

БЕЗ КРЕАТИВНЫХ ИДЕЙ НЕ ОБОЙТИСЬ

Валентина Серебрякова

Еще в декабре населению было известно, что с приходом нового года поднимутся цены на алкогольную продукцию. Поэтому некоторые горожане к затыжкам праздникам готовились впрок, следуя народной "мудрости" относительно закупки "поллитровок" - "одной мало, две - много, три - в самый раз". Может быть, кому-то эта мера и помогла сэкономить на нововведении. Другие к изменениям в законе отнеслись равнодушно, потому как не употребляют спиртное. А кто-то удивился, войдя в винно-водочный отдел магазина и обнаружив, что бутылка коньяка, купленная 31 декабря за определенную цену, на следующий день стоила уже на порядок выше. С чем связано повышение цен на алкоголь, и какие еще изменения в области торговли произошли - об этом мы попросили рассказать начальника управления потребительского рынка администрации АГО Александру Пак.



- Александра Борисовна, расскажите об изменениях в законе, касающихся алкогольной продукции, и о том, насколько дисциплинированно отнеслись к ним местные предприниматели в сфере торговли?

- Основополагающий закон, который регулирует розничную продажу алкогольной продукции, был принят еще в 1995 году, и каждый год в него вносились изменения и дополнения. Самое существенное последнее изменение в законодательную базу внесено в прошлом году. Пиво наконец-то отнесли к алкогольной продукции. В связи с этим ужесточились ограничения по его реализации. Сегодня этот пенный напиток уже нельзя продавать на остановочных комплексах, на заправках. То есть, с 1 января это ограничение коснулось нестационарных предприятий торговли - киосков и павильонов (не надо путать с нестационарными предприятиями общественного питания). Многие предприниматели идут на хитрость. Торгуя готовой, привозной продукцией питания (пирожками, чебуреками, чаем, кофе и т.п.), они позиционируют себя как предприятие общественного питания. Но это не так. По национальному стандарту к таким предприятиям относятся только те, которые на месте готовят свою продукцию. А для того, чтобы готовить, место должно соответствовать всем нормам. И, в первую очередь, это обеспечение системами водоснабжения и водоотведения. На сегодняшний день примером может служить только павильон, расположенный около кафе "Ван-Бистро". Вот там могут торговать алкогольной продукцией.

- Каким образом и какими структурами будет осуществляться контроль за соблюдением закона?

- На днях мы получили документ из Департамента лицензирования и торговли Приморского края, в котором нас убедительно просят провести анализ действующей схемы расположения нестационарных торговых объектов: киосков и павильонов. Мы этот анализ проведем и если обнаружим объекты, осуществляющие продажу пива и других алкогольных напитков не по закону, то передадим материалы в органы внутренних дел. Более того, этот вопрос поднимался на уровне главы Артемовского го-

родского округа В. М. Новикова на аппаратном совещании. Так что мы проводим проверки, инспекции и по результатам отправляем соответствующее письмо начальнику полиции.

- Нет ли изменений, связанных с режимом продажи спиртного в розничной сети?

- Нет, время осталось прежним. По Федеральному закону продавать спиртные напитки запрещено с 23.00 до 08.00. Но так как этим же законом даны полномочия субъектам внести в режим корректировку, то на территории Приморского края это время увеличено - с 22.00 до 09.00 часов.

Кроме того, мы должны определить территориальные границы, до которых можно торговать алкоголем, выяснить, находятся ли вблизи образовательные, детские, спортивные, культурные, медицинские, военные учреждения, опасные производственные объекты? Сейчас мы над этим работаем.

- С чем связано повышение цен на алкогольную продукцию, и есть ли их минимальный уровень?

- Повышение цен, как розничных, так и оптовых, связано с повышением акцизов. Но это касается только крепкой алкогольной продукции, свыше 29%. Есть и минимальный ценовой порог: за 0,5 литра джина - не ниже 250 рублей, коньяка - не ниже 280 рублей, водки - не ниже 170 рублей.

- Какие еще сферы торговли затронули законодатели в стремлении улучшить нашу жизнь?

- С 1 января наши розничные рынки должны осуществлять торговлю только в стационарных зданиях и сооружениях. В соответствии с законом о розничных рынках органам местного самоуправления предложено разработать план их размещения. На территории АГО обозначены 7 мест, где должны располагаться такие рынки. Причем, шесть из них - универсальные, седьмой, сельскохозяйственный, планируется построить в районе "красных казарм". Ведется активное строительство на базе "Восход". Новое здание рынка вдоль ул. Кирова должно сдаваться в эксплуатацию во втором квартале нынешнего года.

- Если все продавцы рынков переедут в стационарные помещения, то их товар подорожает, ведь им придется платить аренду. Это, в свою очередь, ударит по кошельку

обывателя. Так в чем же прелесть перевода лотков под крышу для покупателей?

- Дело в том, что покупателям самим будет гораздо приятнее делать покупки в цивилизованных условиях, где тепло, светло, где можно воспользоваться нормальной примерочной. Есть такой показатель, как обеспеченность населенного пункта торговыми площадями. В нашем округе он составляет 204 процента. Тем не менее, спрос есть. Несмотря на то, что строительство торговых центров горожане называют "растут, как грибы", все их площади заняты. Когда количество торговых площадей увеличится, у арендаторов появится возможность выбора, а значит, по законам конкуренции, и арендная плата будет не такой высокой. Конечно, этот процесс займет какое-то время, но уже давно мы советуем продавцам работать на перспективу, не жить только сегодняшним днем. Перемены неизбежны.

- Тогда под какую категорию подпадает стихийная торговля в районе центральной автобусной остановки? Или продавцам-пенсионе-

рам тоже предложат перейти в стационарные помещения?

- Торговля на центральной автобусной остановке имеет статус ярмарки. Там торгуют пенсионеры излишками сельскохозяйственной продукции, выращенной своими руками. Это происходит на основании постановления главы АГО, который пошел навстречу нашим пенсионерам, чтобы они могли иметь дополнительный заработок.

- Александра Борисовна, в последнее время в нашу редакцию все чаще поступают звонки от читателей, которые интересуются, кто регулирует цены на продукты на городской ярмарке, проводимой по субботам на площади Ленина. Ведь изначально она организовывалась для поддержки социально незащищенных слоев населения, чтобы люди могли купить продукты питания по более низким ценам. Сейчас, по их мнению, цены там сравнялись с магазинными. Так есть ли смысл в такой выездной торговле?

- Да, одна из целей была такой - низкие цены. Но есть и вторая цель - поддерживать местных производителей. Нарекания среди покупателей имеют место, но и тех, кто доволен, - большое количество. Мы проводим мониторинг цен на продукты первой необходимости. В нашем городе есть несколько социальных магазинов, где цены ниже, чем в других, и даже ниже, чем на рынке, по многим позициям. Что касается ярмарки, то стоимость продуктов не может быть выше, чем в социальных магазинах, потому как мы этот вопрос специально проговариваем с производителями.

Преимущество выездной торговли в том, что продукция там самая свежая и качественная. Например, был разговор с одним из крупных поставщиков яйца птицы. Он привозил на продажу отборное яйцо, которое, конечно, дороже, чем обычное. Мы

ему предложили привозить сорта подешевле. А он заявил, что покупатели спрашивают именно отборную продукцию. Да, есть вопросы к организаторам ярмарки и у нас, и у Роспотребнадзора, и у ветеринарной службы к условиям хранения некоторых видов продукции, например, кисломолочной, охлажденного мяса и т.д., особенно в летнее время, когда стоит жара. Но даже со всеми недостатками мы не можем сегодня отказаться от этой ярмарки, потому что будет много недовольных жителей. У ярмарки есть администрация, она следит за тем, чтобы в этих условиях максимально соблюдались правила торговли: были вывески, ценники, спецодежда у продавцов, держался уровень цен и т.д. Надеемся на положительную динамику в будущем, и летом обратим особое внимание на подключение к электричеству холодильного оборудования.

- Скажите, есть ли на территории нашего округа пустующие ниши по оказанию потребительских услуг? И, возможно, у вас есть совет для потенциальных предпринимателей, в какой области они могут открыть бизнес, чтобы удержаться на рынке?

- В нашем городе нет недостатка в сфере предоставления услуг. Другое дело, что требования времени изменились. Сегодня, чтобы быть конкурентоспособными, начинающие предприниматели должны понимать, что требуется в любой бизнес вносить креативные идеи. Например, тех, кто выращивает картофель, у нас достаточно, но нет никого, кто бы этот картофель перерабатывал. Даже помыть и упаковать - уже новая услуга для наших потребителей, но пока желающих не наблюдается. Или, например, глубокая заморозка, изготовление чипсов. Чтобы удержаться на рынке, нужно выбирать какую-то очень узкую и необычную специализацию.

СОВКОМБАНК



ул. Кооперативная, 4

* При положительном решении о выдаче кредита.
** Окончание срока выплаты задолженности по договору о потребительском кредитовании должно произойти до наступления 85-летнего возраста. ООО ИКБ «Совкомбанк». Генеральная лицензия Банка России №963. На правах рекламы.

**КРЕДИТНЫЕ
ПРОГРАММЫ
ДЛЯ
ПЕНСИОНЕРОВ:**

- ✓ ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА
ЗА 15 МИНУТ*
- ✓ БЕЗ ПОРУЧИТЕЛЬСТВА
- ✓ БЕЗ ОЧЕРЕДИ
- ✓ ДО **85** ЛЕТ**

ЗВОНОК ПО РОССИИ БЕСПЛАТНЫЙ
8 800 100 000 6
www.sovcombank.ru