

№1/2013

Рынки России

ВСЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ

АКТУАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ВНЕСЕНИЮ ИЗМЕНЕНИЙ В ЗАКОН №271

КАК РЕГИОНЫ БОРЮТСЯ ЗА ИНТЕРЕСЫ РЫНКОВ

ПОРТАЛ «РЫНКИ РОССИИ» В ПОМОЩЬ РЫНОЧНОМУ СООБЩЕСТВУ

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ОБЗОР ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ И РЫНОЧНЫЙ ЛИКБЕЗ

ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ И РУБРИКА «ВЕСЕЛЫЙ БАЗАР»



Содержание

ОТ РЕДАКЦИИ

- Сказ про российскую рыночную дискриминацию или «почему нашим народам нельзя торговать на улице, а заморским можно»?!..... **4**
- Ассоциация рынков обратилась в открытом письме к представителям рыночного сообщества.....**6**
- Мнение регионов в ответ на обращение АРРО.....**10**
- Контраргументы для Правительства.....**12**
- Портал «Рынки России» в помощь.....**16**

НОВОСТИ

- Предприниматели бьют тревогу - южные рынки исчезнут как вид!.....**18**
- Ассоциация рынков Ростовской области просит ТПП и Департамент потребительского рынка выступить инициаторами внесения поправок в «Порядок организации ярмарок...».....**20**
- 27 февраля 2013 года состоялось заседание комитета ТПП СК, Ассоциации рынков РО при участии депутата ГД РФ Мурга А.Ю. по оказанию содействия розничным рынкам.....**21**

ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ

- Рыночный ЛИКБЕЗ.....**23**
- Что ещё необходимо депутатам, чтобы услышать голос народа?.....**25**

ЛИЦО ВЫПУСКА

- Краснодарская краевая гильдия рынков.....**27**

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- Рынки «Вечного города».....**29**
- Давайте вместе подумаем.....**30**
- Цветочная история Парижа.....**31**

Журнал
«Рынки России»

*Проект инициирован
Ассоциацией рынков Ро-
стовской области*

Главный редактор:
Кундрукова Э.Г.

Редакционный совет:

Председатель: Мукозов Ю.И.

Члены совета:

Курганский С.В., Раннев П.И.

Учредитель:

ООО «Общая забота»

*Печатный журнал (размеща-
ется и в электронном виде).*

Периодичность:

1 раз в квартал

Предложения о сотрудни-
честве и размещении ре-
кламы присылайте в адрес
редакции:

rinki.zabota@gmail.com
тел.8(863) 226-03-47.

Уважаемые читатели!
Приглашаем Вас стать нашими подписчиками на электронную версию журнала «Рынки России»!

Стандартная подписка включает рассылку электронной версии журнала на электронную почту управляющей компании рынка (стоимость **300 руб. за номер**) .

Для оформления подписки **необходимо** направить заявку свободной формы на эл. адрес редакции: **rinki.zabota@gmail.com**

По вопросам распространения журнала на территории рынков обращайтесь в редакцию.

ПОКУПАТЕЛЯМ

- 12 советов перед походом на рынок.....**33**
- «Просроченные миллиарды» или «Куда же девается испорченная еда из магазинов?».....**34**
- В супермаркет за правдой.....**36**

КАК ЖИВЕШЬ, ИП?

- «Кому мы помешали?».....**37**

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НА ЗАМЕТКУ

- Вы спросили, мы ответили.....**39**

Фотоконкурс «Улыбнись».....**41**

ВЕСЕЛЫЙ БАЗАР

- Не рынок, а целый театр.....**42**
- Цитаты номера.....**42**
- «Наш смак».....**43**



От редакции

Одними из наиболее острых проблем для рынков по-прежнему остаются правовые нормы законодательства, которые поставили многие рынки в весьма затруднительное положение, а некоторые рынки и вовсе в ситуацию гибели.

Осознавая всю серьезность происходящего, участниками Ассоциации рынков Ростовской области была проделана огромная работа как по взаимодействию с государственными структурами вплоть до федерального уровня, так и работа по объединению усилий с другими регионами для защиты общих интересов рынков. Вы знаете, что в результате наших решительных действий нас услышали в Думе, о проблеме проинформирован Президент РФ. Однако, окончательная цель по отмене указанной нормы законодательства еще не достигнута.

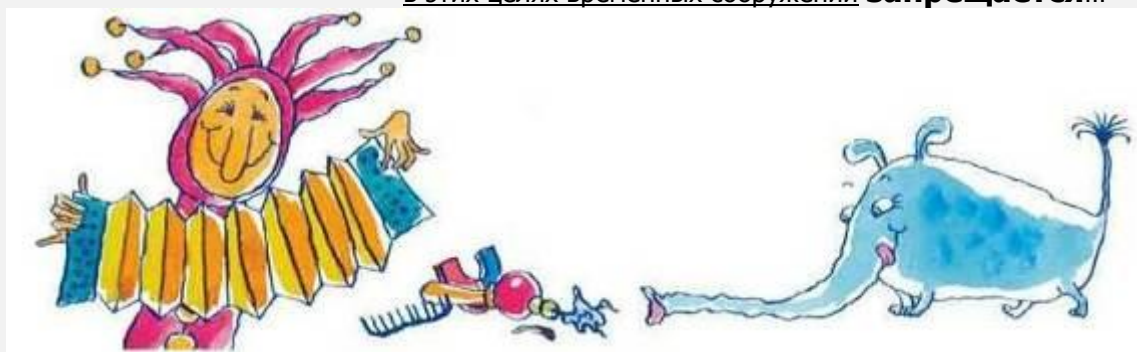
На сегодняшний день мы можем со стопроцентной точностью сказать: нашим покупателям и производителям нужны не только торговые центры, но и рынки в их традиционной форме. Рынки пользуются большим успехом во всем мире как доступный и традиционный формат торговли. Мы хорошо знаем и уважаем нашего покупателя и продавца. Поэтому и дальше будем продолжать жизненно необходимую для рынков деятельность по отстаиванию интересов рыночного сообщества и в том числе по отмене разрушительной 24 статьи ФЗ №271 «О розничных рынках...»!



Сказ про Российскую рыночную дискриминацию или «почему нашим народам нельзя торговать на улице, а заморским можно»?!

В столице Франции насчитывается свыше 90 рынков, большая часть которых находятся под открытым небом, и лишь около десятка — крытые. (www.dsby.ru/france/paris)

Ст.24 Федерального Закона №271 «О розничных рынках...
«...управляющие рынками компании вправе использовать исключи-
тельно капитальные здания, строения, сооружения. Использование
в этих целях временных сооружений **запрещается**...»



Как то под Новый год сразу в трех чтениях Дума сделала народу подарок: Закон о розничных рынках за номером 271 от 30 декабря 2006 года. Дело благое, нужное. Народец наш, культурно торговать не обучен, еще на рынках много этих, которые «понаехали тут». А в статье №24 прописали, что рынки все должны стать капитальными зданиями, то бишь маркетами. Три часа сочиняли закон, три минуты обсуждали. И приняли всем на радость. Стране то уж невтерпеж было без капитальных рынков. И ждать всего нечего, то ли год, то ли три, и будет всем хорошо. Чиновники с продавцами и покупателями ленточки перережут и зайдут в просторные, красивые торговые центры, с кондиционерами, гардеробными, душевыми, стоянками и прочее, прочее, прочее. И все должны построить, и всюду должны! И на юге и на севере! И в горах и в полях! И в Москве и в Урюпинске. Ну а в райцентре Нью-Васюки? Ну там то - обязательно. А если не построят? И тут- все просто. Закрывать такой рынок «неумеху». А торговцев куда, они же малый бизнес все же? Да и много их. А пусть идут в нано, в смысле технологию. А по праздникам, весной и осенью ярмарки им будем устраивать. Ну не зимой же.

Незаметно время пробежало. Кризис там, кризис здесь, то да се, цены. Растут Ашаны, Океи, Metro.Cash & Carry разные. Западная цивилизованная торговля на каждом перекрестке. Дождались наконец-то. Научат уму разуму и накормят.

А наши дурни как там? Рынки эти самые? Построили терема цивилизованной торговли? Неужто опять: «хотели, как лучше, а получилось как всегда?»

С этим согласился и вице-премьер Виктор Зубков, подтвердивший, что большинство рынков к переходу до сих пор не готовы. По его словам, к 1 октября 2011 года в крупных городах лишь 20% рынков полностью переведены в капитальные сооружения. То есть вступающий в силу с 2012 года запрет на уличную торговлю лишил бы работы большинство мелких торговцев и оставил бы без дешевых продуктов значительную часть населения, привыкшую закупаться на рынках. Такое положение вещей, полагает Зубков, может угрожать продовольственной безопасности страны. Но отсрочка эта станет первой и последней! [Московский Комсомолец № 25801 от 19 ноября 2011 г.](#)

Прошел год. Продовольственная угроза видать миновала. Но войну чиновный люд все же объявил -рынкам .То там, то сям по разным весям и само собой...

В Подмоскowie объявили войну уличным рынкам «...По мнению министра потребительского рынка и услуг области Екатерины Семеновой, закрыть все нестационарные рынки, расположенные вдоль МКАД, с 1 января не удастся .Ответная реакция руководителя региона Андрея Воробьева была предельно жесткой: закроем – и точка, раз этого требует закон!... Надо прийти к ним, поздравить с Новым годом и сообщить: вы закрываетесь". Андрей Воробьев заодно распорядился, чтобы был наведен порядок и с организацией ярмарок выходного дня. Он предложил взять за основу опыт Москвы: "Поезжайте на Поклонную гору и посмотрите, как там все устроено. Или давайте проведем у себя в каком-то одном муниципальном образцовую ярмарку, опубликуем цены: сколько стоит сахар, гречка, яйца. Эта информация всех интересует – и нас, и жителей. И сделать нужно все красиво, скоморохов пригласите, наконец! (26.12.2012 Московский комсомолец). <http://www.mk.ru/daily/newspaper/article/2012/12/25/792087.html>

И впрямь, без скоморохов торговлю не наладить.

А в Думе еще по теплу начали заводится законопроекты по внесению изменений в ст.24 Закона о рынках. На любой вкус, целых пять. И стала Дума думать. Додумалась до мудрых мыслей: «Или народ у нас не такой или закон? «Зачем производить, если продать негде». «Рынок это такой формат торговли. Он во всем мире существует и в основном вне капитальных стен. У нас то, почему нельзя?»

Долго думали. Даже про Конституцию. «Ст.24., вводит запретительную норму права, ограничивающую конституционные права граждан на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности. Однако в соответствии с ч.3 ст. 55 Конституции РФ права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены законом только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства».

Кто в первую очередь безопасности страны угрожает и основам конституционного строя? Рынки - понятное дело.

Долго думали. Полгода. И так и этак. Что с рынками делать в 13 году? Но так и ничего и не придумали. Решили: «А пусть пока все так и будет. До весны подождем. А там поздравим с весной и сообщим: Вы закрываетесь. И будем потом интересоваться ценами и плясать со скоморохами. А некультурный народец с нецивилизованных рынков под зад коленом в торговые центры в агропарки и технополисы или еще куда придумаем?»

Скоморохи здесь - все хорошие,

Скачут-прыгают через палочку.

Прибауточки скоморошье,-

Смех и грех от них - все вповалочку!

Тагарга-матагарга,

Удалась ярмарка!

Тагарга-матагарга,

Хорошо бы - надолго!

(Высоцкий. Скоморохи на ярмарке. 1974 г.)

Уважаемый читатель, как ты думаешь, будет у этой сказки добрый конец, иль нет?

Назар Базаров.



Ассоциация рынков Ростовской области обратилась в открытом письме к предста- вителям рыночного сообщества

**Открытое письмо Ассоциации рынков Ростовской области
к представителям рыночного сообщества страны, управляющим компаниям, предприни-
мателям–арендаторам торговых мест, покупателям и общественности страны.**

Уважаемые коллеги, друзья!

К сожалению, Государственная Дума в 2012 году не нашла ни времени, ни желания, а, может быть, и политической воли, для рассмотрения вопроса об отмене разрушительной ст.24 ФЗ 3271 «О розничных рынках». В результате, все рыночное сообщество осталось в подвешенном состоянии. С одной стороны, 271-ФЗ с 1 января 2013 полностью вступил в действие, а, с другой, нужных условий для его исполнения нет. Вы знаете, что в результате наших решительных действий нас услышали в Думе, о проблеме проинформирован Президент РФ.

**Все пять законопроектов по внесению изменений сейчас находятся на рассмотре-
нии в Думе, и по-прежнему, в том числе и от нас, зависят итоги рассмотрения данных за-
конопроектов.**

Информируем Вас о последних событиях в Государственной Думе по вопросу внесения изменений в ст.24 Закона о рынках на 24.01.2013 года.

Законопроект № 185195-6

Разработан депутатом Государственной Думы А.Ю. Мурга (фракция «Единая Россия», зарегистрирован и направлен Председателю ГД 06.12.2012).

**Вносимый законопроект предлагает увеличить сроки перехода к капитальным здани-
ям, строениям и сооружениям розничных рынков всех видов на период до 01.01.2015 года.**

Профильным комитетом 10 января 2013 года принято решение о представлении законо-
проекта в Совет Государственной Думы с предложением принять его к рассмотрению и вклю-
чить в примерную программу законопроектной работы Государственной Думы в период весен-
ней сессии 2013 года (май 2013 года); (срок представления отзывов, предложений и замечаний
в комитет до 16.02.2013).

Законопроект № 195125-6

Разработан депутатами Государственной Думы Г.А.Зюгановым, Н.В. Коломейцевым,
В.И.Бессоновым, В.А. Коломейцевым (фракция КПРФ), зарегистрирован и направлен Предсе-
дателю ГД 21.12.2012.

**Вносимым законопроектом предлагается внести изменения в статью 24 Федераль-
ного закона «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской
Федерации», изложив ее часть 3 в новой редакции: «3. Субъектам Российской Федерации
установить сроки капитального и некапитального строительства розничных рынков в
соответствии с архитектурными, градостроительными и строительными нормами и пра-
вилами, а также с учетом местных особенностей и проектов планировки и благоустрой-
ства территории субъекта Российской Федерации и территории муниципального образо-
вания с правом использовать на рынках временные строения и сооружения»;**

2) часть 4 признать утратившей силу;

а в части 5 сроки применения упрощенной формы договора о предоставлении торговых мест на розничных рынках гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство или занимающимся садоводством, огородничеством или животноводством, продлить до 2020 года.

Профильным комитетом 17 января 2013 года принято решение о представлении законопроекта в Совет Государственной Думы с предложением включить указанный проект федерального закона в примерную программу законопроектной работы Государственной Думы в период весенней сессии 2013 года (май 2013 года)»; (срок представления отзывов, предложений и замечаний в комитет до 21.02.2013).

Пока не определена судьба трех оставшихся законопроектов.

Законопроект № 100541-6

Разработан фракцией ЕР, зарегистрирован и направлен Председателю ГД 26 июня 2012 года. В нем предлагается часть 3 ст. 24 изложить в следующей редакции:

"3. Для организации деятельности по продаже товаров (выполнению работ, оказанию услуг) на рынках, за исключением сельскохозяйственных рынков и сельскохозяйственных кооперативных рынков, независимо от мест их нахождения, иных розничных рынков, находящихся на территориях городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, городов с численностью населения более 500 тысяч человек, являющихся столицами или административными центрами субъектов Российской Федерации, управляющие рынками компании вправе использовать исключительно капитальные здания, строения, сооружения, сроки вступления в силу указанных требований устанавливаются органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации»;

часть 4 изложить в следующей редакции:

"4. Сельскохозяйственные и сельскохозяйственно-кооперативные рынки, независимо от мест их расположения, являются комплексными торговыми объектами, на которых кроме продажи сельскохозяйственных и продовольственных продуктов может продаваться поголовье молодняка скота и птицы, зерно, комбикорма, минеральные удобрения и ядохимикаты, рассада и саженцы плодовоовощных культур и цветов, сельскохозяйственный инвентарь, строительные материалы и оборудование для строительства жилья и производственных объектов, сельскохозяйственных объектов, хозяйственные и бытовые товары и товары личного пользования, а также мелкооптовая торговля сельскохозяйственной продукцией, торговля со специально оборудованных транспортных средств, в ларьках и с прилавков, продажа отдельных видов сельскохозяйственной и другой продукции, указанной в части 4, переводится в капитальные здания и сооружения, в сроки, устанавливаемые органами местного самоуправления муниципальных районов и городских округов, где расположены указанные рынки."

Статья 2

Установить, что со дня вступления в силу настоящего Федерального закона и до 1 января 2020 года предоставление торговых мест на розничных рынках гражданам, ведущим личные подсобные хозяйства или занимающимся садоводством, огородничеством, животноводством, осуществляется в порядке, предусмотренном частью 5 статьи 16 Федерального закона от 30 декабря 2006 года № 271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации», при этом применяется упрощенная форма договора о предоставлении торгового места.

Законопроект № 137689-6

Разработан депутатом Государственной Думы В.А.Симагиным (фракция КПрФ), зарегистрирован и направлен Председателю ГД 12 сентября 2012 года. **Законопроектом предлагается отменить ст.24**

Законопроект № 101742-6

Разработан Законодательным Собранием Ленинградской области, зарегистрирован и направлен Председателю ГД 28 июня 2012 года.

- **Комментарии эксперта:** возможен следующий вариант развития процессуальных решений. На рассмотрение Думы будут вынесены 2 законопроекта от фракций партий «Единая Россия» и КПрФ (законопроекты депутата Мурга А.Ю. и депутатов Г.А.Зюганова, Н.В. Коломейцева, В.И.Бессонова, В.А. Коломейцева).

Срок рассмотрения и результат будет определяться:

Со стороны исполнительной власти - документально подтвержденными результатами выполнения Закона и его ст.24 (по результатам федеральных проверок регионов, которые ожидаются уже в феврале, и докладов местных чиновников правительству;

Со стороны предпринимателей - возможными проявлениями социальной напряженности (например, Воронежский центральный рынок (пикеты, митинги, голодовка), как результат грубого администрирования местных властей по выполнению закона);

Со стороны рыночного сообщества - информационно-аналитическими материалами от региональных профессиональных общественных рыночных объединений и управляющих компаний в виде официальных писем по подтверждению общей позиции о разрушительном действии ст.24. (Если таковые будут представлены.)

К руководителям профессиональных союзов и управляющих компаний.

Призываем Вас использовать имеющуюся законную возможность и помочь авторам законопроектов представить нашу позицию, как позицию профессионального рыночного сообщества, но сложившуюся уже по результатам введения в действие ст.24. Работа эта непростая, но очень важная для всех нас, и наших предпринимателей и покупателей.

Призываем Вас направлять в электронном формате в наш адрес письма, в которых содержатся данные:

-какие финансовые средства Вами уже вложены для реализации требований ст.24 Федерального закона от 30.12.2006г № 271–ФЗ по состоянию на 01.01.2013, и какие средства и сроки необходимы для полного завершения работ?

-какие проблемы возникали с получением проектно-сметной документации для строительства (реконструкции) капитальных зданий, строений, сооружений? Сроки согласования проекта, проблемы подключения к коммуникациям;

- источники финансирования (собственные, заемные), если не привлекали заемные средства, то почему?

- стоимость (полная, в том числе с расходами на коммуникации, проектирование, согласования и т.п.) затрат на 1 кв.м. торгового места при строительстве капитального строения (планируемая и фактическая);

-плановый и фактический рост арендной стоимости торгового места, окупаемость затрат, планируемые сроки окупаемости, как изменится цена на торговое место (в % от места на открытом участке);

-в случае закрытия розничного рынка сможет ли население приобрести аналогичный товар в других торговых объектах, если нет, то по каким причинам?

-факты и цифры по иллюстрации финансовых потерь или выгод бюджета от введения ст.24 в жизнь, и экономического состояния региона, района, управляющей компании, предпринимателей, а также социальных последствий;

- проблемы перехода в форматы сельхозрынков, ярмарок, торговых центров. На каком этапе находитесь в настоящий момент, и что мешает переходу?;

-как реагируют ваши арендаторы на деятельность, которую вас обязывает проводить закон?;

-имеются ли факты негативных последствий (безработные, уход в не санкционированную торговлю, проявление недовольства, митинги и пр.)?;

-каково в процентном соотношении количество крытых и открытых торговых мест у вас на рынке на 01.01.2013г.?

-каким, по вашему мнению, должно быть в процентном соотношении количество крытых и открытых торговых мест на вашем рынке (районе, городе, регионе для объединений, союзов рынков), чтобы бизнес отвечал потребностям времени и экономической целесообразности?;

-какое отрицательное влияние оказало введение в действие Федерального закона №271-ФЗ на деятельность Вашего рынка?;

-оценка позиции правительства и деятельности депутатского корпуса по внесению изменений в ст.24;

-верите ли Вы, что поправка в ст.24 ФЗ-271 все-таки будет внесена?;

- варианты необходимых изменений в постановление правительства (вашего региона) об организации ярмарок?

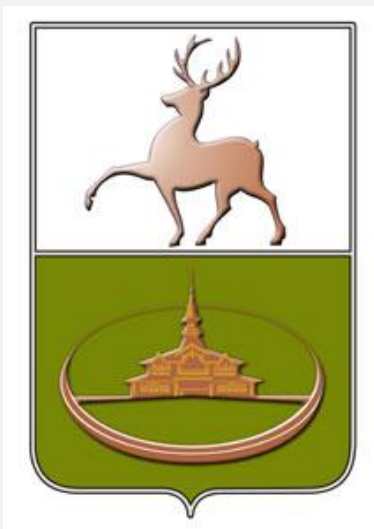
...Уважаемые коллеги! Вы знаете, что нашим покупателям и производителям нужны не только торговые центры, но и рынки в их традиционном формате, который с успехом используется во всем мире как доступный и традиционный формат торговли. Мы хорошо знаем и уважаем нашего покупателя и продавца Мы не стоим на месте. Мы строим, мы меняемся. Мы находимся под жесточайшим конкурентным прессингом наших и зарубежных торговых сетей, и в дальнейшем следует ожидать прихода в страну зарубежных гигантов сетевой торговли. Да, мы лишены административной поддержки, да, власти нас называют «нецивилизованной» торговлей, а вот покупатели называют нас «народными» рынками. Почему же мы должны разбегаться по временным форматам сельхозрынков и ярмарок? Мы - представители того самого малого бизнеса, который в учебниках по экономике называют опорой благосостояния страны и ее стабильности. Недавно Евгений Примаков сказал: «... в целом в стране возникает обстановка, в условиях которой есть два варианта развития ситуации - в сторону стабильности, либо дестабилизации. Чтобы избежать дестабилизации, нужно, в первую очередь, значительно больше, чем раньше, учитывать общественное мнение при принятии решений. Речь идет о недопустимости игнорирования мнения не только широких слоев общества, но и меньшинств».

Призываем Вас проявить свою гражданскую позицию. Ждем ваших писем! Мы не хотим приспособливаться и выживать. Мы хотим работать и жить!

Ассоциация рынков Ростовской области продолжает работу по внесению изменений в ст. 24 ФЗ-271.

25 января 2013 года.

E-mail: arro-ilona@rambler.ru



Мнение регионов в ответ на обращение АРРО

После опубликования открытого письма, в адрес Ассоциации пришло большое количество отзывов. Все ответы были примерно похожи, но особо драматичная ситуация складывается в российских глубинках.

**607010 Нижегородская область, г.Кулебаки
Общество с ограниченной ответственностью «ЯРМАРКА»
В Ассоциацию рынков Ростовской области**

ООО «Ярмарка» - это небольшой универсальный рынок в небольшом районный центре с численностью населения около 34000 человек вместе с районом. Наш рынок вырос не просто на пустом месте, он вырос на болоте в 1995 году. Осушили, засыпали, заасфальтировали на средства учредителей и предпринимателей – получилась торговая площадка, которая занимает площадь 4500 кв.м. вместе с подсобными площадями. А затем каждый год вкладывали прибыль в строительство новых торговых мест, а теперь - «не соответствуете нормам закона 271-ФЗ»

1.Нами вложено по состоянию на 01.01.2013г. 12 млн. руб., а требуется еще не менее 10 млн. руб. на 6 лет, если всю прибыль вкладывать в строительство.

2.Все наши проблемы от местной администрации. Нам отказано в приобретении земли в собственность под капитальными строениями и отказано в разрешении на реконструкцию. Были проблемы и в решении вопросов с коммунальными службами.

3.Источники финансирования - собственные средства. При строительстве за счет кредита банка стоимость строительства возрастет на 30-40%, это повлечет за собой удорожание аренды торговых мест, а мелкий предприниматель, которых на рынке 80%, теряет всякий смысл в торговле на рынке.

4.Полная стоимость одного кв.м. торгового места при строительстве капитального строения 15 тыс. руб. фактическая. Планируемая – 12 тыс.руб.

5.До 01.01.2013г. рост арендной платы планировался и фактически был в размере инфляции. Окупаемость затрат не менее 5 лет, планировалось – 3 года. Цена на торговое место, находящееся в капитальном строении, увеличится на 50-65%.

6.Аналогичный товар можно будет приобрести, посетив множество мелких магазинчиков в отдаленных друг от друга местах (будет спрос, будет и предложение), но цена товара будет гораздо выше. А люди, имеющие излишки продукция с личных подсобных хозяйств и те, кто что-то делает своими руками (вещи ручной вязки, плетеные корзины, лавочки), будут лишены возможности реализовывать свою продукцию.

7.В конце декабря 2012г. закрыли свою деятельность 9% предпринимателей от числа торговавших на нашем рынке, в том числе 2% молодых ИП до 25 летнего возраста, почувствовав неуверенность в своих силах, незащищенность. По окончании первого квартала прой-

дет еще одна волна ликвидации деятельности ИП. Такая ситуация по всей стране. Они платили налоги, зарабатывали себе на жизнь, а теперь поедут в Москву на заработки, будут работать неоформленными по 12 часов и жить в подвалах. И после этого молодые люди будут горячо любить свою страну? Правительство? И пойдут ли они на выборы?

8. В нашем регионе нет состоявшихся сельхозпроизводителей, только начинающие, а на ЛПХ сельхозрынок не сможет существовать. Можно было бы перейти в формат ярмарки, но – 1) много уже вложено для создания рынка; 2) Среди предпринимателей создается напряженность, неуверенность («Вдруг на следующий сезон ярмарку не разрешат, а у меня останется товар»); и, что очень важно, предприниматели практически все берут в кредит, а для этого нужен долгосрочный договор аренды. 3) очень сложные отношения с органами местного самоуправления, основанные на личной неприязни. Такое часто бывает в небольших городах. А торговых центров в городе достаточно, только народ не привык подниматься выше первого этажа.

9. Арендаторы прекрасно понимают, что все требования закона о рынках будут выполняться за счет их доходов. 95% продавцов на рынке – женщины. Эти женщины ложатся спать с заботой о семье и бизнесе и просыпаются с той же заботой. И как можно лишить их куса хлеба? Работы в нашем городе нет. Градообразующее предприятие – металлургический завод – последние годы регулярно проводит сокращение рабочей силы. От безвыходности терпят все.

10. Наступил 2013 год и принес предпринимателям панику, смуту: мало того, что отчисления в Пенсионный фонд возросли в 2 раза, так еще и слухи: «Все рынки закрываются», «Где работать?». В результате с рынка ушли самые незащищенные, молодые предприниматели, которые не смогли раскрутиться. А те, которые остались, у них нет уверенности в завтрашнем дне. Каждый день спрашивают: «Когда нас закроют?». Все предприниматели написали заявления в органы местного самоуправления с просьбой не закрывать рынок, но заявления не были приняты: «Идите в УК, они обязаны были все построить».

11. Крытых – 10%; открытых – 90%

12. Крытых – 30%; открытых – 70%

13. Отрицательное действие закона заключается в том, что поставлена была задача не по силам ни одному рынку, УК вложили огромные деньги, но не успели к сроку и теперь находятся вне закона.

14. Перспективы зависят от Госдумы, а если передадут на местное самоуправление, нас точно закроют.

В будущем, при условии развития рынков по ФЗ-271, но БЕЗ ст.24 и при наличии положения о ярмарках, рыночно-ярмарочная торговля будет процветать и приносить огромную пользу обществу.

15. Позиция правительства и депутатского корпуса очевидна: интересы сетевиков им важнее. Даже вокруг нашего маленького рынка разместили 4 сетевых магазина. До 2010 года их не было ни одного.

16. Поправка будет внесена, но такая, которая не решит проблемы рынка.

17. В постановлении правительства нашего региона необходимо сократить срок оформления документов, 20 рабочих дней для рассмотрения уведомления – это слишком много. Процедура оформления заявки на местном уровне требует много нервов.

С уважением,

генеральный директор ООО «Ярмарка» Г.П.Маскаева.



Контраргументы для Правительства!

*На сегодня в Государственной Думе так и не рассмотрены 5 законопроектов по внесению изменений в ст24 ФЗ№271. Все 5 получили отрицательные отзывы Правительства!
Насколько обоснованы эти отзывы?*

Первый аргумент из заключений Минпромторга.

1. «С учетом сложностей перевода деятельности розничных рынков в капитальные строения переходный период неоднократно продлевался в соответствии с Федеральными законами от 17 июля 2009 г. № 156-ФЗ «О внесении изменений в статью 24 Федерального закона «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» и от 6 декабря 2011»

И так Правительством признаются сложности перевода в капитальные строения.

А вот как эти сложности выглядят на местах:

1. Официальные эксперты оценивают средние сроки согласования строительного проекта в два года (примерно совпадает со сроками строительства). «Основная масса строителей для строительства своих проектов берет кредиты. После двух лет согласования проект становится «бесценным», — сетует эксперт(gazeta.ru).

Мы получаем от наших коллег сообщения о 3-5 летнем согласовании проектов и далее.

2. Сложности в реализации права выкупа арендуемых земельных участков (ср .сроки до 2 лет).

3. Проблема непомерно дорогих и противоестественно коротких банковских кредитов не только не находит решения, но даже усугубляется к этому следует добавить, что средние кредитные ставки для предприятий в России превышают инфляцию минимум на 6–7 пунктов, а не на 1–2, как в Германии или Британии(expert.ru).

4.. У большинства рынков нет залоговых активов». Залоговый принцип кредитования для рынков имеющих активы в лучшем случае позволяет удовлетворить инвестиционные потребности в среднем на 30-40%

5. Стоимость строительства одного квадратного метра- 60 тыс. рублей. (Единый строительный портал Северо-Запада ktostroit.ru). Эта величина постоянно возрастающая и на сегодня, например, в городах Ростовской области она составляет в среднем более 70 тыс.рублей.

6)Проблемы подключения к инженерным коммуникациям и тарифы монополистов приводят к тому, что управляющие компании вынуждены строить собственные подстанции и т.д.

7)Постоянный рост местных и федеральных налогов (в том числе и для предпринимателей арендаторов.)

Как мы видим, эти так называемые сложности созданы не управляющими компаниями.

Правительство РФ. Совещание от 20 декабря 2012 года «О реализации мер, предусмотренных дорожными картами по совершенствованию делового климата. Из доклада А.Белоусова (Министр экономического развития): Россия занимает«... по повышению доступности энергетической инфраструктуры (это, соответственно, сегодня 184-е место из 185), по улучшению предпринимательского климата в сфере строительства (178-е место)» Рейтинг Doing business». «Ощутимых результатов по снятию излишних ограничений, административных барьеров для бизнеса следует ожидать в 2018 году. (<http://www.government.ru/stens/21999>)

Если были известны так называемые сложности, так значит и результат не был неожиданностью.

17 ноября 2011 года, СМИ опубликовали заявление вице-премьера Зубкова В.А., где им были приведены цифры: только около 20 % рынков в крупных городах страны смогли стать капитальными за истекшие пять лет со дня принятия закона о рынках.

Второй аргумент Правительства.

2. «Таким образом, предусмотренное законопроектом наделение субъектов Российской Федерации полномочиями по установлению сроков перевода розничных рынков в капитальные здания, строения, сооружения поставит в неравные условия управляющие рынками компании, выполнившие требования статьи 24 Закона о розничных рынках, и управляющие компании, не предпринявшие соответствующих действий по приведению объектов розничных рынков в соответствие с Законом о розничных рынках до предусмотренного срока».

Специальным федеральным актом ФЗ №271 создается прецедент особых требований к розничному рынку как торговому формату, а именно: Законодатель сознательно сузил понятие объектов, которые могут быть использованы для организации рынка, представив его исключительно капитальными зданиями, строениями и сооружениями.

Такой подход применён только в отношении розничных рынков по сравнению с иными аналогичными субъектами предпринимательства. При этом в законодательстве Российской Федерации не существует федерального закона, который бы аналогичным образом ограничивал права и свободы граждан, реализующих свои права через объединения (представляющие собой виды субъектов предпринимательской деятельности, занимающимися аналогичным видом экономической деятельности) в виде сдачи во временное пользование торговых мест. Это такие виды субъектов предпринимательства как торговые комплексы, торговые центры, которые не обязаны в качестве условия для ведения предпринимательской деятельности возводить капитальные здания, строения, сооружения.

В ходе реализации ст.24 ФЗ№271 управляющие компании розничных рынков понуждаются к привлечению очень значительных инвестиций для возведения капитальных зданий, строений и сооружений, после чего в целях окупаемости вышеуказанных вложений будут вынуждены поднять арендную плату за пользование торговыми местами. Субъекты предпринимательства, пользующиеся торговыми местами в свою очередь в целях окупаемости уплачиваемой арендной платы, вынуждены будут поднять цену на конечную продукцию, продаваемую на рынке. Данная ситуация приведет к тому, что цены конечной продукции на розничных рынках будут выше, чем цены конечной продукции в торговых комплексах, торговых центрах. Это делает управляющие компании розничных рынков не конкурентоспособными по отношению к аналогичным видам субъектов предпринимательства (торговым комплексам, торговым центрам и тем более к супермаркетам зарубежных торговых сетей).

Почему же эти очевидные неравные условия между рынками и сетевой торговлей Правительство, «не заметило» в 2006 и «не замечает» сегодня.

Примеры.

По достаточно осторожным расчетам членов Ассоциации рынков Ростовской области на капитализацию рыночных строений только ее членов необходимо было привлечь порядка **2,5 млрд. рублей (годовой бюджет г. Новочеркасска за 2011 год)**.

А удельный вес всех рынков и ярмарок в розничном товарообороте всего - **10,9 %**. (..Информация о развитии потребительского рынка Ростовской области за 9 м-цев 2012 года drngo.ru).

По данным на 01.01.13, Центральный рынок Таганрога, выполняя закон, инвестировал собственных средств в сумму более **100 млн. рублей**. Для завершения строительства требуется дополнительно более 250 млн. рублей. Для освоения указанной суммы за счет собственных доходов предприятия понадобится 9 лет.

Азовский центральный рынок еще до 2006 вложил в реконструкцию и развитие рынка более **70 млн. рублей** собственных средств, а проектная стоимость работ по полной капитализации рынка составляет более 600 млн. руб. (Ср .На целевую программу «Развитие благоустройства г. Азова на 2011-2014 года» планируется финансирование в размере 287 млн.рублей).

Центральный рынок г.Ростова на Дону выполняя закон инвестировал на 01.01.2013г.более **280 млн.рублей**, необходимо вложить еще более 400 млн.рублей. планируемая окупаемость затрат на построенные павильоны ок.7 лет. Фактические затраты на 1 кв. метр торгового места составили на 01.01.2013 – **90 тысяч рублей**.

Центральный рынок г. Рыбинска. Чтобы выполнить требование ст.24 сохранив 800 торговых мест необходимо будет построить трех этажный торговый комплекс стоимостью более **500 млн. рублей**.

(МУП) "Тихвинский рынок". Ленинградской области 58 тыс.населения. На кап. сооружения для него нужно **100 млн. рублей**(годовой бюджет Тихвина — 200 млн. руб.)

Тульский центральный рынок на 01.01.2013г. потратил более **215 млн. рублей**. Необходимо для завершения полной капитализации еще около **1 млрд. рублей**. Фактическая стоимость строительства одного квадратного метра составила **67,1 тыс. рублей**.

Если взять для расчетов порядок расчетов Ассоциации (47 рынков) как близкие к средним для одного региона страны для выполнения требований только ст. 24 ФЗ №271 рынкам страны требовалось:

В Российской Федерации - 83 региона х 2,5 млрд. Руб = 207 млрд 500 млн. рублей.

Сравните. Замминистра регионального развития Юрий Рейльян озвучил новую стоимость олимпийского проекта в Сочи Строительство спортивных объектов и минимальной инфраструктуры, необходимой для их функционирования, обойдется **в 185 млрд. рублей** (Источник RB.ru).

ФЗ № 271 и в частности ст. 24 перед рынками поставили грандиозные задачи по строительству, по масштабам вполне сопоставимые с Олимпийскими. Спрашивается, следует ли считать такие условия равными условиям ведения деятельности другим участникам торгового процесса, занимающимися аналогичным видом экономической деятельности в виде сдачи во временное пользование торговых мест как торговые комплексы, торговые центры?

Третий аргумент Правительства.

3) «Сообщаем, что в целях поддержки развития розничной торговли в соответствии с Федеральным законом от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (далее – Закон № 381-ФЗ) органам государственной власти и органам местного самоуправления предоставляется право организовывать ярмарки в порядке, предусмотренном нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации.

Сообщаем для тех, кто на ярмарки не ходит:

- а) ярмарки в отличие от постоянно действующих рынков мероприятие **временное** ;
- б) ветеринарно-санитарного **контроля** организовать на них не возможно, поскольку для этого требуются специалисты, оборудование и здания;
- в) на ярмарках реализуется **ограниченный ассортимент** товаров;
- г) **ответственность организаторов** и участников ярмарки минимальна либо чисто формально прописана в региональных законодательных актах, которые еще требуют доработки и унификации.
- д) органы местного самоуправления о которых говорит Правительство (как организаторы ярмарок), не располагают тем ресурсом, который необходим для восполнения всего образовавшегося дефицита торговых площадок для организации торговой деятельности. Они вынуждены изыскивать возможности по выделению новых участков (территорий). Формат ярмарок в настоящее время предполагает, что всеми вопросами организации данных торговых мероприятий занимаются органы местного самоуправления, как правило, на бесплатной основе. Для их организации в штате выделяются сотрудники, которые либо самостоятельно обеспечивают деятельность ярмарок, либо курируют деятельность администраторов (операторов) ярмарок, с которыми заключаются соответствующие договоры. И первый и второй вариант организации деятельности ярмарок предполагает затраты муниципальных бюджетов, которые в текущих экономических условиях не запланированы.

Предлагаемый Минпромторгом формат ярмарочной торговли не является и не может быть равноценной заменой рыночному формату в виду его специфики, ограниченного использования и отсутствия организационных и материальных ресурсов. Отдельной статистики удельного веса ярмарочной торговли в розничном товарообороте у нас в стране не ведется в силу малозначительности и отсутствия системы подсчета в отличие от рыночной.

Уважаемые господа!

Если не изменить ситуацию, то в стране вскоре практически не будет рынков! Как сообщает Росстат сегодня в стране осталось всего 2 тысячи 160 рынков. В большей степени сокращение коснулось универсальных рынков, их число снизилось на 856 объектов только за 2012 год. Инвестиционная привлекательность рыночной деятельности практически сведена к нулю. Даже в Москве нет покупателей на выставленные на торги муниципальные рынки.

Обороты рыночной торговли резко снижаются. На долю розничных рынков в январе 2013 года приходилось 10,4% оборота розничной торговли в РФ против 11,5% годом ранее (02.03.2013 Прайм).

Малый бизнес основа рыночной торговли. В стране в январе – феврале 2013 года более 208 тысяч ИП подали заявление о прекращении деятельности и мы знаем среди них очень высок % предпринимателей уходящих с капитальных и не капитальных рынков.

Мы считаем ошибочным и даже опасным административно понуждать малый бизнес под угрозой закрытия строить вместо розничных рынков капитальные торговые центры. И причем именно сейчас. Вступление России в ВТО предполагает необходимым условием развития продовольственного рынка и обеспечения продовольственной безопасности совершенствование федерального законодательства и в части формирования эффективных продовольственных связей между участниками рынка. Важное место при этом отводится созданию оптовых и розничных рынков, которые способствуют реализации продукции отечественных товаропроизводителей и развитию продовольственного рынка страны.

Сегодня рынки прилагают все возможные усилия для организации работы в новых условиях.

Поскольку все находятся в несколько растерянном состоянии и неуверенности в завтрашнем дне социальная напряженность среди предпринимателей увеличилась. Управляющие компании стараются найти приемлемое решение из сложившейся ситуации, снимать деструктивные настроения людей, сохранить максимальное количество торговых мест и фактически борется за каждого продавца. В то же время происходит большой отток продавцов. Торгующие не просто уходят с рынка, они вообще прекращают законную предпринимательскую деятельность. В результате выполнения закона рынки Ассоциации по предварительным подсчетам потеряли более 20% торговых мест только с начала 2013 года.

На вопрос: верите ли Вы, что поправка все-таки будет внесена? с мест отвечают:

«Нет, поскольку в Правительстве и Думе анализируют ситуацию исключительно в Москве и Петербурге. О регионах, как складывается впечатление, там вообще представления не имеют. Считаем, что рассмотрение законопроектов о внесении изменений в статью 24 закона № 271-ФЗ преднамеренно затягивается, принимать решение, изменяющее положения заложенные в статье 24 закона № 271-ФЗ, Дума не хочет. Но если об этом прямо объявить сейчас, начнутся митинги. Чтобы этого избежать, нас кормят обещаниями, придумывают причины для того, чтобы «отложить» рассмотрение вопроса».

Выводы и предложения.

Из интернет форума:

«...все рынки надо разогнать, на их местах отстроить чистые и приличные торговые центры эконом-класса. А барыги пусть вливаются в стройные ряды нищего народа и наконец-то начинают серьёзно бороться за свои социальные права».

Такой сценарий нас не устраивает!

Мы за другой сценарий!

Из интернет форума.

«Рынки нужны. Люди же должны где-то работать. Но работать должны лучшие, как и все мы и Правительство с Президентом и депутаты Думы»

Ассоциация рынков Ростовской области считает необходимым в нести в ФЗ №271 поправку в следующей редакции:

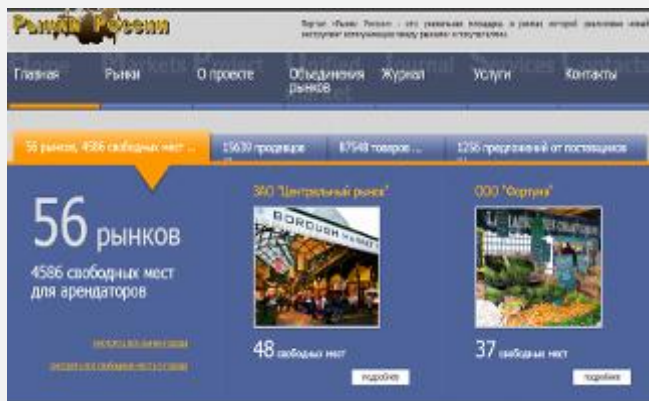
Часть 3 статьи 24

« Субъектам Российской Федерации устанавливать сроки капитального и некапитального строительства розничных рынков в соответствии с архитектурными, градостроительными и строительными нормами и правилами, а также с учетом местных особенностей и проектов планировки и благоустройства территории субъекта Российской Федерации и территории муниципального образования с правом использования на рынках временных строений и сооружений».

Часть 4 статьи 24 признать утратившей силу.

В связи с возможным не принятием данной поправки представляется, как минимум, перенесение сроков введения в действие ст.24 до 2015года. За этот период под руководством депутатской группы ГД сформированной из числа авторов законопроектов по внесению изменений в ст. 24 ФЗ №271 следует выработать правовые решения сохранения рыночного формата в стране на основе рекомендаций всероссийского собрания представителей рынков, ассоциаций и союзов рынков, ТПП регионов, представителей арендаторов торговых мест и их союзов и представителей института уполномоченных по защите прав предпринимателей.

Новые перспективы развития рынков



Портал «Рынки России» в помощь!

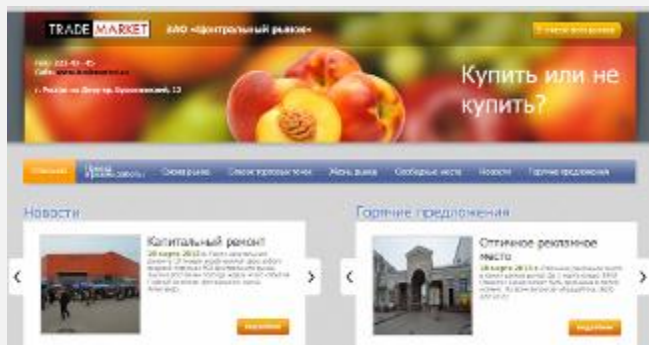
Мы уже рассказывали об интернет площадке, в рамках которой реализован новый инструмент взаимодействия между рынками и покупателями – о портале «Рынки России». Данное интерактивное объединение впервые дает реальную возможность использования интернета для потребностей рыночного сообщества по развитию коммерческих связей участников портала, не только в рамках одного региона, но и в масштабах всей страны. Это и позволит получить преимущество в борьбе со стратегическими конкурентами, сохранить и увеличить конкурентные преимущества рынков.

Сегодня работа по созданию портала завершена. На главной странице портала «Рынки России» вы можете найти всю интересующую Вас информацию: о рынках, участвующих в проекте; о количестве предлагаемых на них товарах; об уникальных предложениях поставщиков и многое другое.

Счетчики участвующих рынков, товаров, предложений и поставщиков меняются в реальном времени. На экране Вы видите случайно выбранных участников. А на карте представлены все города, где присутствуют участники портала.

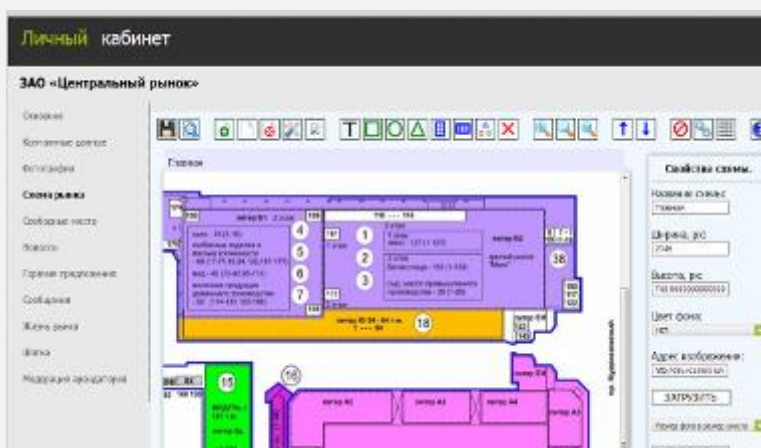
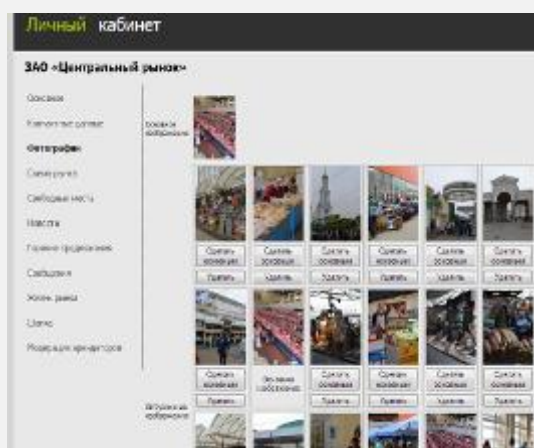
При переходе на **страницу «Рынки»**, вы можете ознакомиться со списком всех рынков выбранного Вами города. Их можно отфильтровать по различным параметрам и найти нужный именно вам рынок.

Страница рынка, в свою очередь, содержит не только основную информацию, координаты, новости и специальные предложения управляющей компании рынка. Есть возможность представить товар любого арендатора торгового места на рынке на личной электронной витрине.



Перейдя на страницу к конкретному продавцу, вы можете ознакомиться с ассортиментом предлагаемых им товаров, ценами на них, а также написать сообщение и узнать больше информации о понравившемся товаре.

Каждый из участников портала имеет свой **личный кабинет**. Так, кабинет управляющей компании рынка предоставляет возможности для редактирования информации о самом рынке; управления интерактивной картой с отмеченными на ней арендаторами, и свободными местами; размещения новостей, предложений и статей о жизни рынка, а также есть инструмент модерации арендаторов, подавших заявку на размещение в рынке.



Кабинет арендатора дает возможность зарегистрироваться на портале, подать заявку на размещение в конкретном рынке, заполнить информацию о себе, указать место на рынке, выбрать направление торговли и создать свою личную электронную витрину.

В целом, портал призван:

- представлять интересы рыночного сообщества страны в интернет сфере;
- содействовать дальнейшему процессу консолидации сообщества и защите его интересов;
- популяризировать формат рыночной торговли, повышать эффективность и культуру рыночного бизнеса;
- предоставить информационную и коммуникативную функцию для любого члена рыночного сообщества;
- ликвидировать имеющиеся барьеры удаленности продавцов, покупателей и поставщиков;
- привлечь дополнительных покупателей на рынки, в том числе из сегментов мелкооптовых покупателей и молодежи;
- развивать систему взаимовыгодных поставок;
- расширить возможности сотрудничества управляющих компаний и арендаторов, с целью повышения прибыли и сокращения издержек.

Раннев П.И. Генеральный директор ООО «Общая забота»
Курганский С.В. Исполнительный директор АРРО

Стать участником портала «Рынки России», а также получить интересующую информацию о проекте вы можете, оставив заявку на электронный адрес: rinki.zabota@gmail.com или обратившись к консультанту по номеру: 8(863)226-03-47

Новости



Предприниматели бьют тревогу – южные рынки исчезнут как вид!

В Торгово-промышленной палате Ростовской области в рамках деятельности Комитета по развитию потребительского рынка состоялся круглый стол, посвященный проблемам рынков. Предприниматели использовали площадку ТПП Ростовской области для того, чтобы еще раз попытаться найти конструктивное решение в новых условиях.

С 1 января 2013 года вступили в силу требования ст.24 Федерального закона №271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации». Отныне торговля на розничных рынках должна осуществляться исключительно в капитальных зданиях, строениях и сооружениях. Ассоциация рынков Ростовской области подсчитала, что для выполнения всех требований антирыночного закона, только донским предпринимателям потребуется более 2 млрд. рублей.

«У нас 83 субъекта РФ, умножьте и получится 166

млрд. рублей. Фактически еще одна Олимпиада. Откуда предприниматели могут взять такие деньги?», - задается вопросом директор Ассоциации рынков Ростовской области Сергей Курганский. Он напомнил, что рыночный бизнес потерял свою инвестиционную привлекательность. И случилось это с экспансией сетей: «Рыночный бизнес во многом стал локомотивом развития малого предпринимательства в нашей стране. Однако политика властей резко изменилась с приходом сетей. Именно тогда появился термин – нецивилизованная торговля, криминальный бизнес. А сети вдруг стали образцом». Их интересы лоббируются на самом высоком уровне, уверен Сергей Курганский и его коллеги. Он привел в пример страны, где отлично понимают роль и значимость рыночной торговли и разрабатывают различные меры поддержки, как для местных производителей, так и для самой возможности реализации мест-

ной продукции. Россия и в этом вопросе пошла своим путем. Вместо поддержки принят №271-ФЗ «О розничных рынках», который предприниматели называют антирыночным.

«Скажите, в какие строения мы поставим машину с живой рыбой или же продавцов живой птицы и свиней?», - задается вопросом другой участник круглого стола директор Миллеровского рынка Алексей Гаркушин. Он готов выполнить все требования ст.24 №271-ФЗ «О розничных рынках», однако сомневается, что новая стоимость торгового места, будет по зубам местным торговцам.

Озабоченность предпринимателей разделяют и в областном Департаменте потребительского рынка.

«Я вот на днях встречался с коллегами из одноименного департамента Москвы. Там активно работают над приведением в соответствие рынков со ст.24. И они настойчиво рекомендуют работать в капитальных со-

оружениях. Но вот на юге страны, в Краснодарском крае и на Ставрополье, – принципиально другая позиция. Южные рынки всегда изобиловали местными продуктами, и наши сельхозпроизводители не понимают, почему они должны переплачивать за место в капитальном строении? Между тем, закон вступил в действие и необходимо понять насколько наши рынки готовы к этим реалиям?».

Одним из выходов в данной ситуации рыночники видят переход в другие форматы, например, ярмарки. Однако этот вариант устраивает далеко не всех. Причем предприниматели акцентируют внимание на том, что именно рынки сегодня подвергаются самой тщательной проверке и вниманию всех надзорных служб и ведомств.

«Главный санитарный врач Геннадий Онищенко два часа ходил по ростовскому

рынку в поисках каких-либо нарушений и ничего не нашел. А нарушения должны были быть, по его мнению, ведь в области была на тот момент тревожная эпидемиологическая ситуация в животноводстве», - рассказывает директор ЗАО "Центральный рынок" Юрий Муковоз. Несмотря на то, что Центральный рынок один из самых крупных в области и начал готовится к исполнению требований №271-ФЗ «О розничных рынках» одним из первых, его директор сообщил, что для того, чтобы привести его в полное соответствие, нужно еще, как минимум, 5 лет.

Предприниматели единодушны в том, что исполнение этого закона необходимо дать на откуп субъектов. Так как страна очень большая, с разными климатическими условиями и разнообразными традициями, то

именно местные власти должны принимать решение о том, где нужно строить капитальное строение, а где – нет. «Однако, надежд на то, что Государственная дума прислушается к мнению предпринимателей, немного, – сообщил директор Ассоциации рынков Ростовской области Сергей Курганский. - Мы написали свыше 180 обращений к федеральным чиновникам самого разного уровня. Пока ответ неутешителен. Где-то в марте в Госдуме будет рассмотрен законопроект о рынках, который, по нашему мнению, фактически ситуацию не изменит». Однако предприниматели продолжают отстаивать свои интересы всеми доступными способами и рассчитывают на активное содействие со стороны местных властей.

15.02.13

Источник: Торгово-промышленная палата РФ
http://www.tpprf.ru/ru/news/regional/index.php?id_12=41064



Новости

Ассоциация рынков Ростовской области просит ТПП и Департамент потребительского рынка выступить инициаторами внесения поправок в «Порядок организации ярмарок...»

Из письма Ассоциации, исх. №136/1 от 14 «февраля» 2013 г.

«... Управляющие компании, пытаясь обеспечить торговыми местами предпринимателей, не попавших в капитальные торговые места на рынке или не желающие их занимать, могут и должны предоставлять им торговые места в формате универсальных ярмарок на территории рынков.

В настоящий момент следует внести в постановление Правительства Ростовской области от 08.08.2012 N 740 «Порядок организации ярмарок на территории Ростовской области и продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг)» следующие поправки:

-В зависимости от характера работы ярмарки могут быть **постоянно действующие** (работающие каждый день, за исключением выходных или санитарных дней).

- поправку, определяющую устройство на территории рынков **универсальных ярмарок со сроком действия не менее года**. Универсальная - ярмарка, на которой менее восьмидесяти процентов торговых мест от их общего количества предназначено для выполнения работ, оказания услуг одного назначения и осуществления продажи товаров одного класса в соответствии с номенклатурой товаров

-поправку:

Организатор ярмарки обеспечивает:

размещение участников ярмарки согласно предоставленным местам для продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) на ярмарке;

надлежащее санитарно-техническое состояние мест для продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) на ярмарке;

оснащение мест для продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) на ярмарке контейнерами для сбора мусора и туалетами;

уборку территории, вывоз мусора после завершения мероприятия;

организацию стоянки для автотранспортных средств участников и посетителей ярмарки;

установку в доступном для обозрения участников и посетителей ярмарки месте стенда, содержащего информацию о режиме работы ярмарки и плане эвакуации людей и материальных ценностей в случае возникновения чрезвычайных ситуаций;

учет участников ярмарки;

выполнение требований законодательства, в том числе в области безопасности, обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, а также пожарной безопасности.

организатор ярмарки обеспечивает:

надлежащие условия для приемки, хранения, продажи товаров;

наличие у лиц, непосредственно осуществляющих продажу товаров (выполнение работ, оказание услуг) на ярмарке, личных нагрудных карточек с указанием сведений об участнике ярмарки, а в случае реализации пищевых продуктов наличие личной медицинской книжки установленного образца с отметкой о прохождении медосмотра;

наличие сертификатов или деклараций о соответствии либо их копий, заверенных в установленном порядке, товарно-сопроводительных документов, ветеринарных сопроводительных документов на реализуемые товары...».



27 февраля 2013 года состоялось заседание комитета ТПП СК по торговле и оказанию содействия розничным рынкам

Новости регионов

Представители рынков Ставропольского края и Ассоциации рынков Ростовской области обсудили в Торгово-промышленной палате СК острые проблемы, связанные с реализацией федерального закона.

Приветствуя собравшихся, депутат ГД РФ, президент ТПП СК Андрей Мурга отметил важность объединения по отраслевому признаку: «В Европе уже давно существует такая практика. Палата инициировала создание комитетов по актуальным направлениям: сельское хозяйство, строительство, туризм, розничные рынки. Объединившись, можно доказать, что тот или иной закон не работает. Собираться, обсуждать проблемы, совместно с грамотными юристами находить пути их решения. В связи с принятием федерального закона к условиям работы розничных рынков, организации продажи товаров на рынках предъявляются определенные требования. Выполнить их в короткие сроки не представляется возможным. По данным Ассоциации роз-

ничных рынков Российской Федерации на декабрь 2012 года, только около 20 % рынков крупных городов России смогли за истекшую пятилетку стать капитальными. Закрывание рынков может привести к обострению социальной напряженности, главное – к уменьшению объемов налоговых поступлений в местные бюджеты».

Президент Ассоциации рынков Ростовской области Юрий Муковоз поблагодарил руководство ТПП Ставропольского края за приглашение и рассказал об успехах организации: «Ассоциация была создана в 1999 году для защиты интересов розничных рынков области. Нам удалось изменить достаточно много постановлений и указов. С нами стала считаться региональная власть. Значимость Ассоциации возросла с выхо-

дом 271-го закона. Мы призывали к объединению рынки Краснодарского края, Татарстана, Башкирии. Обращались к Правительству РФ. Нас услышали. В 2011 году был внесен первый законопроект. Готовятся еще два законопроекта, один из которых внес Андрей Юрьевич Мурга. Его предложение – отсрочить еще на два года исполнение отдельных требований».

По словам депутата, намерения у власти благие: улучшить места торговли: «Изменяя форму, не стоит забывать о содержании. В Италии, например, с которой мы уже давно работаем, розничная торговля традиционно была открытой. Никто не требует капитальных строений. Рынки в странах Западной Европы справедливо признаются не только социально значимыми объектами, но и

залогом сохранения и развития малого предпринимательства. Полагаю, что в нашей стране необходимо, учитывая мировой опыт, оказывать управляющим рынкам компаниям поддержку».

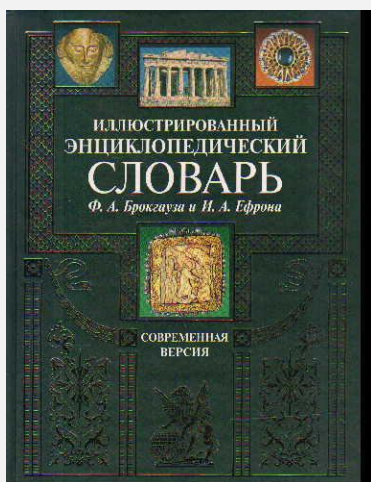
«Овощи всегда продавались под открытым небом, - поддержал директор Ассоциации рынков Ростовской области Сергей Курганский, - не осият капитальные строения районные, сельские рынки. Мы идем к стихийной торговле. Землю передают в аренду, организуют ярмарки. Наши аграрные регионы страдают в первую очередь. Выходит, что главная проблема не вырастить, а реализовать продукцию. Обраща-

лись ко всем федеральным депутатам. Только Андрей Юрьевич лично позвонил, мы около часа общались, обменивались мнениями».

После обсуждения ряда вопросов была принята резолюция, согласно которой Губернатору Ставропольского края Валерию Зеренкову, Председателю Думы Ставропольского края Юрию Белому будет направлено обращение с предложением внести в законодательные акты Ставропольского края изменения, направленные на создание необходимых условий для развития розничных рынков. На заседании был одобрен проект закона депутата ГД РФ Андрея Мурги, преду-

сматривающего отсрочку до 01 января 2015 года исполнения требований о капитальных зданиях, сооружениях на рынках. По мнению участников, это даст возможность заинтересованным лицам объединиться для защиты своих интересов, а Правительству РФ - разобраться в сложившейся ситуации и оценить последствия реализации закона.

Председатель комитета ТПП СК по торговле и оказанию содействия розничным рынкам Сергей Косинов обозначил приоритетные направления деятельности комитета в 2013 году.



РЫНОЧНЫЙ ЛИКБЕЗ

Общественное мнение

Рынок, место для торговли...

С древнейших времен у всех культурных народов, везде, где появлялись многолюдные поселения, возникала потребность сосредоточить продажу продуктов ежедневного потребления в одном или нескольких центральных пунктах, куда к определенному времени сходились продавцы и покупатели. Самыми удобными для того местами были открытые площади в центре городов, где таким образом появлялись базары, с производством торговли в определенные дни и часы.

У разных народов торговля получила различную организацию и форму. Базары, рынки, торговые ряды и гостиные дворы существовали уже в древних странах Востока, в Ассирии и в Египте. Сами базарные дни также могли иметь разное название. Так, например, у римлян они назывались *Nundinae*. Связано это было с тем, что сельские жители приезжали в город для продажи своих товаров каждый девятый день. От латинского слова *marcatus* произошло немецкое *Markt*, французское *marche*, английское *market*, итальянское *mercato*. А вот рынки древнего Рима получали свое название от предметов, которые там предлагались для продажи. На *forum boarium* продавались быки, на *forum macellum* — мясо и другие жизненные продукты; овощи продавались на *forum olitorium*, для торговли рыбой отведен был *forum piscarium*, для зерна и хлеба — *forum pistorium*.

Какое бы название не носил рынок, ясно одно — это было не только место под открытым небом, предназначенное для торговли предметами повседневного потребления, но и необходимая принадлежность города, одно из главных его украшений. Греки, например, придавали базарным площадям квадратную форму и окружали их просторными, иногда двухэтажными галереями. Площади украшались статуями и памятниками великих людей. В средние века и в эпоху Возрождения значение рынков, в качестве центров городской жизни, сохранилось, на что указывает пример Флоренции и других итальянских городов. Рыночные площади стали окружать роскошными общественными зданиями, украшать фонтанами и т. п. Во многих городах Западной Европы в соседстве с этими площадями сосредоточиваются замечательные памятники средневековой архитектуры (в Брюсселе, Мюнстере и др.).

В России в больших городах рынки существовали в виде каменных или деревянных зданий с торговыми помещениями (гостиные дворы); внутренние площади отводились под открытые базары или склады. Так, в Петербурге новый Александровский рынок представлял собой громадный пятиугольник, по наружным и внутренним линиям которого было расположено

более 760 номеров торговых помещений и лавок, а на Толкучей площади внутри производился вольный торг.

Крытые рынки в России принадлежат городам, обществам торговцев, частным лицам и обществам. Но одной из главных забот городских управлений повсеместно является обеспечение благоустройства рыночного торга. В зависимости от размеров и богатства города применяются самые разнообразные устройства, от простых деревянных навесов, едва защищающих посетителей и продаваемые продукты от непогоды, до роскошных рынков, устроенных в виде монументальных павильонов из камня, железа и стекла и снабженных специальными приспособлениями для приема, хранения и отпуска продуктов.

В больших городах рынки специализируются, так как подобные города не могут жить одним привозом из ближайших сельских окрестностей. Снабжение столичных рынков продуктами переходит к купцам, комиссионерам и разным посредникам, завязывающим обширные сношения и закупающим товар в больших количествах, часто в отдаленных районах, где продукты дешевле.

Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. — С.-Пб.: Брокгауз-Ефрон. 1890—1907.



С момента появления термина «рынки» в энциклопедическом словаре Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона прошло более 100 лет, но смысл данного понятия совсем не изменился. Рынок по-прежнему является «местом для торговли», базарной открытой площадью с изобилием разнообразных товаров. Это не только территория под открытым небом, но и необходимая принадлежность города, одно из главных его украшений. В Европе, например, до сих пор рынки воспринимают как элемент культуры и самобытности народа. Чем же наши, российские рынки хуже?!



Что ещё необходимо депутатам, чтобы услышать голос народа?

Общественное мнение

В период с 25 января по 03 марта 2012 года в режиме онлайн была проведена Всероссийская конференция на тему «Перспективы развития розничных рынков России и Федеральный Закон № 271 «О розничных рынках». К мнению людей до сих пор никто не прислушался!

Виталий Скиба, менеджер:

«Власть зовет к диалогу. По самым - самым острым темам. Отзываюсь, прошу, требую, отменить статью 24 в законе «О розничных рынках», которая обязывает перевести рынки «в капитальные здания, строения, сооружения». Законодатели явно пошли на поводу у лоббистов транснациональных сетей, для которых рынки серьезные конкуренты. Спрашиваю, какая польза для торговли от реализации этого положения. Кто считал, анализировал, изучал ситуацию с розничными рынками. Почему не слышали аргументы, мнения, предложения, поступившие от самих участников, организаторов торговли? Нельзя вот так, на основе собственных ощущений, вместо экономических, социальных расчетов, менять законодатель-

ство, гнобить тот самый, малый бизнес, поддерживать который чиновники клянутся на всех уровнях».

Шустова Е.Н., директор универсального рынка:

«Требования статьи 24 закона предполагает искоренить рыночную форму торговли, превратить ее в торговые сетевые комплексы типа «Ашанов», «Океев», «Магнитов». Это неправильный путь, ущемляющий как права продавцов, так и покупателей, это еще один удар по малому бизнесу, о поддержке которого так много говорится с высоких трибун.

Сотни и тысячи человек лишаться рабочих мест, потому что большая их часть, особенно в сельской местности не смогут взять в аренду торговые места в капитальных строениях из-за высокой стоимости аренды, если бы

даже эти капитальные строения были возведены.

Не в меньшей степени пострададут сельские жители, имеющие личное подсобное хозяйство, лишаться возможности реализовать выращенную продукцию.

Нельзя ставить вопрос о закрытии рынков после 2013г – это социальный взрыв, это антинародно, непрофессионально».

Алла Успановна, бывший работник торговли:

«Работала продавцом в «Красной Шапочке» после окончания института советской торговли. Сейчас пенсионерка, часто вспоминаю, советские фирменные магазины Ростова: «Три поросенка», «Красная шапочка», «Океан», «Плевен». Разве сравнить их с сегодняшними? Все эти «Меги», «Шопы». Вроде бы и полки ломятся от изобилия, но душа не лежит. Пару раз

не доглядела, купила просроченные сметану, яйца. Сейчас все покупаю на рынке.

Соседка говорит, что в 2013 году рынки закроют. Так как они не имеют капитальных строений. Просьба к Путину, я его уважаю, пусть проследит за законодателями. Пусть думают, когда готовят подобные решения. Люди ведь разные и кошельки у всех разные. Так что и рынки, и магазины должны быть разными».

Александр Сидоренко, бывший шахтер:

«У меня палатка на розничном рынке. 10 лет торгую овощами и фруктами. Дело нелегкое, особенно в межсезонье. Но «оброс» хорошими поставщиками, постоянными покупателями, опытом, тем и живу, кормлю семью. Купил поддержанную машину, таких в Шахтах тысячи. Когда закрылись, шахты люди потянулись в «челноки». Это они спасли тогда многих от голода. Позже они стали первыми арендаторами торговых мест на розничных рынках. Потому что имели закалку, умение, терпение. Знали спрос, дружили с ценами и покупателями. Ведь неслучайно такие рынки в малых городах называют народными. Уверен, что если их закроют,

опять торговля стихийно всплеснется на улицы.

Потребительский рынок – та сфера, которую почти невозможно регулировать запретами и штрафами. И прежде чем менять традиционные системные отношения, надо просчитать негативные последствия принимаемых законов. Они должны быть понятны, прежде всего, с позиции здравого смысла и справедливости».

Н.Н. Григор, фермер:

«Я мелкий фермер. Держу кабанчика, корову, другую живность. Куда девать продукцию, знаю по себе, сплошная головная боль для всех фермеров. Мне без разницы, закрытый или открытый рынок. На открытом даже лучше: покупатель видит издалека. Недавно задружил с ярмарочным комплексом «Ростовец». Устраивает, что можно продавать с машины. Товара ведь немного. За два три - часа все распродал и домой. Покупатели меня уже знают. Люди ценят, что все свеженькое, домашнее. Думаю потихоньку развиваться.

Но как кредиты дороги, все эти хваленые программы поддержки, для таких как я, недоступны. Поэтому одна надежда на розничные рынки. Нельзя их трогать. Уйдут под

капитальные крыши, поскачет плата за торговое место. А значит и цены на все вырастут.

В. Чеснок, историк:

«Хочу высказаться по поводу закона «О розничных рынках». Он явно не жизнеспособен. Разработчики не учли два важных фактора: историческую традицию и долгосрочные тенденции развития потребительского рынка.

По мнению авторитетных социологов, психологов на смену безудержному потреблению идет иная идеология жизни. Главные идеи перемен – качество вместо количества, экологически безопасная среда обитания и потребления. Все эти гипюр- и супермаркеты с шумными распродажами китайских товаров и агрессивной рекламой, вряд ли впишутся в новую идеологию. А вот различные рынки, большие и маленькие, живо откликаются на новые тенденции и потребительский спрос. Так что не дело из федерального центра диктовать, кому уходить под капитальные крыши, а кому оставаться на открытом воздухе. Пусть местная власть и торговое сообщество решают».



Интересы рынков Краснодарского края под надежной защитой!

Лицо выпуска



Основана в 2008 году

НП «КРАСНОДАРСКАЯ КРАЕВАЯ ГИЛЬДИЯ РЫНКОВ»

Некоммерческое партнёрство «Краснодарская краевая гильдия рынков» было создано 09.12.2008 г. в целях объединения управляющих компаний розничных рынков Краснодарского края. Главным направлением работы Партнерства является защита прав и законных интересов членов Гильдии.

Количество членов Гильдии - 88. На сегодняшний день в Гильдию обращаются за оказанием помощи не только управляющие рынками и торговыми комплексами предприятия, но и предприниматели, работающие в сфере торговли.

Партнёрство взаимодействует на основании соглашения с Управлением Роспотребнадзора по Краснодарскому краю, также сотрудничает с государственным

управлением ветеринарии Краснодарского края, Департаментом потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края. В рамках сотрудничества обменивается информацией, обращается за разъяснениями, участвует в рабочих группах и комиссиях. Прокуратурой Краснодарского края в тесном взаимодействии с органами власти правопорядка, предпринимательским сообществом и Гильдией налажен системный информационный обмен. С 2008 года Партнёрство является постоянным действующим членом Общественного совета при прокуратуре по защите малого и среднего бизнеса.

«Необходимым направлением нашей деятельности являются качественные юридические консультации членам

Гильдии, которые даются нашими специалистами как лично, так и по телефону или письменно. Управляющие компании обращаются к нам с вопросами, касающимися различных разделов юриспруденции, будь то гражданское, налоговое, предпринимательское, административное и иные отрасли права. Мы защищаем права и законные интересы членов Гильдии в судах и представляем их в различных органах власти при рассмотрении дел об административных правонарушениях и производстве иных юридически значимых действий.



Также, начиная со времени создания Партнёрства, наши специалисты выезжают в командировки по Краснодарскому краю с целью проведения обследований рынков, торговых комплексов, ярмарок — членов Гильдии на добровольной основе. По итогам специалистом заполняется разработанный нами акт обследования, и составляются письменные рекомендации, включающие в себя выявленные нарушения закона, ссылку на нор-

мы права, варианты исправления этих нарушений и устранения иных недостатков. При необходимости мы составляем план мероприятий по устранению нарушений с указанием сроков их устранения. Главным плюсом этого метода является оказание юридической помощи на месте - при визуализации объекта представляется более ясная картина возникновения и динамики той или иной проблемы и наиболее верно подыскивается путь её преодоления...»

Для обучения руководства и сотрудников управляющих компаний Партнерство 2 раза в год проводит семинары с приглашением специалистов из банков, аудиторских фирм, налоговых органов, ветеринарной службы, Роспотребнадзора и иных органов власти для получения информации непосредственно от практических работников. Гильдия так же выпускает методические пособия, «Вестник Гильдии», имеет свой сайт для более быстрого информативного общения с Партнерством.

Таким образом, охват деятельности Гильдии большой, в сотрудничестве с нами в настоящее время заинтересован широкий круг профессионалов сферы торговли и бытового обслуживания населения. За время существования Гильдии проделана большая работа, направленная на оказание помощи торговому сообществу Краснодарского края.

ВЯТКИН ВЛАДИМИР НИКОЛАЕВИЧ – Генеральный директор НП «Краснодарская краевая гильдия рынков». Родился 18 августа 1974г. в г. Омске.

В жизни Владимира Вяткина с детства проявлялись стремление к учебе, старание, внимательность и черты лидерства.

1980 - 1988гг.- учился в школе № 20 Кемеровской области Таштагольского района п. Тимертау.

1988-1992гг. – обучался в речном училище г. Ростова-на-Дону.

В июле 1992 начал свою трудовую деятельность в Объединении «Новороссийскрыбпром» 3-м помощником капитана РТМ «С. Каданчик»

Был уволен в 1993 г. в связи с призывом в ряды Российской Армии. За период службы 1993-1995 г. был награжден медалью «За отличное несение воинской службы» -I степени. В 1992 г. поступил в Таганрогский государственный радиотехнический университет /заочное отделение/

Специальность: Экономика и управление на предприятии. Окончил его в 1997 году.

В 2007 году принят в члены Всероссийской Политической Партии «Единая Россия».

С 2009 г. является членом Политсовета Краснодарского местного отделения ВПП «Единая Россия».

- Вице-президент Общественной организации «Федерация бокса города Краснодара».
 - Председатель Краснодарской городской благотворительной организации «Радетели гимназии №82»,
 - Входит в состав общественно совета по защите малого и среднего бизнеса при Прокуратуре края.
 - Член коллегии департамента потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края.
 - Председатель попечительского совета школы-интерната № 32 для детей-сирот с ограниченными возможностями ст.Тенгинской.
 - Председатель совета родительской общественности МО г.Краснодар.
- Женат, воспитывает двоих детей: дочь и сына.
Занимается спортом: 1-й взрослый разряд по гиревому спорту, КМС по боксу.
Хобби: путешествие, рыбалка, чтение, лыжи.





Рынки «Вечного города»

Зарубежный опыт

Рынки в странах Западной Европы справедливо признаются не только социально значимыми объектами, но и залогом сохранения и развития малого предпринимательства. Никто не требует капитальных строений. В Италии розничная торговля традиционно была открытой и остается такой. Там, как и когда-то в Древнем Риме, под рынки отданы площади и улицы городов. Туристы редко посещают такие места в городе. А вот сами римляне любят рынки.

Рынок Кампо дей Фьори - один из старейших открытых городских рынков. Он работает каждый день с утра и как и у нас после обеда торговцы начинают сворачивать прилавки. Но даже если вы не собираетесь ничего здесь покупать, побывать здесь просто необходимо, потому что здесь, на площади Кампо дей Фьори стоит памятник Джордано Бруно. И стоит он именно на том самом месте, на котором в 1600 году Бруно был казнен инквизицией.

Рынок Порта Портезе входит в число самых крупных блошиных рынков Европы, наряду с мадридским Растро, лондонским рынком на Портобелло-роуд и парижским Saint-Ouen. Он возник стихийно после окончания Второй мировой войны, когда измученные безденежьем и безработицей римляне начали

приходить сюда в надежде продать некоторые вещи из личного обихода. Со временем рынок превратился в сложную коммерческую структуру со своими правилами, а также полным отсутствием таковых.

Интересный факт: из более чем 1 350 лоточников, торгующих здесь каждое воскресенье, всего лишь около 500 имеют необходимые разрешения и лицензии (такие данные приводит Il Fatto quotidiano), а значит, платят налоги в государственную казну (полностью или частично – это уже совсем другой вопрос). К остальным 730 продавцам – о великий итальянский парадокс! – местные власти вынуждены проявлять терпимость, поскольку полное или частичное закрытие рынка неминуемо вызвало бы всплеск народного возмущения, что впоследствии

обязательно сказалось бы на результатах выборов. А с такими вещами в Италии шутить не любят.



Есть несколько рекомендаций, к которым стоит прислушаться перед посещением любого итальянского рынка.

- Одевайтесь просто и удобно. Особенно удобной должна быть обувь. Если местные продавцы вычислят в вас туриста, то покупать придется по завышенным ценам.

- Берегите деньги и документы от карманников. Там их полно.

- Также необходимо помнить, что кроме налички, возможен и бартерный обмен между продавцом и покупателем. То есть вы ему свою вещь, он вам ту которую хотите у него купить.

Via Sannio (Via Саннио) один из самых известных и крупных открытых рынков Рима. Переговорите с гидом, если он у вас есть. Гид подскажет, у кого и как дешевле купить. И помните, что Виа Саннио это не просто место для дешевых покупок в Риме, но и место где вы можете ощутить истинную атмосферу, традиции и колорит «Вечного города».

Рынок Сан-Джованни. Находится рядом с базиликой Сан-Джованни. В отличие от Порта Портезе он работает ежедневно с 8 утра до 13:00,

но здесь основная масса товара - это одежда. Здесь продаются как совершенно новые вещи на любой вкус, так и использованные (сэкондхэнд).



Давайте вместе подумаем!



Блошинный рынок, Бельгия.

И почему они на площадях в центре, а мы на окраинах, на железнодорожных путях и у помоек?!



Блошинный рынок, Лианозово, Москва.



Цветочная история Парижа

Зарубежный опыт

«...Кто не был ранним утром на центральном цветочном рынке в Париже, тот не может себе и представить той суеты, той кипучей деятельности, какая царит там в это время.

Сотни фугов, нагруженных снизу доверху цветами, съезжаются со всех окрестностей Парижа, сотни фур везут цветы с вокзалов железных дорог, присылаемые из Ниццы, Грасса, Лиона и других южных городов.

Целые сотни, тысячи людей занимаются разгрузкой, разборкой, расстановкой и продажей цветов, другие сотни, тысячи — их покупкой, сортировкой и разноской по Парижу.

Снятые с повозок цветы располагаются здесь красивыми группами на сколоченных наскоро подставках, столиках или прямо на полу, причем каждый из торговцев старается со свойственным всем французам вкусом расположить свой товар эффектно и красочно. И получается такая прелестная

картина, какую, не видав, трудно себе представить. Прелесть картины этой усугубляется еще тем чудным чарующим запахом, который доносится ото всех этих сотен тысяч цветов.

Бьет три часа утра, и торговля начинается. Любителей, конечно, еще нет: для них это час слишком ранний, а главными покупателями являются скупщики, которые стараются скупить все, что получше и как можно подешевле, и затем, наняв тут же себе местечко для торговли, поджидают, чтобы цветы поднялись в цене, и тогда продают их разносчикам и торговцам в палатках.

В девять часов торг на центральном рынке уже окончен и продавцы, и покупатели отправляются восвояси. Разносчики, наполнив свои тележки доверху, расходятся по улицам Парижа, более крупные торговцы везут накупленный товар в свои палатки, а садовники и огородники, сладко заснув

под навесами своих киби-ток, едут домой.

Но здесь кончается только первая часть торговли цветами. Теперь приобретенные цветы везутся (прежде всего) на девять цветочных рынков.



Все эти рынки имеют крайне своеобразный вид рядов, открытых с одной стороны, парусинных палаток или навесов, внутренность которых уставлена снизу доверху размещенными на полках горшками и букетами цветов, большинство которых обернуто в белую или цветную бумагу в форме большого фунтика.

В теплые, солнечные весенние дни, когда зажиточные парижане и богатые иностранцы еще не разъехались из города, эти рынки бывают особенно красивы. Цветов там всегда такая масса и все они так прелестны, что многочисленные покупатели находятся в затруднении, что им выбрать...».



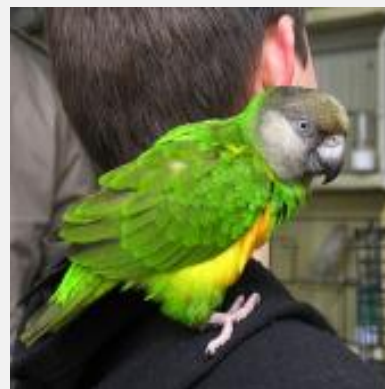
Так описывает свои впечатления о парижском рынке начала XX века русский ученый Николай Федорович Золотницкий.

Сегодня цветочный рынок «Marché aux fleurs», расположенный в центре Парижа, - самый известный и один из самых последних (с 1808 года) в Париже цветочный рынок. Расположен он в небольших павильонах рядом с м.Сите. До этого он находился на набережной Mégisserie, а до 1860 года также и на месте Коммерческого Трибунала.

За два столетия существования Marché aux fleurs неоднократно служил сюжетом для полотен многих художников.

Этот рынок один из старейших в городе и занимает обширную территорию. Здесь можно увидеть растения всевозможных окрасок и форм, и от такой красоты просто захватывает дух. Даже если вы не являетесь садоводом, прогулка по рынку доставит огромное эстетическое удовольствие.

Кусты роз, изысканные букетики, горшочные растения, кактусы, украшения для сада - чего здесь толь-



ко нет, рынок пестрит и благоухает самыми диковинными и прекрасными цветами.

А по воскресеньям сюда приезжают еще и торговцы птицами, и рынок становится не только цветочным, но и птичьим.

Автор картин - Victor Gabriel Gilbert



12 советов перед походом на рынок

Покупателям!

Эти советы нам дал человек, который часто бывает на рынках в силу своих обязанностей. Это даже не советы, а маленькие секреты профессионалов...

«Очень часто, когда речь заходит о вкусной еде, меня спрашивают "А где вы покупаете то, где вы покупаете это?" - такие вопросы я слышу часто. И я вижу, я чувствую некоторое недоверие, смешанное с разочарованием, когда честно отвечаю: "На рынке!"...»

Правило №1 - на рынке есть все что угодно.

Правило №2 - на рынке все можно и НУЖНО пробовать.

Правило № 3 - продавец ответит на ваш любой вопрос! Если нет, идите к другому.

Правило № 4 - на рынке ценят и любят постоянных клиентов. Станьте им, не пожалеете.

Правило № 5 - аренда на проходном месте дороже и может отбиваться за счет оборотов, а может и за счет вашего кармана. Не стесняемся пройтись по закоулкам рынка - там может оказаться дешево!

Правило № 6- не всегда красиво выложенные продукты это именно те, которые вам нужны. Да и такая выкладка стоит денег, и заплатите за это вы.

Но есть и **Правило №7** - если кто-то занимает на базаре много места, значит это кому-нибудь нужно! Да, цены могут показаться высокими, но не торопитесь с выводами! Это не перекупщик, здесь надо термины сменить. Это высокопрофессиональный продавец, успешный бизнесмен. Наверняка, у него много своих клиентов, а это означает, что товар у него этих денег стоит. Одним словом, еще раз - если кто-то занимает на базаре много места, значит это кому-нибудь нужно!

Правило № 8 - на рынках всего мира все чуть дороже за то, что не мечешься по городу и все в одном месте и все можешь попробовать и расспросить и убедиться в качестве.

Правило № 9, золотое - на рынке не мясо выбирают, выбирают мясника. Одного и на всю жизнь - как доктора, которого тоже следует выбирать самого лучшего.

Правило № 10. Сначала спроси цену, поторгуйся, а уж потом командуй "накладывай!"

Правило № 11 - на рынке нет места религиозным разногласиям, все споры могут быть только вокруг вкуса продуктов и цены, а не вокруг разреза глаз и цвета волос.

Правило № 12 – запомни, ну не везде рады покупателю по 300 граммов, но что поделаешь...





Просроченные миллиарды» или «Куда же девается испорченная еда из магазинов?»

Покупателям!

Ежегодно продавцы продовольствия по всему миру списывают и выбрасывают 1,6 млн т товаров. В России цивилизованная система утилизации только формируется.

Жесткий контроль за сроками годности в розничной торговле по всему миру приводит к тому, что весомая часть продуктов списывается и выбрасывается — таким образом ритейлеры ежегодно генерируют около 1,6 млн. т продовольственного мусора, подсчитали в начале года исследователи из британского Института инженеров-машинистов. Это только часть «мусорной цепочки», на всех звеньях которой теряется до половины всего производимого в мире продовольствия: на менее развитых рынках основные потери случаются из-за технологического отставания — при сборе, хранении и транспортировке сельскохозяйственной продукции, а на более развитых — при дистрибуции, в сетях и у конечных потребителей. В Европе и Северной Америке пищевые отходы, по данным Продовольственной и сельскохозяйственной органи-

зации ООН (ФАО), составляют от 95 до 115 кг на человека в год, тогда как в Африке, Южной, и Юго-Восточной Азии — 6-11 кг.

Проблему управления сроками скоропортящихся продуктов полностью не решил ни один ритейлер в мире, констатирует исполнительный директор Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) Илья Белоновский. В ассортименте X5 Retail Group (управляет сетями «Пятерочка», «Карусель», «Копейка», «Перекресток») скоропортящиеся продукты составляют половину всего товарооборота, говорит руководитель пресс-службы компании Владимир Русанов. 30% продуктов из группы риска занимают, по его словам, молочная продукция, мясные деликатесы, яйца и хлеб, 11% — фрукты и овощи, 9% — охлажденное мясо, птица, рыба. В магазинах «Ашан» ско-

ропортящиеся продукты составляют половину от ассортимента, говорит сотрудник компании: кроме молочных продуктов, овощей, фруктов и хлеба это еще и мясные и рыбные полуфабрикаты и салаты.

«Проблемы возникают, когда магазины не умеют или не хотят грамотно прогнозировать остатки: часто товароведы, например, переказывают продукты на праздники в расчете на то, что, если останется лишнее, слабый поставщик, не имеющий возможности отстаивать свою позицию в общении с сетью, возьмет остатки обратно», — добавляет председатель совета директоров кондитерского-булочного комбината «Черемушки» Сергей Щедрин.

Для среднего московского дискаунтера нормальный объем «просрочки» — по несколько единиц разных товаров в день, говорит Белоновский: например, несколько глазированных сырков, пакетов молока и батончиков колбасы.

Есть и случаи, когда товарам с не истекшим еще сроком годности находят применение сами ритейлеры. Например, мясо за несколько дней до окончания срока многие магазины используют в продукции кулинарии, рассказывает руководитель исполкома Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин. Кулинария сама по себе дело рентабельное, а если есть возможность таким образом еще и управлять товарными остатками — выгодно магазинам вдвойне, объясняет он.

Куда же девается испорченная еда?

В каждом магазине одной из крупных западных сетей две тележки с товарами на утилизацию — отдельно продовольственными и непродовольственными — должны привозить в специальную комнату раз в час, рассказывает владелец крупной компании — поставщика продуктов питания, а

затем они отправляются на утилизацию. Непроданные товары магазины «Ашан» уничтожают сами, рассказывает сотрудник компании: при каждом магазине есть специальный пресс, который уничтожает товары с истекшим сроком годности или поврежденной упаковкой.

Кроме того, в каждом регионе есть аккредитованные организации, имеющие право заниматься утилизацией таких отходов. В интернете есть предложения об утилизации просроченных пищевых продуктов от компаний, специализирующихся на «мусорном бизнесе». Например, компания «Экотехпром-Юг» предоставляет для сбора пищевых отходов специальные контейнеры, а затем вывозит их «на определенные полигоны, где с помощью специального оборудования происходит утилизация», говорится на ее сайте. Утилизация 1 т просроченной пищевой продукции стоит от 900 руб., алкоголя — от 1800. «Технология утилизации пищевых отходов может включать в себя их захоронение либо измельчение на специальных установках вместе с упа-

ковкой и дальнейшее использование, например, в качестве добавки для производства цемента», — сказано на сайте «Группы компаний по утилизации отходов».

Правила утилизации каждого вида биологических отходов регулируются СанПИН. Они разные для овощей и фруктов, для мяса и рыбы и других товаров. Например, часть мяса с истекшим сроком годности отдается компаниям, выращивающим хищных животных, которые используют это мясо в качестве корма. Но отлаженной системы обращения с просроченными продуктами питания не существует, подтверждает гендиректор одного из мусороперерабатывающих предприятий: «Это темный лес». Еще один поставщик настаивает, что как минимум две крупные федеральные сети «решают этот вопрос очень цивилизованно».

Подготовлено по материалам Vedomosti.ru.



В супермаркет за правдой

Покупателям!

Супермаркеты у многих стойко ассоциируются с сытой благополучной жизнью. Изобилие продуктов, блеск и чистота наводят на мысль, что все в этих стенах прекрасно, и все, работающие здесь, счастливы.

Корреспонденты «КП» выяснили, что на самом деле продают в крупных сетевых магазинах:

- просроченные продукты пускают на нарезки и салаты, наклеивая на них новые ценники с сегодняшним числом;
- свежие продукты прячут на задние ряды, а те, у которых срок годности скоро истечет, наоборот, стоят на первом плане, чтобы быстрее разбирали;
- по слухам, испорченные товары отправляют в магазины эконом-класса;
- маринованное мясо для шашлыков по скидкам чаще всего несвежее;
- всегда надо проверять чеки на кассе;
- в плохом сервисе виноваты не столько продавщи-

цы, сколько менеджеры магазинов, которые создают все условия для хамства.

ОТКЛИКИ:

- «Купила большой кусок докторской колбасы. Дома развернула, а под толстым слоем пленки оказался кусок старой наклейки, датированной неделями раньше. Как я поняла, они берут нераспроданную колбасу, режут поменьше куски, наклеивают новую этикетку — и в путь! А срок годности вареной колбасы очень маленький!»
- «В нашем магазине была очень вежливая продавщица, ее уволили, я поинтересовалась почему. Мне сказали, что ее уволили за то, что мыла колбасу и сосиски с моющим средством «Фейри». Теперь сосиски у меня никто не ест».

- «А у меня на упаковке с рисом (32 руб.) был ярлык «Зефир ванильный» (84 руб.)».

- «Многие магазины строят откровенно неподходящими для работы, нет необходимых подсобных помещений для правильного хранения. Наш магазин открыли с 2 камерами для всего — молока, сыра, колбасы, мяса, рыбы, овощей — на радость всяким проверяющим. Ни лотков, ни стоек для хранения хлеба нет».



Источник:

<http://www.kp.ru/daily/24143.4/360267/>



«Кому мы помешали?»

Как живешь предприниматель?

«Чуть не изменил твоей жене с другой, представляешь?» Иван Тарасюк на это сообщение отреагировал спокойно. Хотя, что и говорить, неприятно. Если от его жены уйдут к другой, семья лишится половины дохода.

Наталья и Иван Тарасюк почти десять лет торгуют овощами и фруктами на рынке «Каврас». У каждого свой круг покупателей сложился. Одни приходят только к Наталье закупаться, другие — исключительно к Ивану. Вот и покупатель-«изменщик» за многие годы привык у Натальи все брать. Знает: она не обманет. И главное, всегда приветливая и доброжелательная. Как от такой женщины можно уйти к кому другому?! — С людьми работать непросто, — говорит Наталья. — У кого-то настроения нет, кто-то заведомо уверен, что его обдурят. Только позволить себе отреагировать на негатив: с человеком поругаешься — весь день кувырком пойдет. А улыбаешься — получается лучше. После окончания школы Наталья не сомневалась: медицина и торговля — это не для нее. Стала инженером. Поработав какое-то время на предприятии в Ростове, вышла замуж. Когда супруги

Тарасюк ждали ребенка, решили перебраться в станицу Кривянскую (там жила мама Натальи). Так и ребенок был под постоянным присмотром, и заняться было чем: на восьми сотках мать Натальи выращивала помидоры.

— Помидоры в течение двух месяцев урожай давали, — рассказывает Наталья. — Только это время мы ими и торговали. Зато выручали за них много. Ездили под Воронеж, под Волгоград или в Украину реализовывать. Там помидоры дороже были. Потом далеко ездить невыгодно стало. Начали выращенное в Ростове продавать. Росли из-за поддержки, дело становилось все более убыточным. Брат Натальи закупал яблоки и продавал их на базаре. Признался: деньги у него водились всегда. Наталья с мужем попробовали заняться тем же. Сначала торговали яблоками с прицепа. Потом к яблокам добавилась картошка. А потом вслед за другими продав-

цами Тарасюк и вовсе расширили свой ассортимент. Сегодня день у супругов начинается в три часа ночи. Сначала едут на место, где торгуют. Сгружают овощи и фрукты, которые могут полежать. Потом отправляются к оптовикам. Загружают скоропортящиеся продукты и возвращаются за прилавков до шести часов вечера.

— Не хотите оставить эту тяжелую работу?

— Может, мы бы и до сих пор помидоры выращивали, но сегодня их совершенно невыгодно куда-то вывозить маленькими партиями. Сейчас грузовики приезжают в Кривянскую и закупают помидоры у населения на месте тоннами. Доход от продажи выращенного местные в основном рассматривают в качестве дополнительного заработка. Торговля на рынке позволяет зарабатывать больше, а главное, здесь мы сами себе хозяева. Работаем без выходных, ведь покупате-

ли приходят в любой день. Зато если уж сильно надо, можем устроить себе выходной, и никому не будем должны.

— А что будет, если рынки закроют? Ведь все продавцы должны работать в капитальных строениях. — На «Каврасе» много торговых мест, где работают семейные пары. Если его закроют, семьи полностью лишатся дохода, как в моем случае. Что будут делать покупатели? Они привыкли отовариваться на рынке. Для многих из них базар — часть уклада жизни. Мы и они — мы же не просто продаем и покупаем, мы общаемся друг с другом, с праздниками поздравляем, наблюдаем, как дети у нас вырастают,

учатся, семьи создают... У нас общность какая-то, свой небольшой мир. Кому он мешает? Продавцам он нужен, покупателям — тоже, тогда почему рынок должны закрыть? К тому же в сезон здесь торгуют дачники и огородники, которые живут недалеко от города. Где они смогут реализовать свою продукцию? Где мы сможем купить нормальные местные овощи, а не те, что не имеют ни вкуса, ни запаха? Мы ведь тоже продаем то, что выращено сельскими жителями, куплено у них и привезено на оптовый рынок. Зачем нужны обязательно капитальные строения? Летом там жарко. Зимой туда все равно не пойду. Потому что когда меня-

ешь место, теряешь покупателей.

— Если рынки останутся, не думали принять на работу реализатора?

— Работа у нас тонкая, напряженная. Торговать овощами — дело непростое: что-то испортилось — нужно выбросить, чем-то недоволен покупатель — стараться разрешить конфликт. Только лично заинтересованный человек будет с этим со всем справляться. Здесь мы не только взвешиваем огурцы и деньги считаем, здесь мы боремся за покупателей. Только от них зависит благосостояние наших семей, сможем мы обеспечить детей с родителями или нет.

Источник: <http://www.nvgazeta.ru/business/5024.html>



Вы спросили, мы ответили

Предпринимателям на заметку

Начало очередного финансового года ознаменовалось вступлением в силу значительного количества поправок в законодательстве, касающихся непосредственно индивидуальных предпринимателей.

УСН

Начнем с того, что теперь в законодательстве прописан уведомительный порядок перехода на УСН, согласно которому лица, изъявившие желание применять «упрощенку», должны уведомить об этом налоговый орган не позднее 31 декабря предшествующего года (п. 1 ст. 346.13 НК РФ).

К сведению

Приказом ФНС России от 02.11.2012 № ММВ-7-3/829 утверждены новые рекомендуемые формы документов для применения упрощенной системы налогообложения.

Ранее речь шла о сроке с 1 октября по 30 ноября. При этом вновь зарегистрированным индивидуальным предпринимателям дается 30 календарных дней (ранее – 5 рабочих дней) на уведомление о переходе на УСН (п. 2 ст. 346.13 НК РФ).

С этого года ограничение по доходам для применения «упрощенки» (60 млн. руб.) закреплено на постоянной основе. Причем указанный

предел будет ежегодно индексироваться (п. 2 ст. 346.12 НК РФ и п. 4 ст. 346.13 НК РФ). Размер коэффициента индексации на 2013 год составляет 1. Если же предприниматель одновременно применяет УСН и патентную систему налогообложения, то при расчете данного лимита следует учесть доходы по обоим указанным спецрежимам.

Увеличен срок подачи уведомления о смене объекта налогообложения. Теперь это можно сделать до 31 декабря (ранее – до 20 декабря) предшествующего года (п. 2 ст. 346.14 НК РФ).

С 2013 года сумма налога может быть уменьшена на обязательные страховые взносы, уплаченные (в пределах исчисленных сумм) в данном налоговом (отчетном) периоде (подп. 1 п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ). Ранее речь шла об уплаченных платежах (в пределах исчисленных сумм) за этот же период времени. Так что теперь еще одна спорная ситуация разрешена.

Уточнено, что налог можно уменьшить на суммы фактически выплаченных пособий по временной нетрудоспособности за счет средств работо-

дателя. Стало возможным уменьшить налог на взносы по договорам добровольного личного страхования. В то же время из списка уменьшаемых выплат исключены пособия по временной нетрудоспособности, выплачиваемые работникам при наступлении несчастного случая на производстве или в связи с профзаболеванием.

В случае прекращения деятельности, облагаемой в рамках УСН, индивидуальный предприниматель обязан уведомить об этом налоговый орган в срок не позднее 15 дней со дня прекращения такой деятельности (п. 8 ст. 346.13 НК РФ). При этом налоговая декларация предоставляется не позднее 25-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором, согласно представленному уведомлению, была прекращена деятельность. В свою очередь при утрате права на УСН декларацию подают не позднее 25-го числа месяца, следующего за кварталом, в котором произошло данное событие (п. 3 ст. 346.23 НК РФ). Не позднее указанных сроков представления налоговой декларации должен быть уплачен единый налог.

ЕНВД

С этого года переход на ЕНВД стал добровольным (п. 1 ст. 346.28 НК РФ). При этом лицам, изъявившим желание уплачивать «вмененку», следует подать соответствующее заявление в налоговый орган в течение 5 рабочих дней со дня начала применения ЕНВД (п. 3 ст. 346.28 НК РФ и п. 6 ст. 6.1 НК РФ). Отметим, что заявление о снятии с учета как плательщика ЕНВД придется подавать не только в случае прекращения вмененной деятельности, но и при переходе на иной режим налогообложения.

Увеличилось количество работников, учитываемых для целей применения ЕНВД. Ведь теперь при расчете ограничения в 100 человек следует брать среднюю численность работников (подп. 1 п. 2.2 ст. 346.26 НК РФ). Данный показатель (в отличие от среднесписочной численности) включает в себя в т.ч. лиц, работающих по совместительству и договорам гражданско-правового характера.

С 2013 года при работе в течение неполного налогового периода в связи с постановкой и снятием с учета в качестве налогоплательщика появилась возможность исчислить налог ис-

ходя из фактического количества дней осуществления предпринимательской деятельности (п. 10 ст. 346.29 НК РФ).

Сумма единого налога может быть уменьшена на обязательные страховые взносы, уплаченные (в пределах исчисленных сумм) в данном налоговом периоде (подп. 1 п. 2 ст. 346.32 НК РФ). Ранее речь шла об уплаченных платежах (в пределах исчисленных сумм) за этот же период времени. Так что теперь еще одна спорная ситуация разрешена.



Уточнено, что налог можно уменьшить на суммы фактически выплаченных пособий по временной нетрудоспособности за счет средств работодателя. При этом появилась возможность учесть взносы по договорам добровольного личного страхования. В то же время из списка уменьшаемых выплат исключены пособия по временной нетрудоспособности, выплачиваемые работникам при наступлении несчастного случая на производстве или в связи с профзаболевани-

ем (подп. 2 и 3 п. 2 ст. 346.32 НК РФ).

Теперь индивидуальные предприниматели, не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, вправе уменьшить единый налог на всю сумму взносов, уплаченных в Пенсионный фонд РФ и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования РФ, исчисленные исходя из стоимости страхового года (п. 2.1 ст. 346.32 НК РФ).

Изменена базовая доходность на услуги по передаче во временное владение и (или) пользование земельных участков, площадь которых не превышает 10 кв. м, для размещения объектов стационарной и нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания. В настоящее время этот показатель составляет 10 000 руб. (ранее речь шла о 5000 руб.) за каждый переданный участок (п. 3 ст. 346.29 НК РФ).

Отметим, что на 2013 год коэффициент-дефлятор К1, необходимый для расчета налоговой базы по единому налогу на вмененный доход, равен 1,569 (приказ Минэкономразвития России от 31.10.2012 № 707 «Об установлении коэффициента - дефлятора К1 на 2013 год»).



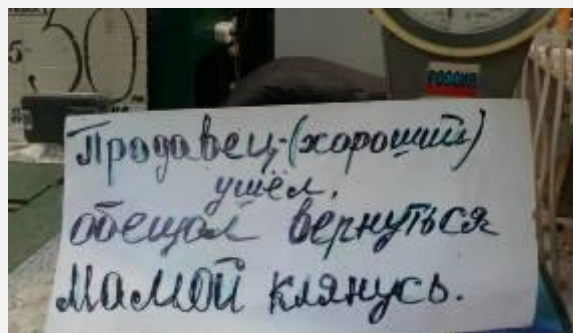
Фотоконкурс «Улыбнись»

О том насколько юмор важен в нашей жизни, говорить не нужно, — это неотъемлемая ее часть. А вот какую роль он играет на рынках, мы решили выяснить в новом фото - конкурсе.

Рынки России радуют нас не только богатым выбором товаров, но и забавными способами привлечения внимания к ним. Снимки, которые были сделаны в тот самый, нужный момент, и являются произведениями «рыночного юмористического искусства».

Героями сегодняшнего номера стали:

- «Конкретное обалденное» масло;
- Хороший продавец, который обещал вернуться;
- И новый сорт бананов — «Сибирские».



Предлагаем Вам поучаствовать в нашем конкурсе и поделиться своими наблюдениями и необычными фотографиями, которые вы сделали на рынке. Тот участник, который сделает подборку 3-х самых оригинальных и смешных фото, станет обладателем приза от редакции. Особенно приветствуется фотографии с Вашими комментариями.

Ответы присылайте по эл. адресу: rinki.zabota@gmail.com

Веселый базар

Не рынок, а целый театр!



Сколько всего наслушаешься здесь. Ни одна тема не останется незамеченной. А поведение людей? Это театр на уровне самых современных постановок.

Идет пара пожилых людей. Впереди дородная тетка. За ней с двумя сумками мужичок. Она идет как ледокол, мощной грудью отбрасывая внезапно появляющихся перед ней посетителей рынка. Он тихонечко за ней. Сумки наполняются постепенно. Растет их вес. Под этим весом мужичок уже согнулся. Мужичок говорит: - «Я уже устал, давай потихоньку к трамваю, сколько можно уже ходить?» На него ноль внимания. Он скулит дальше. Вдруг к тетке подплывает еще такая же фигура. Чмокание. Восторг от встречи. «Как ты? Сколько лет, сколько зим? Ты где, ты что?»». Мужичек постепенно сникает. Он понял. Это надолго! Дамы стоят, загораживая своими дородными телами весь проход. Наша героиня активно начинает излагать всю свою несчастную жизнь: - «Я целый день, как пчелка в колесе. Сейчас вот уже два часа на рынке, устала. А кто поможет, а кто поддержит. Вся жизнь по дому, по дому. Руки опускаются. Как жить то дальше. «Продолжается ее словесное излияние еще пол- часа. Чмокание, прощание. Резко оборачивается к уже почти упавшему мужу и рывкает. «Что стоишь? Идти домой надо!» Колтыхаясь всем телом, женщина-ледокол идет к выходу.



Цитаты номера:



Антон Олегович Табаков (российский бизнесмен и ресторатор; актёр): «Как и любая хозяйка, мы покупаем продукты с утра на рынке!»



Фёдор Сергеевич Бондарчук (российский актёр, режиссёр, телеведущий): «Я люблю ходить на рынки...»

Наш вкус



Кто о чем, а я о сале. Наверное, нет украинца, который бы не любил сало. Хотя я и не хохлушка но я его тоже очень люблю.

Я люблю сало свежее и ароматное с запеченной шкурочкой. Для того, чтобы сало получилось ароматным, тушку поросенка обкладывают соломой и осмаливают (опаливают огнем). Затем поливают водой и хо-

рошенько очищают ножом. Эту процедуру проделывают несколько раз, в результате получается совершенно невероятный ароматный продукт с золотистой, поджаристой и мягкой шкуркой, которая вызывает во мне полнейший восторг и напоминает детство.

Очень люблю ходить на рынок и выбирать сало. Это своеобразный магический ритуал. Я очень тщательно отношусь к выбору и сначала оцениваю продукт глазами, а уж затем пробую на вкус.

И так, мои критерии оценки:

- сало должно быть не очень толстое, не более 3 см;
- в сале могут быть не большие мясные прослойки;
- но лучше всего, когда сало полупрозрачное и просвечивается слегка... Ох, пальчики оближешь!

Ну и самое главное – это, конечно же, зажаристая шкурочка! Высший класс!

После того, как сало выбрали и попробовали на вкус можно покупать.

Приносим домой, солим, режем на кусочки, отдельно берем помидорчики, лучек или чеснок и обязательно черный хлеб!

Все! Самая лучшая еда и не только для украинцев готова! Не хватает только стопарика, под такую закуску!

Приятного аппетита! Да, чуть не забыла. Где купить? Ну не в магазине же. На рынке. Тихонько спросите, сало есть? А на солодке? И обязательно пробуйте, если не купите, то хоть покусаете. Только не так как тот мужик. Как что за мужик. Вы что не знаете, так я вам расскажу.

Прилавок с салом. Мужчина просит дать попробовать ему сала. Продавщица отрезает маленький кусочек. Он пробует. Показывает на другой кусок. Она снова отрезает еще кусочек. Он показывает на третьей кусок сала. Она молча отрезает еще один кусочек. Он показывает на очередной кусок. Она снова с уже явно выраженной антипатией к нему отрезает еще один кусочек. Он кладет кусочек в рот. Достает из сумочки кусочек хлеба и заедает сало. Поворачивается и отходит от прилавка. Продавщица чуть не взрывается от злости. «Чтоб ты подавился моим салом, альфонс хренов!»

Тетя Соня.

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ НА СТРАНИЦАХ ЖУРНАЛА «РЫНКИ РОССИИ»

(издается при поддержке Ассоциации рынков Ростовской области)

Журнал «Рынки России»

Современные рекламные технологии становятся все более интеллектуальными, поэтому необходимо подбирать индивидуально инструменты рекламы для каждой группы потребителей. Какие могут быть решения? Ответ удивительно прост – это размещение своей рекламы в специализированных средствах массовой информации.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ журнала «Рынки России» - это руководители управляющих компаний рынков, поставщики товаров, фермеры, продавцы и покупатели, а также исследователи, работающие по данной тематике.



На страницах нашего журнала эксперты в сфере торговли анализируют последние события и тенденции в сфере розничных рынков, освещают новинки в технологиях организации продаж и поставок, делятся опытом и ищут новых деловых партнеров.

Мы предлагаем:**1.ПУБЛИКАЦИЮ**

вашей рекламы на страницах нашего издания рядом с наиболее интересными статьями.

2.РАЗМЕЩЕНИЕ

рекламного модуля на сайте www.rosrinki.ru в рамках электронной версии издания, что позволит найти своих потребителей благодаря широким возможностям сети Internet, к тому же рекламное объявление сопровождается ссылкой на сайт рекламодателя.

3. НАПИСАНИЕ РЕКЛАМНОЙ СТАТЬИ

для публикации в журнале, освещающей с наиболее выгодной стороны услуги и товары рекламодателя. Стоимость рекламной статьи оценивается согласно занимаемой площади – из расчета 5000 руб. за полосу.

**По вопросам размещения рекламы обращайтесь
в отдел маркетинга по телефону (8-863)226-03-47**

**Реклама в журнале «Рынки России» - это
Ваш бизнес в выгодном свете!**

Рынки России

№1, 2013 г.

Журнал «Рынки России»

**Проект инициирован
Ассоциацией рынков Ростовской области**

Главный редактор: Кундюкова Э.Г.

Редакционный совет :

Председатель: Муковоз Ю.И.

Члены совета:

Курганский С.В., Раннев П.И.

Учредитель :

ООО «Общая забота»

Предложения о сотрудничестве
и размещении рекламы присылайте в адрес
редакции: rinki.zabota@gmail.com,
тел. 8 (863) 226-03-47.

**Приглашаем Вас стать нашими подписчиками на электронную версию
журнала «Рынки России»!**

Стандартная подписка включает рассылку электронной версии журнала на
эл.почту управляющей компании рынка
(стоимость **300 руб.**) за 1 (один) номер

Для оформления подписки **необходимо** направить заявку сводной формы на
эл. адрес редакции: rinki.zabota@gmail.com

**По вопросам распространения журнала на территории рынков также об-
ращайтесь в редакцию.**