

22 июля — День работников торговли и общественного питания



Приветственное слово министра торговли, питания и услуг Веры Петровны Соловьевой к профессиональному празднику

Дорогие друзья!

От всей души поздравляю вас с профессиональным праздником — Днем торговли!

С каждым годом преобразуется наша отрасль. Ежегодно растет вклад отраслей потребительского рынка в формирование валового регионального продукта, достигнув в настоящее время 23 процентов. По объему товарооборота — более 300 миллиардов рублей ежегодно — Свердловская область занимает первое место в Уральском регионе.

Темпы роста оборота уже на протяжении нескольких лет опережают среднероссийские. Сегодня по объему оборота розничной торговли Свердловская область вышла на четвертое место среди субъектов Российской Федерации. Потребительский рынок обеспечивает занятость 18 процентов экономически активного населения области.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что предприятия торговли изменились не только количественно, но и качественно. Сервис приобретает европейский уровень, широко востребованы современные технологии, улучшается качество товаров, вводятся в строй крупные торговые центры, супермаркеты и гипермаркеты.

В торговле осваиваются новые территории, формируются крупные сетевые торговые системы и торговые центры, развиваются модели франчайзинга.

Существенный вклад в рост потребительского рынка вносят сетевые компании. Уже сейчас практически во всех городах области торговля и индустрия питания применяет сетевые технологии, обеспечивая третью часть оборота продовольственных товаров. Торговля преобразуется, все чаще выбирая современные формы работы с покупателями, опираясь на самые современные стандарты и инновационные технологии, используя накопленные мировые гранды.

Сегодня Свердловская область становится центром Уральского региона в применении новых подходов в организации торгового и бытового обслуживания населения, внедрении современных технологий и техники, повышении профессиональной подготовки.

Более 20 процентов от общего числа магазинов применяют новые технологии. Более 3 000 торгово-сервисных предприятий в расчетах за товары сегодня применяют пластиковые карты.

Активно реализуется план по приведению рынков в соответствие с современными требованиями организации торговли, обеспечения прав потребителей.

Особое внимание к организации торговли на селе позволило решить многие проблемы доступности услуги, приближения торговли к местам проживания; определенную задачу решают «магазины на дому». Более активно начинает работать потребительская кооперация.

Быстрыми темпами развивается общественное питание, растет число специализированных предприятий (детские кафе, бары, кофейни), широкое распространение получают летние и придорожные кафе.

Сегодня торговля в области выходит на качественно новый уровень, и первоочередными задачами становятся повышение культуры обслуживания, приближение к покупателю, расширение и разнообразие видов услуг.

Мы выражаем глубокую благодарность коллегам в муниципальных образованиях Свердловской области, неравнодушным и заинтересованным в позитивном развитии сферы потребительского рынка.

Предпринимателям, работникам торговли и общественного питания, организаторам этой непростой социально значимой сферы, хочется пожелать стабильности в работе, свершения надежд на будущее. Хочется вспомнить известное историческое высказывание, которое было девизом российского купечества: «Прибыль превыше всего. Но честь превыше прибыли».

Пусть эти замечательные слова станут своеобразным рефреном нашего праздника. Желаю всем работникам отрасли успехов и процветания, крепкого здоровья, мира и любви в ваших семьях, а также исполнения самой заветной мечты.

*Министр
В. П. Соловьева.*



**Поздравление от
генерального директора
ООО «Русь (Екб)»
Елизарова А. Д.**

Уважаемые коллеги!

Позвольте от всей души поздравить вас с профессиональным праздником — Днем торговли.

Сегодня, в день праздника, вы держите в руках первый номер нового периодического издания, посвященного жизни и перспективам нашей отрасли, — журнал «Торговый Советник». Этот журнал был задуман и выпущен как закономерный результат развития рынка торговли Свердловской области и стал итогом нашей плодотворной совместной работы с министерством торговли, питания и услуг.

С уверенностью можно сказать, что наша отрасль становится ключевой для всей экономики в целом. Поэтому особенно важно информировать людей о том, что происходит в нашей торговле: как развиваются торговые сети, осваиваются технологии, повышается качество товаров и услуг.

Каждый месяц на страницах нашего журнала мы будем рассказывать читателям не только о том, чем живет экономика области и сфера торговли, питания и услуг, но и оперативно освещать самые актуальные вопросы. Предприниматели, работающие на потребительском рынке области, смогут почерпнуть из материалов журнала самую разнообразную полезную информацию: узнать о тенденциях и новостях развития отрасли, познакомиться с новыми нормативными и законодательными актами, задать интересующий вопрос экспертам рынка и юристам-профессионалам. А рядовые потребители смогут узнать об открытии новых магазинов, о новинках торгового ассортимента, об акциях и праздниках.

В каждом номере мы будем рассказывать читателям о нашей компании ООО «Русь (Екб)», её развитии, о работе министерства торговли, питания и услуг Свердловской области, о муниципальных образованиях, о главах администраций и предпринимателях, о действительно качественных товарах и новых интересных методах работы на рынке.

Хотелось бы от всей души поблагодарить министерство торговли, питания и услуг Свердловской области и лично министра торговли, питания и услуг Веру Петровну Соловьеву за то, что наша инициатива нашла горячий отклик. Надеемся, что это сотрудничество приведет к самым положительным результатам и будет способствовать дальнейшей успешной работе на благо экономики Свердловской области.

Добро пожаловать на страницы нашего журнала!

Только треть торговцев алкоголем справились с подачей первой ежеквартальной декларации об обороте алкоголя — срок ее подачи истек накануне

Только треть торговцев спиртным смогли справиться с подачей первой ежеквартальной декларации об обороте алкоголя, а срок подачи этой декларации истек во вторник, пишет 11 июля газета «Ведомости».

Как отмечают эксперты, теперь многим игрокам алкогольного рынка придется его покинуть, и в основном это будут мелкие игроки.

Постановление «О декларировании розничной продажи алкогольной продукции в Петербурге» было принято в Смольном в апреле этого года. С июля компании, имеющие лицензии на розничную продажу спиртного, должны ежеквартально отчитываться. По данным Комитета экономического развития, сегодня в городе 6600 обособленных объектов, торгующих спиртным.

Смольный определил срок подачи деклараций до 10 июля, и к вечеру вторника декларации подали только треть розничных торговцев, пишут «Ведомости».

Начальник управления госрегулирования алкогольного рынка комитета Юрий Шестериков уверен, что декларации сдадут все, кто хочет торговать алкоголем. Сдать их будет можно и после 10 числа, но тогда они будут считаться принятыми не в срок, а при повторной несвоевременной подаче документов лицензия на продажу алкоголя будет аннулироваться, уточнил чиновник. Во время отчитались все крупные сетевые.

Составление декларации оказалось трудоемким делом. Как пояснили газете экономисты одной крупной компаний, чтобы успеть в срок, 5-ти сотрудникам пришлось работать по 12 часов в сутки в течение 10 дней.

Но тяжелее всех пришлось частным предпринимателям, которые зачастую вообще оказались не в курсе того что, когда и куда

они должны были подавать, сообщают «Ведомости».

Добавим, по мнению исполнительного директор Клуба профессионалов алкогольного рынка Максима Черниговского, все правительственные меры по ужесточению оборота алкогольной продукции направлены на то, чтобы мелкие игроки уходили с рынка. «Выживают самые сильные и большие», — подчеркнул в интервью изданию господин Черниговский.

www.medafarm.ru

Закон о сохранении за Россией права на советские бренды

Совет Федерации одобрил закон, предусматривающий сохранение за Россией права на советские торговые марки. Речь идет о том, чтобы признать утратившей силу часть второй статьи 13 федерального закона «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса РФ». Данная статья в целом касается порядка действия и использования на территории России товарных знаков, зарегистрированных в бывшем СССР, напоминает ИТАР-ТАСС.

В настоящее время в российском законодательстве содержатся нормы, которые ущемляют экономические права российских товаропроизводителей за счет интересов зарубежных лиц.

www.alconews.ru

Сенаторы-виноделы рискуют потерять значительную часть урожая из-за затянувшихся дождей

Дождливая погода, сохраняющаяся во Франции уже около 60 дней, несет виноградарям и виноделам серьезные проблемы, которые особенно проявляются в Бордо. Некоторые небольшие виноградники уже потеряли большую часть урожая из-за милдью, грибкового заболевания, которое развивается во влажных и теплых условиях.

«Уже много лет мы не сталкивались со столь неблагоприятными погодными условиями, когда повышенная влажность сопровождается теплой погодой», — говорит Оливье Ростан, консультант из Cotes-du Rhone. «Милдью поражает листья и грозди винограда, поэтому нам придется биться за урожаем 2007 года». «У меня не будет вина в этом году, так как милдью поразило все мои лозы», — говорит Дидье Мишо, владелец маленького хозяйства в Медоке. Самый большой ущерб виноградникам нанесен в Бордо. Среди других пострадавших регионов — Божоле, Шампань, долины Луары и Роны.

Малый урожай, который ожидается в этом году, безусловно нанесет болезненный удар по производителям. Но для французской винной индустрии в целом эти проблемы могут оказаться целительными, поскольку страна до сих пор страдает от винного перепроизводства.

www.alconews.ru

Грузия не будет бороться с фальсификацией в России

Фальсификация грузинского вина в России — это не наша проблема, заявил агентству GHN министр сельского хозяйства Грузии Петр Цискаришвили, сообщает агентство GHN. По его словам, после изгнания грузинского вина с российского рынка и объявления Россией эмбарго на грузинскую продукцию Грузия не раз выражала желание диалога.

«Я лично написал в соответствующие структуры России и пообещал, что если эмбарго отменят, то из Грузии в Россию фальсифицированное вино поступать не будет. Что касается фальсификации вина в России — эту проблему должны решать в самой России», — заявил Цискаришвили. «Грузия против фальсификации вина больше, чем Россия, мы бережем свою репутацию, и уверен, что ни один литр фальсифицированного вина из Грузии не вывезется. А что происходит в России, этого Грузия контролировать не в состоянии. Это прекрасно знают соответствующие российские ведомства», — отметил он.

www.alconews.ru

Потребительский рынок: формат 2007 года



Уже несколько лет ученые и экономисты спорят, к какой сфере отнести торговлю: к материальному производству или социальной сфере. «Торговля — это синтез двух сфер, — утверждает министр торговли, питания и услуг Свердловской области Вера Петровна Соловьева. — С одной стороны, наша отрасль — могучий двигатель экономики. Сегодня она дает 23% регионального валового продукта Свердловской области и формирует более 12% налогов, 16% всего трудоспособного населения работает именно на потребительском рынке. С другой стороны — представьте на минуту, что все магазины закрылись. Это и есть социальная составляющая нашей работы». Об этом и о многом другом пойдет речь в этом интервью.

— Вера Петровна, что принес прошлый год потребительскому рынку области?

— Самое главное — то, что продолжается серьезное и очень динамичное развитие потребительского рынка области. Если конец прошлого века отмечался достаточно хаотичным развитием рынка — открытием случайных предприятий, серьезными ошибками, потерями в бизнесе, то сегодня система развивается достаточно планомерно. Во всех муниципальных образованиях области сформированы перспективные планы развития и размещения предприятий потребительского рынка на период до 2015 г., есть краткосрочные программы, понятна идеология развития. Поэтому сегодня

мы отмечаем именно эту особенность.

Эти показатели свидетельствуют о том, что количество наконец начинает переходить в качество. И мы сегодня в большей степени ориентируемся на развитие качественных показателей. Если же говорить о количественных показателях, то уже на протяжении 8 лет темпы роста потребительского рынка Свердловской области в 1,5 раза превышают темпы по Российской Федерации. Если несколько лет назад мы занимали 6-7-е место в России по объему рынка, то сегодня мы занимаем твердое 5-е место в стране по розничному товарообороту, 4-е место — по развитию оптового оборота и логистики.

Сегодня появилась еще одна сфера развития рынка — оптовое звено, которое, по сути дела, является началом движения товара от производителя и импортера до розничного торговца. Сегодня становится очень важным создание этого «плеча» движения товаров. Прежде всего — с точки зрения повышения качества.

Те же тенденции наблюдаются и в первом полугодии этого года. Так что мне думается, что, подводя итоги 2007 г., мы будем прежде всего гово-

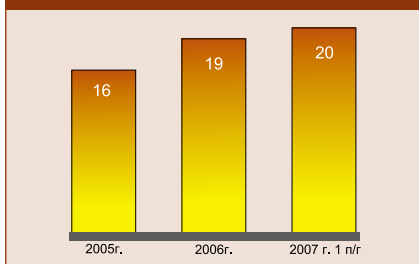
рить о качестве развития потребительского рынка, о том, какие сетевые компании развиваются на рынке, кому из производителей отдается предпочтение.

С точки зрения качества товаров мы сегодня рассматриваем два параметра: первый — это качество самой услуги по продаже, которое во многом зависит от персонала, второе — качество самого товара, который продается в магазине.

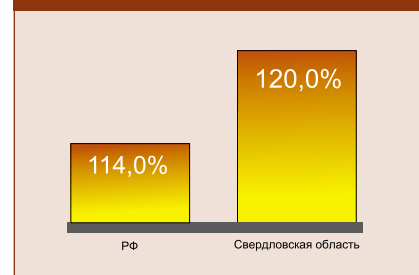
— Давайте перейдем к цифрам: каковы показатели по торговым площадям?

— Если говорить в масштабах области, проблема с торговыми площа-

Удельный вес торговли и общественного питания в налоговых поступлениях Свердловской области, в процентах



Индекс физического объема оборота розничной торговли Свердловской области на фоне Российской Федерации в 1-м полугодии 2007 года в % к 1-му полугодии 2006 года



дями снята. Сегодня в среднем по области на 1 000 жителей приходится 500 м² торговой площади. Это отличная цифра, вполне удовлетворяющая заявки потребителей.

Другой вопрос, равномерно ли распределены эти площади, особенно в сельской местности. А это 1 800 деревень, зачастую удаленных от муниципальных образований. Пока можно говорить о том, что с 1 января 2005 г. в области не осталось ни одного населенного пункта, где бы не было торгового обслуживания. Если это не стационарные магазины, то развозная торговля, магазины «на дому», пионерами которых в России стала наша область. Но задача состоит в том, чтобы выравнять условия для всех потребителей Свердловской области. Поэтому сейчас министерство торговли, питания и услуг по поручению губернатора Свердловской области разрабатывает комплексную программу развития потребительского рынка на селе. Сейчас проводится масштабная ревизия, по итогам которой можно будет четко говорить о состоянии торговли, питания и услуг на селе и выстраивать перспективы развития. Одновременно разрабатывается краткосрочный план развития отрасли до 2010 г. и долгосрочный — до 2015 г. Причем при разработке учитываются не только демографические показатели, но и особенности экономического развития каждой территории, развитие дорожного хозяйства.

Бытовое обслуживание: начало развития

— Долгие годы самой проблемной частью потребительского рынка было бытовое обслуживание. Что сейчас происходит в этой сфере?

— Вот уже второй год в сфере бытовых услуг наблюдаются самые высокие темпы развития. Наша область занимает первое место в УрФО. Растут показатели на душу населения. Особенно развиваются строительно-хозяйственные предприятия и огромный спрос на услуги автомастерских и сервисов. Ведь сегодня 10% товарооборота области — продажа автомобилей и их содержание. В прошлом году в области было продано 100 ты-

сяч автомобилей, а в этом году мы ожидаем рост продаж еще на 25%.

— А прачечные и химчистки?

— Начинают появляться. Причем это в большей степени частный бизнес, который по принципу франчайзинга начинает внедряться и в другие муниципальные образования: это централизованные цеха и приемные пункты в городах и населенных пунктах.

Кадры. Проблемы остаются

— Экономика всей России в ближайшем будущем готовится встретить последствия демографической «ямы»... Как готовится к этому торговля?

— Проблема кадров очень серьезная и актуальная. Локальное напряжение в этом направлении можно снимать прежде всего путем внедрения новых технологий: самообслуживания, логистики (вплоть до внедрения роботов), которые позволяют значительно сократить необходимое количество работающих. В общественном питании — внедрения интересной новой системы организации школьного и рабочего питания (кейтеринг). Очень опасна ситуация, когда в условиях дефицита кадров рынок труда «перегревается» и формируется система «нереальной» заработной платы. Первый такой опыт мы уже получаем в Екатеринбурге, Каменске-Уральском и Нижнем Тагиле. Поэтому второе направление работы — внедрение системы социального партнерства, в которой каждый понимает свое место в общей работе: четкие отношения работодателя и наемных работников, заключение коллективных договоров, выплата официальных, достойных заработных плат. Именно в этом году мы начали чувствовать, что выправляется ситуация с «серыми» зарплатами: средняя заработная плата в торговле сегодня составляет 95% от средней заработной платы в целом по области, а еще 5 лет назад эта цифра едва доходила до 65%.

Большие и маленькие

— Давайте коснемся проблемы прихода в область федеральных

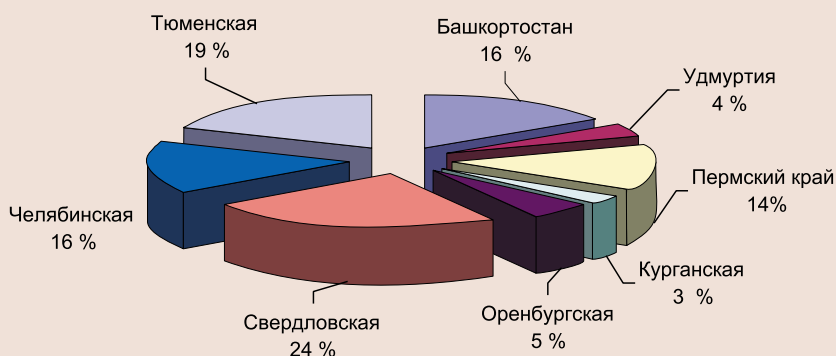
торговых сетей. Изменили ли они рынок так, как опасался местный бизнес?

— И да, и нет. Если говорить о глобальном рынке области, то их появление пока никак не повлияло, потому что федеральных и западных торговых сетей у нас пока не так много. В то же время они, несомненно, оказали серьезное влияние на те предприятия, рядом с которыми оказались. Произошло закономерное перераспределение покупателей, изменение цен и других параметров. Более всего приходящие крупные игроки влияют на внутреннюю миграцию кадров. Сегодня у нас в отрасли работает порядка 350 тысяч человек, при этом недостаток квалифицированных кадров оценивается в 50 тысяч. Крупные сети, приходя в область, зачастую заявляют более привлекательные для работников условия труда (правда, стоит отметить, что эти обещания не всегда выполняются). Это, конечно, приводит к перемещениям кадров. А потеря кадров для любого предприятия негативно сказывается на дальнейшей работе.

Но одновременно с этим федеральные сети создали на рынке условия для того, чтобы областные сетевые компании обратили пристальное внимание на другие города области и перестали осваивать исключительно екатеринбургский рынок. Эта тенденция, несомненно, заслуживает оценки со знаком «плюс». К примеру, у торговой сети «Монетка» сегодня около 100 магазинов, из них уже половина — за пределами областного центра. Более того, значительная часть — за пределами Свердловской области. Осваиваются и Тюмень, и Сургут, и Башкирия, и Курганская и Челябинская области. Поэтому можно говорить о том, что наши предприятия в городах области оказывают даже большее влияние на рынок, чем федеральные сети — на Екатеринбург. При этом в областную «глубинку» привносятся новые технологии, современные стандарты работы персонала, новые требования к качеству обслуживания и товаров.

— Но ведь торговые сети — это не единственный формат магазинов. Как же быть более мелкому бизнесу?

Доля оборота розничной торговли Свердловской области в товарообороте Уральского региона в 1-м полугодии 2007 года, в процентах



— В области очень неплохо развивается формат «магазинов около дома». Они, несомненно, имеют отличные перспективы и востребованы населением. Хотя и здесь есть некая опасность, исходящая от развития крупных торговых центров. Особенно в сфере продовольственной торговли. Для группы промышленных товаров торговый центр — самый удобный формат, наиболее интересный и бизнесу, и покупателям. Что касается продуктов, появление крупных супермаркетов часто пагубно сказывается на работе магазинов пешеходной доступности. Поэтому при разработке перспективных планов мы стараемся особенно тщательно учитывать схему размещения торговых предприятий этих двух форматов. Для примера: на Западе только 40% продовольствия закупается в крупных торговых центрах, а остальные 60% — все-таки у дома. Особенно это касается товаров первого спроса.

Сейчас мы готовимся к тому, что в эту проблему включится еще и новый формат розничных торговых рынков. Сегодня подход к этой форме торговли полностью меняется. К 2010 г. с «улицы» окончательно уйдет группа промышленных товаров. Все они будут продаваться исключительно в торговых центрах. На рынках будут продаваться только сельскохозяйственные продукты, для того чтобы дать возможность фермерам и производителям в свободном регламенте выходить со своей продукцией непосредственно к покупателю. Причем эти обновленные рынки будут только открытые — мы отказываемся от фор-

мата уличных торговых рядов. К концу 2008 г. первые результаты этих изменений мы увидим в Екатеринбурге, к 2012-му процесс закончится по всей области.

Общественное питание: чем больше, тем лучше

Нет вопроса

— Сегодня особый спрос на тематические кафе и рестораны, на небольшие залы. Хотя в Екатеринбурге сейчас есть потребность и в больших площадях, где можно провести прием на 500-1 000 человек. Здесь мы очень рассчитываем на строительство новых деловых центров и гостиниц.

Вторая проблема, которая начала решаться, — это перекосы в кухне. До последнего времени мы очень сильно увлекались экзотикой — японской, китайской, узбекской кухней. Сейчас разработана специальная программа, в соответствии с которой в области появилась масса предприятий русской и уральской кухни.

Самая главная задача, которую мы сейчас решаем, — это организация социального питания — школьного и рабочего. В питании рабочих уже решено много проблем: появились и комбинаты питания, и фабрики-кухни, и новые технологии выездного обслуживания. Сегодня порядка 70% жителей области, работающих на промышленных предприятиях, имеют возможность получить горячее питание. Здесь верно поступают те собственники и руководители, которые вводят на предприятиях дота-

цию: в таких условиях рабочий скорее будет пользоваться услугами заводской столовой. А это значит — здоровье и эффективный труд. Сейчас очередь за качеством и разнообразием: должно появиться профилактическое, диетическое меню.

В школьном питании очень многое предстоит сделать для совершенствования нормативной базы. Сейчас мы активно работаем в этом направлении. В целом сегодня по области в школе питаются около 90% детей.

Будущее

— Что ждет рынок в ближайшем будущем?

— Мы ждем прежде всего высоких темпов развития. Рост физических объемов продаж составит порядка 20%. Ждем нового уровня качества. Активного развития сетевых компаний. В том числе и областных, в муниципальных образованиях области. Ждем просто больше благодарности от покупателей, потому что работниками отрасли проводится колоссальная работа по развитию потребительского рынка.

Уже сегодня видно, как в лучшую сторону изменяются отношения покупатель-продавец. Уходят раздражение, пренебрежение к труду работника торговли. Покупатели понимают, что именно их трудом создаются условия для нормальной жизни всех жителей области. ▀

Говорят, что Демидов когда-то сказал: «В бизнесе прибыль превыше всего. Но честь — превыше бизнеса». И если каждый предприниматель начнет строить работу по этим принципам, мы добьемся всего, что запланировали. И отдельную благодарность хочется выразить нашим предпринимателям за ту благотворительную работу, которую они ведут. Если бы не они, мы лишились бы многих социальных программ и поддержки культуры, спорта и социальной сферы. Огромное им за это спасибо.



Успех отрасли в целом невозможен без ежедневной работы каждой отдельной компании. Будь то небольшой магазин «У ДОМА» или крупная компания-дистрибьютор товаров со всей страны. Чем крупнее бизнес, тем больше должно быть у него ответственности и нацеленности на достижение результата. Эту мысль еще раз подтверждает пример предприятия «Русь (Екб)», с директором которого — Аркадием Елизаровым — мы беседуем на станциях «Торгового советника».

Досье

Аркадий Дмитриевич Елизаров.

1981-1985 г. — Учеба в Челябинском Высшем Авиационном Краснознаменном Училище. Присвоено звание штурмана.

До 1990 г. Офицер, штурман морской авиации, участник военных действий.

В 2003 г. - Звание мастера спорта международного класса по пауэрлифтингу.

По итогам 2006 г. стал обладателем Всероссийской премии «Топ-менеджер Российской Федерации-2006».



Фото: MAPAT/ZOOM/ZOOM photographers

«От количества — к качеству и собственному производству»

— С какими результатами подошла ваша компания к праздничной дате?

— Год был удачен и для нас, и для отрасли в целом, — начинает руководитель ООО «Русь (Екб)». — Нам удалось закрепить и расширить результаты, достигнутые на потребительском рынке: развивался логистический центр, собственная розничная сеть, налажива-

лись отношения с новыми партнерами. Но особенно важным направлением работы для товаропроизводителей области стало развитие оптового звена. Сейчас ведется подготовительная работа по строительству в области сети новых логистических центров, и в том числе — целой логистической сети в рамках подготовки саммита ШОС в 2009 г. Об этом мы каждый месяц отчитываемся на за-

Наша справка:

Каждый год начиная с 1993 г. лауреатами премии «Топ-менеджер Российской Федерации» становятся лучшие представители бизнеса и политики страны. Итоги присуждения награды публикуются в справочно-энциклопедическом ежегоднике «Синие страницы России». Тираж издания составляет 450 тыс. экземпляров. В 1995 г. значимость и уникальность премии отметило Правительство РФ, признав его социально значимым проектом «номер один» в стране. Распространяется ежегодно в 179 государствах — членах ООН.

седания оргкомитета саммита в правительстве области. Тем более приятно, что по итогам 2006 года наша деятельность была оценена на всероссийском уровне — компания «Русь (Екб)» вошла в число лучших предприятий года и удостоилась награды «Топ-менеджер Российской Федерации».

— С какими трудностями приходится сталкиваться?

— Мы сегодня имеем собственную розничную сеть, и наши продавцы и товароведы ежедневно встречаются с реальными, каждодневными проблемами торговли. Важно вовремя решать их: развивать сеть поставщиков, расширять и обновлять автопарк, корректировать ценовую политику, инвестировать средства в кадровый ресурс. Уже сегодня служба доставки компании «Русь» способна в течение суток доставить заказ в любую точку Свердловской области.

В настоящий момент рынок приходит к пониманию того, что важно не только обеспечить потребителей товарами количественно, но и повысить качество продукции. И те игроки рынка, которые действительно хотят добиться этого, уже не ограничивают себя только поставками и продажей продукции: открываются производства, компании, такие как «Русь (Екб)», начинают разрабатывать и продвигать собственные бренды. В нашем «портфеле»



на сегодня уже несколько десятков собственных торговых знаков. И в следующем году их число еще возрастет. Таким образом мы реализуем принцип, когда предприятие объединяет все этапы «жизни» продукта — от производства до конечного покупателя. Это позволяет гарантировать стабильное качество как товара, так и услуг, ведь на всех стадиях за него отвечает одна компания — как производитель, поставщик и продавец собственной продукции.

— Традиционный уже вопрос: что ожидает вашу компанию в следующем году?

— Как и весь рынок, мы будем стремиться развиваться дальше. Уже к следующему году мы планируем расширить количество точек в розничной сети с 50 до 100. Это будет означать увеличение розничных продаж до 50%. Как и прежде, мы будем укреплять сотрудничество с предприятиями и регио-



Фото: MAPAT/ZOOMZOOM photographers

на, и России, и, конечно, с правительством области и министерством торговли, питания и услуг Свердловской области. Несомненно, об этой работе необходимо рассказывать жителям области — от Екатеринбурга до небольших населенных пунктов по всему Среднему Уралу. Именно эту миссию мы возлагаем на новый журнал «Торговый Советник». ■



Наша справка:

- 1992 г. — год начала деятельности компании ООО «Русь(Екб)».
- 1994 г. — получение первой лицензии на продажу алкогольной продукции из Министерства под №1.
- 2003 г. — компания запускает в эксплуатацию в Екатеринбурге собственный алкогольно-логистический центр класса А общей площадью 10 Га. Размер складских площадей превышает 45000 м2. В
- 2006 г. — Собственная розничная сеть компании насчитывает 50 торговых точек по всем городам Свердловской области.
- 2006 г. — вывод на рынок и запуск в производство своего бренда «Русская Крепость».
- 2007 г. — компания входит в тройку лидеров регионального рынка предприятий своей отрасли

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

**ВЫБОР
СИЛЬНЕЙШИХ**



ООО «Русь(Екб)»
Екатеринбург, Аппаратная, 7
Тел.(343) 354-52-23
www.rusekb.ru
reklama@rusekb.ru

Фото
Дмитрия
Лошагина

«Русская Крепость» зарегистрированный товарный знак

РЕКЛАМА

Шестакова Н. Е.,
заместитель министра торговли, питания и услуг Свердловской области

Как укрепить потенциал малого бизнеса

В июне в Екатеринбурге состоялся второй областной форум работников торговли, питания и услуг «Потенциал малого бизнеса в развитии потребительского рынка Свердловской области», задачами которого стали вопросы развития инновационных технологий в сфере потребительского рынка.



В ходе форума состоялись заседания секций, «круглых столов», на которых были сформированы предложения для обсуждения на третьем областном съезде предпринимателей малого бизнеса.

Кроме того, по итогам форума составлен ряд предложений, направленных на решение проблем в сфере малого бизнеса, в адрес властных структур, а также тех органов, от которых зависит в той или иной степени развитие малого бизнеса.

В форуме приняло участие около 200 представителей малого бизнеса.

В условиях стабильной общественно-политической обстановки, общего экономического подъема в Свердлов-

ской области открываются новые возможности для развития предпринимательства в целом, в том числе сферы потребительского рынка.

Одним из показателей эффективности реализации политики развития малого предпринимательства является доля малых предприятий в структуре предприятий потребительского рынка.

Сегодня на отрасли потребительского рынка приходится более половины общего числа малых предприятий области.

Ведущая роль в малом бизнесе, и в первую очередь в розничной торговле, по-прежнему принадлежит индивидуальному предпринимательству.

В структуре субъектов малого предпринимательства доля индивидуальных предпринимателей составляет сегодня более 60%. Столько же приходится на долю в розничном товарообороте области.

Как отмечалось на форуме, по-прежнему в сложном положении находятся предприниматели, осуществляющие деятельность в сельской местности. Средняя площадь магазина в сельской местности на 40% меньше, чем в городской. Оборачиваемость в расчете на одного предпринимателя в сельской местности почти в три раза меньше, а в расчете на одного работника — в два раза меньше, чем в городе. Активизировалась работа индивидуальных предпринимателей в организованной торговле.

Около 68% индивидуальных предпринимателей располагают сегодня магазинами (павильонами), более 10 процентов — палатками и киосками.

Оборачиваемость розничной торговли в расчете на одного индивидуального предпринимателя, реализующего товар в организованной торговле, в 2006 году составил 1 млн. рублей, реализующего товары только на рынках — 240 тыс. руб.

С 2000 до 2005 года в структуре оборота розничной торговли, осуществляемой индивидуальными предпринимателями, более 50% приходилось на продовольственные товары. С 2006 года в структуре оборота розничной торговли индивидуальных предпринимателей стали преобладать непродовольственные товары, эти изменения связаны с увеличением в обороте доли объема продажи непродовольственных товаров повседневного спроса.

Динамичное развитие экономики области дает возможности роста малому предпринимательству, но и одновременно ведет к усилению конкурентной среды.

Конкурентная борьба за сегменты и ниши потребительского рынка между малым, средним и крупным бизнесом определяет выживание в отрасли узкоспециализированных малых предприятий с высокой инновационной составляющей.

В современном экономическом мире инновации выступают одним из ключевых факторов, определяющим перспек-

Справка

Вклад всех субъектов малого предпринимательства в оборот розничной торговли Свердловской области во всех каналах реализации в 2006 году составил более 80% от общего оборота розничной торговли.

С 2000 года удельный вес субъектов малого предпринимательства в обороте розничной торговле вырос в 1,2 раза.

Сегодня индивидуальному предпринимательству принадлежит около 62% в общем объеме оборота роз-

ничной торговли, в 2000 году это было 44%. В организованной торговле формируется 75% объема оборота розничной торговли малого бизнеса.

Вклад индивидуального предпринимательства в структуру организованной торговли составляет 53%, в 2000-м — 24%.

В целом число субъектов малого предпринимательства торговли и услуг выросло с 2000 года более чем в 1,5 раза.

тивы социального и экономического развития предприятий. Если в прошлом успех и развитие предприятий во многом зависели от доступа к природным ресурсам, то сегодня предприятия нуждаются в науке, нововведениях и образовании работающих.

Успешная реализация инновационных проектов позволяет организациям занимать лидирующие позиции в отрасли и обеспечивает стабильную основу для дальнейшего роста.

Почему именно потенциал малого бизнеса рассматривается в развитии потребительского рынка и внедрения инновационных подходов?

Это связано с изменением организационных, экономических, финансовых, социальных и иных источников развития малого бизнеса, обусловленным реализацией схемы развития и размещения производительных сил Свердловской области на период до 2015 года.

В рыночных условиях Свердловская область получает возможность реализовать новые преимущества, основанные на формировании сбалансированной социально ориентированной инновационной экономики.

Именно об этом в своем ежегодном Послании Федеральному Собранию Российской Федерации в апреле текущего года сказал Президент Российской Федерации В. В. Путин.

К 2010 году в Свердловской области прогнозируется увеличение доли производства услуг в структуре валового регионального продукта до 50 процентов. Развитие малых и средних форм хозяйствования будет основным инструментом реализации этих новых преимуществ. Факторами, обеспечивающими возможности развития малого предпринимательства, в сфере потребительского рынка Свердловской области в перспективе будут, с одной стороны, возрастающий личный потребительский спрос населения на товары, услуги (работы), с другой стороны — усиливающиеся потребности крупных и средних предприятий потребительского рынка и иных видов экономической деятельности в предоставлении различного вида услуг на основе аутсорсинга.

Таким образом, востребованность в малом предпринимательстве, возрастание его роли в экономике облас-

ти, в сфере потребительского рынка будут связаны с общим ходом структурных преобразований в экономике Свердловской области.

Как правило, инновации находятся в самом центре тех перемен, свидетелями и участниками которых мы становимся. Именно торговля является наиболее реальной сферой для инноваций. В качестве доказательства можно привести любопытный факт: несколько лет назад французы, которым в ходе социологического опроса предложили назвать новшества, существенно повлиявшие на их повседневную жизнь, говорили, главным образом, о появлении гипермаркетов, набравших в итоге больше голосов, чем появление сверхскоростных поездов!

Потребительский рынок Свердловской области имеет достаточный потенциал для развития инновационных технологий, и в первую очередь они связаны с формами продажи.

При этом приоритетное внимание должно уделяться качеству и безопасности товаров и услуг независимо от вида деятельности, использованию механизмов добровольной сертификации.

Говоря о сфере развития инноваций и малого бизнеса, губернатор Свердловской области Эдуард Россель подчеркнул, что в предстоящем, 2008 году важнейшей задачей является реализация основных направлений Концепции государственной политики поддержки и развития малого предприниматель-

ства в Свердловской области в 2002-2020 годах.

Планируется увеличение Фонда поддержки малого предпринимательства Свердловской области в 2008 году и его рост к 2010 году в 2,5 раза по сравнению с объемом средств 2007 года.

Планируется обеспечение финансовой поддержки предпринимателей сельских и отдаленных территорий для создания там малых предприятий по заготовке и переработке сельскохозяйственной продукции, возрождения народных промыслов, оказания услуг населению.

Запланировано увеличение бюджетных ассигнований на Программу государственной поддержки малого предпринимательства и развитие его инфраструктуры в Свердловской области на 2006-2008 годы.

Выполнение поставленных задач создаст предпосылки для увеличения к концу 2010 года субъектов малого бизнеса до 160-166 тысяч единиц; общей численности занятых в сфере малого предпринимательства — до 580-600 тысяч человек; доли оборота малых предприятий в общем обороте всех организаций области — до 39-40%.

Реализация всех указанных возможностей позволит увеличить инвестиционный потенциал малого бизнеса сферы потребительского рынка, активизировать его инновационную составляющую, окажет позитивное воздействие на развитие сферы потребительского рынка Свердловской области. ■



Ноженко Д. Ю.,
заместитель министра торговли, питания и услуг Свердловской области

Кейтеринг: ОТ ЭКЗОТИКИ К ТРАДИЦИИ

На рынке общественного питания Екатеринбурга появилась новая кейтеринговая компания. Целью создания «пилотного» проекта инициаторы считают качественно новый подход к организации питания школьников, рабочих и строителей. Производственные мощности предприятия позволяют выпускать в одну смену более 6 тысяч горячих обедов.



Цель создания нового предприятия — организация корпоративного питания, то есть питания рабочих на местах. Как пояснил директор фабрики Владимир Зеленцов, кейтеринговая фабрика предоставляет услуги по приготовлению и доставке корпоративного питания для организаций Екатеринбурга и области. Примерное меню для рабочего или служащего состоит из салата, первого блюда, второго горячего блюда, напитка и сладкого пирожка. Стоимость обеда независимо от доставки не превышает 60-80 рублей за порцию. Причем цена обеда одинакова как для Екатеринбурга, так и для городов области.

На площади более тысячи квадратных метров находится полный производственный цикл, включающий складские площади (низкотемпературные и среднетемпературные камеры, камеры для хранения овощей и фруктов, бакалейные склады), моечную для оборотной тары (термоконтейнеров), цеха для обработки мяса, птицы, рыбы, цех по производству холодных закусок, салатов, кондитерский мини-цех, горячий цех, а также экспедицию готовой продукции.

Уникальность данного проекта заключается в использовании самого современного оборудования для приготовления и доставки, пока не имеющего аналогов в Уральском регионе. Высокотехнологичное оборудование позволяет получать стабильно высокое качество наряду с безопасностью выпускаемой продукции. Доставка продукции будет осуществляться в термоконтейнерах «ОАМВЯО», что позволит без ухудшения качества и нарушения температурных режимов снабжать горячими обедами отдаленные территории Свердловской области — города Серов, Красноуфимск, Североуральск и другие. Прибывшие на презентацию руководители промышленных предприятий и строительных фирм высоко оценили данный проект.

Производство оснащено приборами, позволяющими осуществлять круглосуточную очистку и дезинфекцию воздуха. Использование новой формы обслуживания позволяет уменьшить нагрузку обслуживающего персонала в школьных столовых и заводском общепите, высвободить морально устаревшее оборудование, более эффективно использовать производствен-

ные площади небольших пищеблоков. Штат работников на предприятии не превышает 70 человек при трехсменной работе.

Вера Соловьева, министр торговли, питания и услуг, посетив кейтеринговую фабрику, отметила высокий уровень производственной базы и подготовки сотрудников. «Чувствуется, что здесь работает четкая, слаженная команда, главная задача которой — не обслуживание гламурных пикников, ужинов и светских мероприятий, а организация питания рабочих и строителей новых объектов».

Министерство торговли, питания и услуг Свердловской области провело в Екатеринбурге на базе данного предприятия совещание по обмену опытом в организации питания школьников, рабочих и служащих. В серьезном деловом разговоре о проблемах заводского и школьного общепита приняли участие руководители строительных организаций, промышленных предприятий из различных городов области, профсоюзные лидеры, журналисты. Участники семинара знакомятся с опытом компании «Уралкейтеринг» по организации питания учащихся общеобразовательных школ Екатеринбурга.

Как подчеркивает министр торговли Вера Соловьева, в сфере оказания услуг питания приоритетным направлением остается социальное питание, в том числе рабочее.

В Свердловской области 2007 год отмечен положительной динамикой по увеличению количества питающихся рабочих на промышленных предприятиях. Сегодня эта цифра составляет 60% от общего числа работающих. Комплексное и сбалансированное питание позволяет своевременно восполнить энергозатраты работников в процессе производства, рационально организовать их труд и повысить его производительность. ▀

