

**«Краткий доклад о
состоянии оптовой
торговли в НСО
на осень 2019г.»**

Алексей Александров,
депутат Законодательного Собрания
Новосибирской области,
экс-учредитель ТЦ «Хилокский»



Торговля: сущность. Оптовая торговля.



ТОРГОВЛЯ

вид предпринимательской деятельности,
связанный с приобретением и продажей товаров



Оптовая

Сетевая розница

Комиссионная

Мелкорозничная

- развозная
- разносная
- посылочная

Мелкооптовая

Рынки

Ярмарки

Супермаркеты

Магазины

Интернет-торговля

Ларьки

В настоящее время помимо оптовой торговли, которая вопреки всему все же присутствует на территории НСО существует и альтернатива оптовой торговле, серьезный конкурент - это «сетевая торговля».

Каждому времени в России свои вызовы и способы решения возникших проблем. Сетевая торговля в начале 2000 х вполне успешно решала проблемы в продовольственном секторе, насытив торговлю количеством продуктов, правда вопросы качества оставались в зоне риска, государство перестало контролировать ГОСТы и ввело ТУ.

Впрочем вполне свободно и достойно развивался сегмент оптовой торговли решая задачи продовольственной безопасности. К кризису 2008 года структура торговли подошла в Принципе готовой решать поставленные задачи продовольственной безопасности, но всплыли и недостатки, которые отразились в увлечении и лоббировании интересов сетевых торговцев. Так получилось, что ориентируясь на дешёвые и менее качественные продукты мировых корпораций , цены на которые пропорциональны курсу валюты ... сложилась ситуация нехватки этих продуктов (как правило завезённых с других стран) на полках в этих сетевых магазинах, а местные товаропроизводители , которые не в состоянии конкурировать по ценам с низкокачественными продуктами уже не в состоянии были быстро отреагировать на спрос!

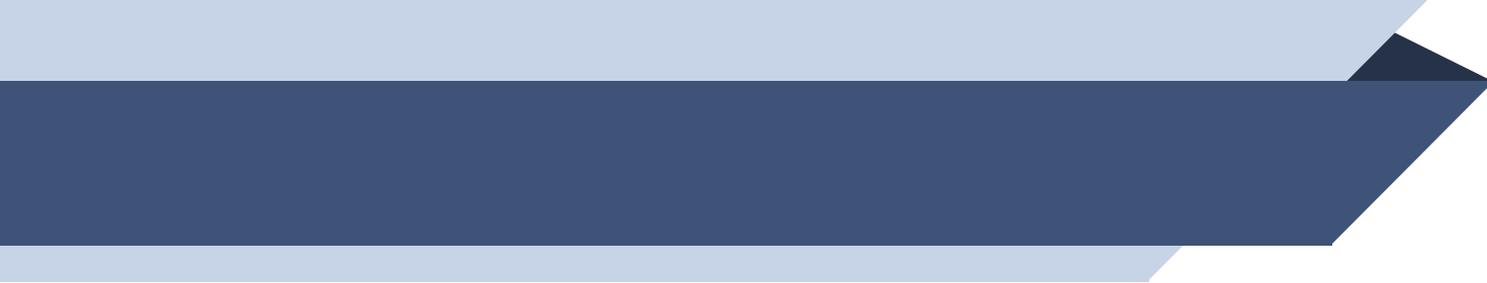
При министерстве торговли была создана рабочая группа ,которая в ручном режиме регулировала поставками продуктов питания даже в большие супермаркеты типа “Лента” социально значимых продуктов. Тогда министерство не сделала должных выводов и продолжала лоббировать интересы сетевиков, доведя ситуацию до абсурда... Куча сетевых магазинов , которые были построены в районных центрах (пятерочка, холди , низкоцен) “убили” мелких и средних фермеров. ИКЕА - ремесленников в мебельном деле,а в METRO - вы не найдете товары местного производителя... Сейчас нам предлагают супер сетевика - РОСАГРО , проекты которой ‘убьют’ уже крупных местных аграриев ? Пора остановиться и направить вектор на развития торговли специализированных оптовиков, рынков,микрорынков,ярмарок, магазинов шаговой доступности... дать преференции местным аграриям. Посмотрите яркий пример: в центральной части России , когда урожай яблок у дачников вынуждены вывозить на свалку, а пропиаренные сетевики и вся инфраструктура торговли в Московской области показала все перекосы сложившейся инфраструктуры!

Доля валового регионального продукта в НСО оптовой торговли составляет 15,5% и с января по август 2019 года динамика развития оптовой торговли упало на 5%. Это сигнал того, что потребительский спрос не безграничен, больше положенного не съешь и больше заработанного не купишь! А вот к катаклизмам надо быть готовым во всеоружии...



Илон Маск, форум для предпринимателей
«Дело за малым!», Краснодар, 2019

«Компания создается, чтобы решить [какую-то] проблему. Может быть, это решение пока не существует или [оно] не такое хорошее, как могло бы быть. Бизнес ради бизнеса... Не думаю, что это имеет смысл. Это должно быть полезно людям, цениться людьми, должно быть важно. Самое сложное – это по-настоящему что-то нужное произвести»



Проблема не в нехватке логистических центров, скорее в стимулировании работы фермерских хозяйств и местных товаропроизводителей, отсутствии торговой рыночной инфраструктуры. В советское время было около 90 рынков, осталось менее 10!



ЗАО «Торговый центр Хилокский»

На сегодняшний день ЗАО «Торговый центр Хилокский» - это

25

лет

Стабильной работы
в регионе

250

тысяч тонн

Объемы поставок из
Узбекистана, Казахстана,
Таджикистана, Китая, Молдовы,
Азербайджана

3,5

тысяч

Рабочих мест для граждан РФ в
г. Новосибирске,
Новосибирской области и
всему СФО

20

процентов

Машин, приезжающих в ТЦ,
уходят гружеными



На примере ТЦ « Хилокский» ,как наиболее динамичного рынка в оптовой торговле плодоовощной продукции мы видим , что ТЦ образовался по решению В. А. Толоконского (тогда Мэра г. Новосибирска) в 1995 году , для решения продовольственных проблем с задачей поставок продукции с азиатских республик и восстановление экономических связей... ситуацию с продовольствием в то время мы прекрасно знаем!

Информация о ТЦ

-25 лет решает вопросы поставок качественных продуктов по низким ценам

-250 тыс тонн плодоовощной продукции в год.

-3,5 тыс предпринимателей занятых в продвижении плодоовощной продукции.

- 20% попутного товара в республики средней Азии

-(в ТЦ мигранты не торгуют), торговлю ведут участники внешнеэкономической деятельности , которые растоможили свой товар заплатив 18% НДС при ввозе товара на границе со всего товара !



Оптовая торговля: проблемы и решения

ПРОБЛЕМЫ



отсутствие преемственности власти



отсутствие взаимодействия ветвей власти как сдерживающий фактор развития отрасли



повышение налогов



низкий профессионализм СМИ в экономических вопросах, в том числе торговле

ПРЕДЛАГАЕМЫЕ РЕШЕНИЯ



развитие микрорынков и ярмарок в каждом районе города



поддержка развития новых форматов рынков на примере фудмолла «Депо» в Москве, когда на одной площадке происходит сращивание рынка и общепита



перенятие европейского опыта деления рынков

1. Отсутствие преемственности власти. Увлечение глобальными проблемами , отсутствии специалистов разбирающихся в структуре торговли разных секторах.
2. Слабое взаимодействие ветвей власти между собой (силовиков, местного самоуправления , когда нет взвешенного и разумного выделения земли для одного и того же вида деятельности)
3. Проблема повышения налогов.
4. Низкий профессионализм СМИ, которые формируют привлекательность региона для инвесторов. Сергей Меняйло рассказал журналистам о спорной теории «окна Овертона». Многие СМИ, по его словам, не подозревают, что их используют в информационной войне для «разложения общества». Я бы добавил и в коммерческих разборках! А ведь это влияет на инвестиционную привлекательность области.



Влияние СМИ на имидж оптовой торговли



Континент Сибирь **Online**
ksonline.ru

<...> мэр Новосибирска Анатолий Локоть положительно относится «ко всем попыткам развития альтернативы «Хилокскому» рынку»:

«Такая система торговли не соответствует XXI веку. Нельзя застрять в прошлом. Альтернатива у него, безусловно, должна быть. По моему глубокому убеждению, одним из последствий деятельности «Хилокского» рынка стало такое уродливое явление, как незаконная торговля на улицах Новосибирска. Эти «развалы» без соответствующих разрешений, без санитарных норм, без уплаты налогов... <...>. Это наносит вред и экономике, и здоровью новосибирцев, – отмечал Анатолий Локоть

тайга.инфо

«Цивилизованная альтернатива Хилокскому рынку»: что значит открытие «Фудсиба»

<...> Проект был задуман как цивилизованная альтернатива Хилокскому рынку. В новом комплексе покупатели могут выбирать продукцию под крышей, в тепле, пользуясь безналичным расчетом. При этом фрукты и овощи здесь представлены с минимальной наценкой благодаря прямым поставкам, исключая цепочки посредников <...>.

«Мы предоставляем условия немного иные, чем на Хилокском рынке, более цивилизованные. Торговля в зале, в чистоте и порядке <...>»

генеральный директор «Агропарка» Сергей Леонидов

«Хилок и ныне там»

Центр Деловой Жизни

Больше месяца в СМИ идёт агрессивная кампания, посвящённая Хилокскому рынку. За вычетом некоторых деталей и обстоятельств, акценты те же, что и в период прошлых информационных атак: сомнительные мигранты, диковатые условия торговли, криминал и коррупция <...> Следом заметный резонанс вызвал рейд полиции и Росгвардии на Хилок. Подобные визиты на рынке не редкость <...>

**«Краткий доклад о
состоянии оптовой
торговли в НСО
на осень 2019г.»**

Алексей Александров,
депутат Законодательного Собрания
Новосибирской области,
экс-учредитель ТЦ «Хилокский»