

АПК

ЗАО «ВИКТОРИЯ»: ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В ДЕЙСТВИИ

Интервью с генеральным директором ЗАО «Виктория», исполнительным директором «СОЮЗплодоовощ» Галиной ГАПОНОВОЙ



Задача по решению вопросов продовольственной безопасности Москвы и России в целом в настоящее время стоит достаточно остро. Есть ли предприятия, способные уже сегодня предложить реальные условия работы с отечественными производителями, а в перспективе стать одним из звеньев товаропроводящей цепи? С этим и другими вопросами редакция обратилась к Галине Николаевне ГАПОНОВОЙ - генеральному директору распределительного центра «Виктория», являющегося сегодня одним из ведущих столичных оптовых объединений «Союзплодоовощ».

Проблематикой, о которой идет речь, должны серьезно заниматься профильные министерства и ведомства как федерального, так и регионального уровня. Потому что, если нет решения этих проблем, нет преференций для реального производителя, значит и работают они недостаточно. Многие проблемы попросту лежат на поверхности. К примеру, немало уже писали о невозможности доставить в центр России рыбу с Дальнего Востока и организовать ее системную реализацию, или поставить в Москву из южных регионов России дешевые помидоры по минимальной цене, или оградить производителя от монопольной деятельности сетевиков и создать условия равноправ-

ного участия в тендерах, котировках на поставку сельхозпродукции и продуктов питания в социальные учреждения и государственные организации. Но межведомственной слаженности пока не заметно, и, как результат, нет и государственного подхода к решению проблем продовольственной безопасности страны.

- Есть ли подобный, интересующий нас опыт за рубежом?

- Разумеется. На этом держатся сельскохозяйственные производители всей Европы. Государственные централизованные распределительные центры успешно действуют в Италии, Испании, Польше и других странах. В Бельгии функционирует государственная фруктовая биржа, где производитель и покупатель ведут все взаиморасчеты. Они выступают не только гарантом сделок, но и оказывают весь спектр логистических услуг. Но дальше всех в этом деле продвинулись французы. Еще в 1956 году, в целях поддержки своих производителей и максимальной легализации торговли продовольствием, генерал де Голь своим решением выделил в восьми километрах от Парижа 220 га земли на создание крупнейшего в Европе комплекса оптовой торговли «Ранжис», куда были приглашены все производители и дистрибуторы для осуществления торговли. Созданным комплексом начала управлять частная логистическая компания. Она внедрила на площадке свои технологии, способные минимизировать все расходы на

хранение, грузообработку и доставку. Но де Голь на этом не остановился, и, несмотря на вполне демократичный французский капитализм, своим волевым решением запретил осуществлять всю оптово-закупочную деятельность вне «Ранжис». И, если вдруг выяснилось, что какой-то парижский ресторан закупил картофель или мясо у частника или перекупщика, это заведение закрывалось... Вот это и есть подход государства. Все системные и контролируемые подходы и сейчас действуют, как неотъемлемая часть продовольственного рынка Европы.

- Ваше предприятие подписало соглашение с «Ранжис». В чем его суть?

- Еще в августе 2007 года в ходе посещения нового складского терминала морем Москвы Юрием Лужковым, был подписан официальный консалтинговый контракт между ЗАО «Виктория» и «РАНЖИС» по разработке концепции развития и системной функционирования комплекса оптовой торговли на всей территории предприятия.

Важным моментом документа, который я подписала совместно с президентом «Ранжис» Марком Спильрайни, является то, что специалисты «Ранжис» впервые для России соединят в единую цепочку логистическую деятельность по ответственному хранению продовольствия с торговлей мелким и крупным оптом.

- Как ваша компания пришла к лидерству среди продовольственных оптовых предприятий Москвы по



внедрению инновационных проектов и созданию самого современного распределительного центра класса «А»?

- Являясь правопреемником крупнейшего некогда Бауманского плодовоощного объединения Москвы, ЗАО «Виктория» и по сей день сохранило свой профиль. За успешную и системную реализацию социальных программ Москвы наша компания получила статус «Предприятия городского значения». Согласно генеральному соглашению с Департаментом продовольственных ресурсов Москвы, наша компания является официальным поставщиком продовольствия для нужд столицы. На предприятии обеспечивается складирование, хранение, грузообработка, реализация товаров плодовоощной и продуктовой группы, а также переработка овощей. Компания активно участвует в реализации постановления Правительства Москвы по обеспечению учреждений социальной сферы и здравоохранения, сертифицированных и магазинов шаговой доступности. Но тепить себя лаврами былых заслуг, делая упор только на оптовую торговлю, сегодня мало. Изучив европейский опыт, совет директоров компании пришел к выводу, что современные рыночные отношения требуют развития дополнительных направлений бизнеса, связанных с оказанием услуг ответственного хранения и полной грузообработкой. Нас особо заинтересовало

высокотехнологичное логистическое направление.

Проект этот для оптового звена Москвы был инновационным, и путь мы прошли действительно не простой. Но, благодаря поддержке Департамента продовольственных ресурсов Правительства Москвы а также Центрального федерального округа России, в апреле 2006 года на территории предприятия началось строительство первой очереди городского распределительного центра - сухоклиматизированного терминала класса «А» соответствующей логической инфраструктурой. И уже в августе 2007 года состоялся тестовый запуск нового терминала площадью 17250 тысяч кв. метров с возможностью одновременного хранения 20 тысяч тонн продукции.

- Как заполнен терминал сегодня, в условиях кризиса, и есть ли удовлетворенность клиентов его работой по оказанию логистических услуг?

- К концу 2009-го года терминал заполнен на 95%, а значит его работа вполне устраивает т.е. сорок компаний, которые отдали свой товар нам на грузообработку и ответственное хранение и создали на терминале свои торговые представительства. Это 24 тысячи паллет продукции с ее полным двухмеханическим оборотом. Терминал ежедневно принимает и отпускает от 15 до 50 грузовых машин различной грузоподъемности. Данная логистическая площадка с различ-

ными температурными режимами хранения является высокооборачиваемой, и мы всегда ждем новых клиентов и потребителей наших услуг с любыми объемами хранения и логистическими задачами.

Клиентами терминала являются крупнейшие отечественные производители майонезов, кетчупов, сыро-молочной продукции, напитков и бакалейных товаров. Это и дистрибуторы продуктов и иных товаров из Беларуси, Венгрии, Китая, Ирана, Италии и Сербии. Есть и мелкие компании с объемом хранения 10-20 паллет. Мы обслуживаем любых клиентов, но, к сожалению, среди них мало региональных отечественных производителей, хотя мы на всех уровнях предлагали им услуги по созданию торговых представительств, гарантировали ответственное хранение товара, осуществление прямых поставок плодовоощной продукции и бака-

настоящее время я совмещаю функции руководителя предприятия с постом исполнительного директора отраслевой организации «СОЮЗплодоовощ», объединяющей ряд плодовоощных объединений Москвы и, естественно, открыта для всех оптовых компаний России.

- На «Виктории» есть и такие специалисты?

Современный бизнес предполагает аутсорсинг тех или иных направлений деятельности в руки специализированных компаний. Если взять важнейшее из направлений современного логистического комплекса - IT-технологии, то могу привести пример нашего сотрудничества с компанией «NTEL», которая предоставляет нам комплекс телекоммуникационных и IT-услуг. После завершения работ по автоматизации, компьютеризации и полному инжинирингу нашего распределительного центра класса «А», «NTEL» приступила к обслуживанию информационных



и других систем комплекса оптовой торговли, модернизации инфраструктуры. Перед самым новым годом «NTEL» завершила внедрение системы управления предприятием на базе 1С версии 8.1. Все работы были произведены с учетом особенностей хранения плодовоощной продукции, работы в рамках исполнения социальных программ Москвы и городского заказа. Это - лишь один пример работы нашей команды, услуги которой, в

и других систем комплекса оптовой торговли, модернизации инфраструктуры. Перед самым новым годом «NTEL» завершила внедрение системы управления предприятием на базе 1С версии 8.1. Все работы были произведены с учетом особенностей хранения плодовоощной продукции, работы в рамках исполнения социальных программ Москвы и городского заказа. Это - лишь один пример работы нашей команды, услуги которой, в

и других систем комплекса оптовой торговли, модернизации инфраструктуры. Перед самым новым годом «NTEL» завершила внедрение системы управления предприятием на базе 1С версии 8.1. Все работы были произведены с учетом особенностей хранения плодовоощной продукции, работы в рамках исполнения социальных программ Москвы и городского заказа. Это - лишь один пример работы нашей команды, услуги которой, в



ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРОВ

Александр КОТОВ, генеральный директор «Останкинского завода бараночных изделий» («ОЗБИ»):

МЕЧТАЙТЕ О ВЕЛИКОМ И ДОБИВАЙТЕСЬ УСПЕХА



- Уходящий год был для нашего предприятия хоть и трудным, но весьма продуктивным и даже радостным. Напряженный кризис привнес свои сложности - снижение заказов торговых сетей, уход с рынка большого количества дистрибуторов, и прежде всего - региональных, приобретающих у нас существенные объемы продукции. Возникли перекося в заказах, когда предпочтения отдавались наиболее дешевым видам изделий. Мы столкнулись с неплатежами и их задержками. Тем не менее, все эти факторы не отразились на финансовой деятельности предприятия: на программе модернизации, которую мы провели в полном объеме, на зарплатах, системе премирования людей. Сокращать никого не пришлось. Более того, в связи с возросшими объемами производства и реализации возникла необходимость увеличения численности производственного и торгового персонала.

Выпускаемый ассортимент был существенно расширен. Появились новые линейки вкусовой продукции: пять видов изделий сухой группы и соломка с начинками под нашей торговой маркой «Manifesto», завезенная в Россию впервые. У нас запущен и введен в строй новый комплекс оборудования стоимостью 1,5 млн евро - линия по производству баранки высокой производительности с новым фасовочным комплексом.

За счет собственной эффективности: повышения рентабельности, снижения затрат абсолютно по всем направлениям «ОЗБИ» удалось на 90% снизить свои долговые обязательства по отношению к кредитно-финансовым организациям.

Поскольку проблемы у производителя внутри отрасли во многом идентичны, в целях оптимизации затрат в уходящем году мы эффективно работали над усовершенствованием взаимодействия и налаживания взаимовыгодных контактов в сфере закупок сырья, поддержания в исправном состоянии оборудования, продвижения продукции в новые для нас регионы. К примеру, объедняя свои потребности в сырье в единый заказ, можно рассчитывать на более выгодные цены. В результате в выигрыше остаются все, и недавние конкуренты становятся надежными партнерами. Активизирован и обмен опытом. Наши технические специалисты общаются между собой постоянно, и подобная практика уже дает весьма эффективные результаты,

поскольку либо они эксплуатируют то, что мы только планируем купить, либо у нас уже есть то, что собираются приобретать они.

В 2009-й году мы активно занимались социальной политикой. Удалось существенно повысить зарплату, ввести систему премирования. У нас была задействована мотивирующая людей система премирования, реально отражающая личный вклад сотрудников в общие финансовые успехи предприятия. Теперь вознаграждение каждого напрямую зависит от его вклада по итогам квартала, полугодия и года. Использовались также иные программы, например, поощрение лучших сотрудников «Почетными грамотами» от имени управы района «Бутырский», префектуры СВАО, Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности РФ. Важно, что это - не просто грамоты, а материально и социально наполненные документы, благодаря которым награжденные по выходу на пенсию получают статус ветеранов труда. Таким образом мы также мотивируем людей на созидательный труд.

Поскольку я пришел на завод в апреле 2008-го, уходящий год лично для меня стал первым полноценным отчетным периодом, оглядываясь на который интересно подводить итоги и делать выводы. На заводе нет таких проблем, как простои, сверхнормативный брак, недоизготовленная продукция до покупателя. Все знают, что зарплата будет выплачена своевременно и в должном объеме, что она будет увеличиваться. У нас работает много молодежи, и сформирован потрясающий, увлеченный общим делом коллектив, где каждый делает намного больше того, что определено его должностной инструкцией, где

царят прекрасные взаимоотношения, и люди охотно помогают друг другу, а возможные конфликты сведены к минимуму. Формируется кадровый резерв. У предприятия есть будущее, и это - самое важное.

План этого года по всем показателям: производственным, продажам, финансовым, социальным - выполнен нами на 100%, и, в преддверии уходящего года, оценив по достоинству заслуги предприятия, город выдал нам субсидию на дальнейшее развитие. Завод активно участвовал во всех, в том числе и социальных программах города, префектуры Северо-Восточного административного округа и управы района «Бутырский». И мы уже приглашены на предстоящую в январе торжественную церемонию, на которой, по совокупности всех учитываемых показателей, Останкинский завод бараночных изделий будет назван предприятием года.

Наши задачи на 2010-й год еще более грандиозные: запустить не менее двух линий новых продуктов и, как минимум, еще одну линию высокой производительности, полностью сменить на заводе дозировочный комплекс, увеличить объемы производства и продаж. Запланировано дальнейшее повышение заработной платы, причем это будет не просто компенсация инфляционных процессов, а совершенно иные деньги, существенно превышающие этот показатель. Также мы продолжим участие в городских программах.

В Новом году я желаю читателям «Торговой газеты» мечтать о великом и добиваться успеха. Всем достойной работы, перспектив и уверенности в завтрашнем дне! Также желаю обыкновенных, но очень важных для каждого человеческих радостей: тепла, семейного уюта, любви...

Людмила ЗАСЛАВСКАЯ, обозреватель «ТГ»

ТОРГОВЛЯ

Наталья ГЕРАСИМОВА, управляющий столичным торгово-развлекательным центром «Алтуфьевский»: КРИЗИС СПОСОБСТВОВАЛ НАШИМ ИНИЦИАТИВАМ



Кризис способствовал и иным новым решениям. В этом году были открыты магазины: «Для беременной женщины», «Мебель», «Мужские сорочки», «Французские каминь». Появились «Джунгли радости» - детская игровая площадка с лабиринтом, «Студия загара» с современными соляриями, пиццерия и суши «Восток-Запад» и ресторан восточной кухни «Шашлык-коффе». В пятизвездном кинотеатре установлено современное оборудование, позволяющее демонстрировать фильмы в формате 3D. А в декабре у нас появился эксклюзивный «Рыбный базар», задуманный по типу весьма популярных в 70-е годы магазинов «Океан». И здесь по вполне приемлемым ценам предлагается многообразный ассортимент, в том числе и деликатесный, который встретить далеко не в каждом магазине: стерлядь, крабовое мясо, живые осьминоги...

В кризисный период особенно важно проявлять сострадание и отзывчивость к малоимущим жителям мегаполиса. Поэтому, помимо участия в городских благотворительных акциях, поддержанных Северо-Восточным административным округом столицы и управы района «Отрадное»: «Семья помогает семье», «Помоги собраться к школьному балу», «Отправим детей в школу» и других, ТРЦ «Алтуфьевский» проявил инициативу и взял шефство над принятом для детей сирот «Алтуфьевский». Мы приглашаем детей в кино и угощаем в своем центре благотворительными обедами, возим им фрукты, овощи, сладости, а также канцтовары, игры, подарки и сувениры.

Сейчас мы выступаем с еще одной благотворительной программой - организуем бесплатные новогодние представления для малышей. Несколько спектаклей уже прошло до Нового года. Теперь мы приглашаем всех местных жителей и гостей столицы привести своих детей на нашу замечательную детскую сказку 6 и 7 января к 15:00.

Читателям «Торговой газеты» в Новом году я желаю снижения кризисных явлений в экономике, а также успешной работы и достойной зарплаты.

2009-й год оказался для нас сложным. Торгово-развлекательный центр «Алтуфьевский» открылся всего за полгода до начала нынешнего кризиса. Поэтому с трудностями нам довелось столкнуться, еще не успев основательно встать на ноги, и, чтобы сохранить достигнутое, приходится прикладывать немалые усилия.

Комплекс наш относительно небольшой, компактный, с очень красивой торговой зоной и удобной парковкой. Мы постарались представить посетителям всевозможные виды товаров и услуг. Это популярные сети «Перекресток», «М-видео», L'Etoile, «Бюстель», «Аптека 36,6», также есть пятизвездный кинотеатр КиноСити, булинг на 8 дорожек с прекрасным панорамным видом. И, когда в связи с падением покупательной способности населения некоторые арендаторы были готовы расторгнуть договоры аренды, тем, в ком мы были особо заинтересованы, а также нашим новым арендаторам, в ущерб собственным доходам мы предложили скорректированные с кризисным фактором условия. Возможно, благодаря именно этому шагу, у нас сегодня нет свободных площадей.