

«Ветряные мельницы» торговли

Возводить их в сфере ритейла советуют нашему малому и среднему бизнесу

Рудольф ГРАШИН

В условиях, когда во всём мире ждут витка нового кризиса, умение не паниковать, вести разговор о точках роста для малого и среднего бизнеса. Этим проблеме была посвящена Ноябрьская торговая неделя – главный форум уральской торговли, который проходит в Екатеринбурге в эти дни. Его организаторы – областное министерство торговли, питания и услуг, Федерация корпоративного консультирования.

На форуме ритейлеров (специалистов, занимающихся сферой розничной торговли) приехали предприниматели из многих регионов Урала, Поволжья, Сибири. Место его проведения выбрано не случайно. В последние годы Екатеринбург превратился в одну из торговых столиц России. По объёму розничной торговли Свердловская область занимает первое место в Уральском регионе и третье среди субъектов РФ. Торговля даёт 18 процентов всех поступлений в консолидированный бюджет нашей области.

С умом организаторами был сделан упор и на точки роста в малом, среднем бизнесе – ведь не секрет, что большей частью он сосредоточен именно в сфере торговли. Так что ситуация в этой отрасли важна и в экономическом, и в социальном плане. Ведь все мы с вами, если откупаться, – покупатели.

Открыл форум ритейлеров председатель правительства Свердловской области Анатолий Гредин.

–Ноябрьская неделя торговли уже получила признание со стороны многих руководителей предприятий торговли, питания и услуг страны, – отметил он.

Анатолий Гредин обрисовал и перспективы, которые стоят перед отраслью. До 2015 года оборот розничной торговли в Свердловской области должен вырасти до 1,1 триллиона рублей, ежегодно необходимо создавать не менее восьми тысяч рабочих мест. Эти планы строятся не на пустом месте: Екатеринбург готовится принять матч чемпионата мира по футболу 2018 года, регион заявлен на проведение всемирной выставки ЭКСПО-2020.

ЦИФРЫ И ТЕНДЕНЦИИ

Согласно рейтингу крупнейших ритейлерских компаний страны, сформированному агентством INFOline по итогам 2010 года, совокупный прирост выручки первой сотни розничных сетей, представленных на территории РФ, составил 21 процент. Но крупным торговым компаниям удалось достичь хороших показателей выручки не за счёт роста эффективности, а благодаря открытию новых магазинов.

Важным параметром, характеризующим эффективность в торговом бизнесе, является показатель полученной с квадратного метра торгового зала выручки. В 2010 году прирост выручки с квадратного метра торговых площадей ста крупнейших ритейлерских компаний страны составил в среднем всего 6,3 процента. Это не покрыло даже величину инфляции – более восьми процентов за прошлый год. То есть, крупные компании росли за счёт экстенсивного, а не интенсивного развития.

На это обстоятельство указывают специалисты, анализирующие ситуацию в отечественной торговле. Устоять под натиском крупных торговых сетей малый и средний ритейл сможет, если уделит особое внимание эффективности своего бизнеса, а также более тесным связям с местными товаропроизводителями.

На форуме обсуждали самые разные проблемы отрасли. Одна из волнующих многих предпринимателей тем была посвящена выживанию малого и среднего бизнеса в условиях, когда в регионах идёт экспансия международных и федеральных торговых сетей. Кстати, эта проблема обсуждалась и на прошлых форумах уральских ритейлеров. Что изменилось? Меньше стало страхов по этому поводу, больше желания найти то, что помогло бы мелкому бизнесу удержаться на рынке. Не случайно на форуме, помимо профессиональных консультантов в сфере ритейла, были приглашены руководители небольших торговых сетей, зачастую работающих в удалённых территориях нашей области, которые сумели построить успешный бизнес.

Один из них – директор торговой сети «Аяврик» Александр Алферьев. Выступая, он заметил, что не любит употреблять слово «бизнес», считает, что в торговле должны быть предприниматели, а не бизнесмены. Ведь предпринимать – значит действовать. –Да, крупные торговые сети наступают, они открывают магазины даже в малых городах области, переманивая тем самым покупателей у мелкой торговли. Но это не повод для того, чтобы паниковать. Ежедневно я захожу в каждый из своих магазинов, общаюсь с продавцами, покупателями, первым узнаю проблемы, решаю их. Могут ли это сделать владельцы крупных сетей? Нет. В любой ситуации надо искать не минусы, а плюсы, использовать их, – считает он.

Сегодня многие говорят о новой волне кризиса. Однако зачастую успешные проекты в торговле появлялись именно на волне кризиса. Далеко за примерами ходить не надо: у нас в области появилась в период кризиса 2008 года небольшая торговая сеть «Флагман», работающая в городе Берёзовском. Её директор, Александр Патрушев, также поделился секретами успеха своего предприятия. Тут уместно также привести слова, сказанные во время семинара директором Центра исследований в сфере экономики и права Лилией Шур-Труханович: «Когда дует ветер перемен, не стройте щиты от него, а возводите ветряные мельницы».

И всё же не стоит уменьшать остроту проблем, стоящих перед малым бизнесом в торговле. Не секрет, что все последние годы товарооборот рос благодаря повышению благосостояния общества. Что, если такая тенденция превратится?

–Отечественный ритейл забыл, как это жить в условиях дефицитного бюджета государства. А именно такая ситуация ждёт нас всех с 2012 года. Это – новые реалии для населения, для торговли, и к этому надо готовиться, – указал коллегам исполнительный директор компании «Трест СКМ» Ринат Мухаметвалеев.

Продолжается глобализация на торговом рынке, это тоже не сулит мелкому и среднему бизнесу ничего хорошего. Например, в рейтинг ТОП-400 самых крупных компаний России входит уже 41 торго-



АЛЕКСЕЙ КУЛИКОВ

вая сеть. Крупнейшая из них, «Магнит», по словам управляющего компаний Трейд Хелп Андрея Калмыкова, прироста за два года на 44 процента, её оборот составил восемь миллиардов долларов. Откуда взялись эти деньги? Часть из них получена за счёт того, что с рынка были выведены и ушли более мелкие предприятия. Но с глобализацией в торговле бороться бесполезно.

–Не надо конкурировать с крупными сетями. Делайте свою работу хорошо, доставляйте удовольствие покупателям, и ваше предприятие будет процветать, – звучал его призыв.

За рубежом давно уже нашли «противоядие» от за-

силы больших торговых сетей.

–Настоящий успех возможен только на пути кооперации между мелкими предприятиями в торговле, – напутствовал предпринимателей Андрей Калмыков.

Он привёл пример: в России совокупный торговый оборот крупнейших ритейлерских компаний составляет 13 процентов от общего товарооборота. В Швеции на потребительскую кооперацию, так незаслуженно забытую у нас, приходится 17 процентов товарооборота. В Дании торгово-закупочные союзы контролируют 37 процентов торговли. Даже в соседней Латвии в систему ко-

операции вовлечены 485 магазинчиков. Это помогает им выживать и развиваться в условиях жёсткой конкуренции. Кстати, управляет этой махиной дирекция всего из семи человек.

Сильна потребительская кооперация и в Италии. Воровать и вести дела нечестно там не дадут тысячи пайщиков. В странах Европы пайщиками потребительской кооперации являются 20 миллионов человек. То же было и у нас в советские годы. Кооперация в торговле Европа училась на нашем примере. Теперь, похоже, пора нам перенимать на их примере своё забытое старое.

Если малый бизнес не будет «ловить мышей», его покупателя переманят крупные торговые сети

Каждая четвёртая российская компания готова принять на работу пенсионера

В нашей стране в связи с непростой демографической ситуацией люди пенсионного возраста могут стать важным трудовым ресурсом. Возраст, как известно – понятие относительное. Многие из представителей старшего поколения здоровы, активны и работоспособны. Готовы ли российские компании принимать их на работу? Это попытались выяснить представители исследовательского центра рекрутингового портала SuperJob.ru

Согласно опросу, 25 процентов работодателей охотно принимают в штат работников пенсионного возраста. Представители этих компаний отмечают, что такие сотрудники ответственные, исполнительные, обладают богатым профессиональным опытом, знаниями и навыками. «Опыт и мудрость в разы превзойдут амбиции и самоуверенность», – утверждают они.

При этом более трети российских работодателей (38 процентов) при подборе персонала не рассматривают кандидатов пенсионного возраста. Причины заключаются в специфике работы организации. К примеру, требуются молодые компьютерщики и дизайнеры или люди, деятельность которых предполагает частые поездки. Чаще всего немолодым соискателям отказывают в трудоустройстве в небольших компаниях с численностью сотрудников до 50 человек.

Примерно столько же организаций (37 процентов) иногда принимают на работу пенсионеров, учитывая квалификацию и состояние здоровья кандидатов. Чаще остальных данный вариант ответа выбрали представители компаний, где трудится от 1000 до 5000 сотрудников.

Безусловно, каждая компания ориентируется на свои нужды: где-то трудоустраивают исключительно военных пенсионеров, где-то пожилых людей, имеющих редкую специальность или очень высокую квалификацию. В ряде компаний пенсионеры принимают лишь на должности, не требующие высокой квалификации.

Светлана НИКОЛАЕВА

Правительство утвердило новый перечень технически сложных товаров

Прежний список был принят еще в 1997 году. Все товары, которые в него входили, сохранились и в новом документе. Кроме того, перечень оказался существенно расширен.

К примеру, в него вошли «легкие самолеты, вертолеты и летательные аппараты с двигателем внутреннего сгорания (с электродвигателем)». Добавилось «оборудование навигации и беспроводной связи, имеющие сенсорный экран и обладающие двумя и более функциями». В новый список попали многофункциональные устройства (принтеры и ксероксы), мониторы и игровые приставки с цифровым блоком управления, телевизоры, проекторы и комплекты спутникового телевидения.

А также цифровые фотоаппараты и видеокамеры, объективы, посудомоечные машины, кофемашины, кондиционеры, водонагреватели и электрические плиты. В старый перечень из бытовой техники были включены только холодильники и стиральные машины.

По-прежнему в списке оказались автотранспортные средства, мототехника, снегоходы, яхты и катера, а также тракторы и компьютеры.

Согласно закону «О защите прав потребителей», технические сложные товары, в случае обнаружения в них недостатков, потребитель вправе вернуть либо потребовать замены на товар этой же марки или на такой же товар другой марки с соответствующим перерасчетом покупной цены в течение пятнадцати дней со дня покупки.

Товары, не входящие в перечень технически сложных, потребитель в случае обнаружения в них недостатков может вернуть или заменить в течение любого срока.

Елена АБРАМОВА

За 10 месяцев 2011 года доходы бюджета России увеличились на 1,3 триллиона рублей

По данным Минфина России, за январь – октябрь текущего года объем поступивших в федеральный бюджет РФ доходов составил 9 241,21 миллиарда рублей, или 89,7 процентов от общему объему доходов федерального бюджета.

Профицит бюджета за десятилетний период составил 1 триллион 399,82 миллиарда рублей, или 3,2 процента от ВВП, сообщает в материалах. По данным ведомства, кассовое исполнение расходов составило 7 трлн 841,39 миллиарда рублей (71,1 процента к общему объему расходов, утверждённому законом о бюджете). Первичный профицит федерального бюджета РФ за 10 месяцев 2011 года составил 1 триллион 625,83 миллиарда рублей.

Как сообщает агентство НЭП 08, по мнению заместителя министра финансов РФ Татьяны Нестеренко, по итогам года федеральный бюджет РФ может быть исполнен с профицитом в размере 0,3 процента от ВВП.

Анатолий ЧЕРНОВ

Коммунальный спецназ

С его помощью решаются застарелые проблемы территорий области

Станислав СОЛОМАТОВ

В мире существует множество специализированных музеев, где выставлены образцы всяческих природных аномалий. Не что подобное появилось и в Свердловской области – это музей безобразий в жилищно-коммунальном хозяйстве (ЖКХ). И экспозиция здесь постоянно пополняется, так как ее устроитель – государственное унитарное предприятие «Облкоммуэнерг» продолжает настойчиво исправлять ситуацию в коммунальной сфере нашего региона и обнаруживает всё новые и новые безобразные артефакты.

К примеру, в музей недавно попала труба, извлеченная из теплотрассы города Артемовского. Совершенно непонятно, как по ней вообще могла подаваться горячая вода потребителям. Ведь на ней много участков, которые имеют сквозные отверстия, а толщина стенок кое-где уменьшилась с восьми до одного миллиметра...

Но, похоже, что поток экспонатов сюда начинает иссякать. Одним из признаков этого является то, что в 2011 году подготовку к холодам работники ЖКХ области закончили на несколько дней раньше срока, чего давненько уже не случалось. Да и жалоб с территории Среднего Урала (за исключением, мо-

жет быть, Екатеринбург) на коммунальные неурядицы в начале отопительного сезона нынче меньше, чем прошедшей зимой.

Что же случилось с областной коммуналькой, ещё недавно бывшей притчей во языцех, и что из себя представляют инструменты, с помощью которых удалось поправить положение? Прежде всего, нынче была значительно увеличена помощь местными властями деньгами, и перед холодами долги муниципалитетов энергоснабжающим организациям сократились в несколько раз, достигнув уровня текущих задолженностей.

Но приоритет надо отдавать использованию в этом году нескольких новых инструментов для решения наиболее проблем коммуналки. Самый интересный из них – то самое предприятие «Облкоммуэнерг», что организовало музей коммунальных монстров.

Оно ранее занималось только транспортировкой электрической энергии, другими словами, выступало как сетевое. Но по поручению губернатора Александра Мишарина и правительства области стало организацией специального назначения – включилось в работу по налаживанию нормального теплообеспечения ряда территорий области, где пуск отопления в прошлые годы проходил с большими трудностями.

Генеральный директор

Облкоммуэнерг Олег Жабин отмечает: «Наша задача – решить застарелые проблемы ЖКХ области, заняться которыми не станет ни одно частное предприятие. Причем под решением проблем понимается не латание дыр, а комплексная модернизация и развитие коммунальной инфраструктуры городов. Сделать это сложно, но это – единственный способ совершенствования ЖКХ и оптимизации расходов на его эксплуатацию. Если сейчас не изменить ситуацию кардинально, то расходы на поддержание ее в рабочем состоянии вырастут в геометрической прогрессии – при низком качестве услуг и больших потерях. Краеугольный принцип модернизации – комплексность: оптимальное сочетание видов энергоснабжения с учетом специфики территории. Ближайшие наши планы – привлечение средств крупнейших объектов российских банков для реализации уже готовых проектов. Близки к завершению проекты на новых, недавно взятых нами для обслуживания территориях. Летом 2010 реализации инвестпрограммы началась в самых «болезненных» точках области: в городе Кировграде, поселке Баранчинском, Артемовском и Алапаевском городских округах».

Правительство области, конечно, помогает своему ГУ-Пу, но какого-либо особого положения по части обеспечения средствами у этого предприятия нет. Частенько для реализации какого-то проекта приходится брать кредиты в банках.

И все-таки результаты найдены: если осенью 2009 года оно налаживало теплоснабжение в трёх муниципальных образованиях, то в начале 2011 года – уже в 13. А в настоящий момент это предприятие занимается эксплуатацией и развитием энергетического комплекса в 36 городах области.

Особенно масштабные работы велись нынче в Артемовском городском округе, о проблемах ЖКХ которого наслышана вся область. Ремонты, которые прошли в городском округе в рамках подготовки к нынешней зиме, стали самыми масштабными за всю историю существования коммунальной инфраструктуры на этой территории. К примеру, здесь заменены главные тепловая магистраль, квартальные сети подачи тепла.

Кстати, общая стоимость запланированной областной властями реконструкции артемовского ЖКХ составила 926 миллионов рублей, из них уже освоено более 150 миллионов. Полностью реконструкцию планируют завершить в 2012-2013 годах.

В послёдке же Баранчинский, куда прибыл в конце нынешнего лета коммунальный спецназ, у жителей были даже опасения, что отопительный сезон здесь вообще не начнётся. Но спасатель от губернатора оперативно заменил тут целые два магистральных трубопровода. А самое главное, была начата реконструкция системы теплоснабжения, которая откладывалась много лет. И сейчас здесь строится шесть блочных модульных котельных, которые планируется запустить к концу года. Новые «блочки» заменят устаревшую котельную Баранчинского электромеханического завода.

Аналогичная работа проводится и в Кировграде. И, по словам главы Кировградского городского округа Александра Оськина, значимость того, что делает предприятие для города, сложно переоценить. «Нам очень была нужна помощь в модернизации ЖКХ. И только после того, как сети были переданы на баланс областного предприятия, – впервые за тридцать лет население начало получать воду круглогодично. До этого она подавалась девять часов в сутки», – подчеркнул А. Оськин.

Как признают в региональном министерстве энергетики и ЖКХ, Облкоммуэнерг стало действенным инструментом для решения проблем коммуналки. Главной же его целью является модернизация и эффективная эксплуатация энергетического комплекса области. Для чего ГУП, в частности, проводит

КСТАТИ

Впервые в истории коммунальной энергетики области на реализацию инвестпроектов сферы ЖКХ привлечено почти 1,7 миллиарда рублей.

15 ноября 2011 года ГУП СО «Облкоммуэнерг» подвело итоги открытого конкурса на право заключения договора об открытии невозобновляемой кредитной линии с целью реализации инвестиционного проекта модернизации объектов теплоснабжения ГУП СО «Облкоммуэнерг».

По итогам конкурса право заключения договора об открытии невозобновляемой кредитной линии присуждено ОАО «Сбербанк России». Цена договора составляет 1 679 550 000 (один миллиард шестьсот семьдесят девять миллионов пятьсот пятьдесят тысяч) рублей. Средства привлекаются на 10 лет под 9,99 процента годовых.

В дальнейших планах Облкоммуэнерг – привлечение средств кредитных учреждений для модернизации коммунальной сферы области в объёме более 6 миллиардов рублей.

полный аудит существующих здесь проблем, разрабатывает проекты для модернизации и оптимизации действующей схемы энергоснабжения, готовит мероприятия, направленные на сдерживание роста тарифов на коммунальные услуги. В частности, заместитель министра энергетики и ЖКХ области Игорь Чикризов подчеркивает, что это предприятие – опора областной коммунальной энергетики и главный инструмент ее развития. Можно надеяться, что с помощью Облкоммуэнерг положение в ЖКХ области значительно выправится. А приток экспонатов в Музей безобразий, наконец, прекратится.