработкой отходов. Скоро в России примут запрет на захоронение ряда отходов, которые можно перерабатывать и снова пускать в производство. Дело касается пластика, стекла и других видов. Если их производитель не сможет самостоятельно переработать, ему придется вносить серьезные экологические платежи, чтобы это за него сделало государство».*

2017 год прошел в России под знаком охраны окружающей среды, задачи улучшения экологической сферы в ближайшем будущем останутся основными для государства и общества.



Каков общий порядок указания информации по госконтрактам в счетах-фактурах?

Вывод:

При решении вопроса о заполнении строки 8 счета-фактуры следует исходить из самого факта наличия у налогоплательщика Идентификатора исполняемого договора, что прямо следует из норм ст. 169 НК РФ и Постановления N 1137.

Если организация является головным исполнителем или исполнителем по госконтракту, либо стороной договора, предусматривающего казначейское сопровождение, то этот реквизит должен быть заполнен.

При выставлении счета-фактуры по «обычному» договору поставки товаров, которому Идентификатор не присваивается, реквизит «Идентификатор государственного контракта, договора (соглашения)» не заполняется.

Обоснование вывода:

Требования к счету-фактуре установлены п.п. 5-6 ст. 169 НК РФ (п. 2 ст. 169, п. 1 ст. 172 НК РФ). Форма счета-фактуры и правила заполнения установлены Постановлением Правительства РФ от 26.12.2011 N 1137 «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость».

В соответствии с изменениями, внесенными ФЗ от 03.04.2017 N 56-ФЗ в ст. 169 НК РФ, Постановлением Правительства от 25.05.2017 N 625 в формы счета-фактуры и корректировочного счета-фактуры включен обязательный реквизит – «идентификатор государственного контракта», отражаемый по строке 8. С 1 июля 2017 года в этой строке, при наличии, должен быть указан идентификатор (пп. «н» п. 1 Правил):

- государственного контракта на поставку товаров (работ, услуг);
- договора или соглашения о предоставлении из федерального бюджета юридическому лицу субсидий, бюджетных инвестиций, взносов в уставный капитал.

Сам термин «идентификатор государственного контракта» (далее – Идентификатор), как и государственный контракт, налоговым законодательством не определен. Исходя из п. 1 ст. 11 НК РФ, указанное понятие применяется в том значении, в каком оно устанавливается в иных нормативно-правовых актах.

Государственный контракт – договор, заключенный от имени РФ, субъекта РФ (п. 8 ст. 3 Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров для обеспечения государственных и муниципальных нужд»).

Присвоение идентификатора предусмотрено ст. 6.1 ФЗ от 29.12.2012 N 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».

Помимо этого, идентификатор присваивается также контрактам, источником финансового обеспечения которых являются источники бюджетного финансирования. Присвоение Идентификатора в этих случаях предус-

мотрено «Правилами казначейского сопровождения...», утвержденными Постановлением Правительства РФ от 30.12.2016 N 1552 (далее – Правила). Согласно пп. «д» п. 7 Правил Идентификатор подлежит указанию в договорах, платежных и расчетных документах.

При этом ни ст. 169 НК РФ, ни положения Постановления N 1137 не содержат особенностей заполнения этой строки в счетах-фактурах поставщиками, с которыми исполнитель госконтракта заключил договоры поставки.

Здесь следует отметить, что для целей Закона N 275-ФЗ используются следующие понятия:

- головной исполнитель поставок продукции по государственному оборонному заказу – юридическое лицо, заключившее с государственным заказчиком государственный контракт по гособоронзаказу;
- исполнитель, участвующий в поставках продукции по государственному оборонному заказу – лицо, входящее в кооперацию головного исполнителя и заключившее контракт с головным исполнителем или исполнителем.

В свою очередь, кооперация головного исполнителя или кооперация – это совокупность взаимодействующих между собой лиц, участвующих в поставках продукции по гособоронзаказу. В кооперацию входят головной исполнитель, исполнители, заключающие контракты с головным исполнителем, и исполнители, заключающие контракты с исполнителями. Под контрактом понимается договор головного исполнителя с исполнителем или между исполнителями на поставки продукции, необходимой головному исполнителю, исполнителю для выполнения гособоронзаказа.

При этом как на головного исполнителя, так и на исполнителя возложены обязанности по включению Идентификатора в контракты, заключаемые с другими исполнителями. Согласно ч. 4 ст. 6.1 Закона N 275-ФЗ Идентификатор указывается в распоряжениях в порядке, установленном Банком России для указания идентификатора платежа. Как головной исполнитель, так и исполнитель обязаны вести раздельный учет результатов финансово-хозяйственной деятельности по каждому госконтракту (п. 13 ст. 3, ч. 1, 2 ст. 8 Закона N 275-ФЗ).

Идентификатор должен указываться в счете-фактуре головным исполнителем, а также стороной договора, предусматривающего казначейское сопровождение. Также Идентификатор должен указываться в счете-фактуре лицом, являющимся исполнителем контракта, отвечающего требованиям Закона N 275-ФЗ.

Ответ подготовил:

эксперт службы Правового консалтинга «ГАРАНТ»



на правах рекламы

Может ли вид начисления «материальная помощь» носить массовый характер и применяться по каждому работнику коммерческой организации при предоставлении ежегодного отпуска?

Вывод:

Выплата работникам материальной помощи и условия, при которых она осуществляется, могут быть предусмотрены в локальном нормативном акте и (или) коллективном договоре, действующими в организации, либо в трудовых договорах с работниками. Если работодателем установлена выплата материальной помощи к ежегодному оплачиваемому отпуску, то она должна выплачиваться всем работникам при предоставлении такого отпуска.

Обоснование вывода:

Сразу же отметим, что для работодателей – коммерческих организаций не предусмотрены какими-либо нормативными правовыми актами обязанности по выплате материальной помощи к ежегодному отпуску работника.

Тем не менее, поскольку это не ухудшает положение работников по сравнению с действующим законодательством, такая выплата может быть предусмотрена локальным нормативным актом и (или) коллективным договором, действующими в организации, либо трудовыми договорами с работниками (ст. 8, ст. 9, часть третья ст. 41, часть четвертая ст. 57 ТК РФ) (смотрите также вопрос-ответ 1, вопрос-ответ 2, вопрос-ответ 3 с информационного портала Роструда «Онлайнинспекция.РФ»).

Соответственно, если работодатель намерен установить выплату материальной помощи к ежегодному отпуску, такая выплата должна быть предусмотрена в локальном нормативном акте и (или) коллективном договоре, действующими в организации, либо в трудовых договорах с работниками.

При этом необходимо учитывать, что все работодатели (физические лица и юридические лица независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности) обязаны соблюдать трудовое законодательство и иные нормативные правовые акты, содержащие нормы трудового права, локальные нормативные акты, условия коллективного договора, соглашений и трудовых договоров (часть третья ст. 11, часть вторая ст. 22 ТК РФ).

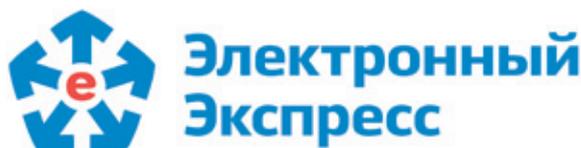
В силу ст. 2 ТК РФ одним из основных принципов правового регулирования трудовых отношений призна-

ется принцип равенства прав и возможностей работников. В соответствии со ст. 3 ТК РФ никто не может быть ограничен в трудовых правах и свободах или получать какие-либо преимущества в зависимости от пола, расы, цвета кожи, национальности, языка, происхождения, имущественного, семейного, социального и должностного положения, возраста, места жительства, отношения к религии, политических убеждений, принадлежности или непринадлежности к общественным объединениям, а также от других обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работника.

Выплата материальной помощи, на наш взгляд, не связана с деловыми качествами работника. Ведь по своему существу такая выплата не связана с выполнением работником трудовой функции, с системой оплаты труда в зависимости от стажа, должностного оклада, квалификации, качества или количества выполняемой работы и иных составляющих, не зависит от трудового результата (смотрите например, постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 14.06.2017 N А67-6241/16 по делу N А67-6241/2016, постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда от 21.03.2016 N 07АП-1368/16).

Поэтому полагаем, что при установлении в локальном нормативном акте и (или) коллективном договоре, действующими в организации, либо в трудовых договорах с работниками выплаты материальной помощи к ежегодному отпуску такая выплата не только может, но и должна производиться всем работникам организации при предоставлении отпуска.

Невыплату материальной помощи отдельному сотруднику суд может расценить как дискриминацию прав работника по отношению к другим сотрудникам, получившим такую выплату (смотрите, например, апелляционное определение СК по гражданским делам Суда Ямало-Ненецкого автономного округа от 19.10.2015 по делу N 33-2838/2015, апелляционное определение СК по гражданским делам суда Ямало-Ненецкого автономного округа от 22.12.2014 по делу N 33-3335/2014, определение СК по гражданским делам Иркутского областного суда от 29.02.2012 по делу N 33-1721/12).



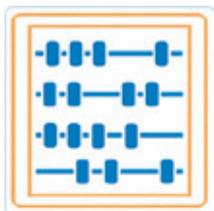
на правах рекламы



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.