

ОТЧАЯННЫЙ ПОИСК

ВЛАСТИ ПЕТЕРБУРГА, ТОРГОВЫЕ СЕТИ И МЕСТНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ ПЫТАЮТСЯ НАЙТИ ПУТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА, ЧТОБЫ СОБЛЮСТИ ИНТЕРЕСЫ ВСЕХ СТОРОН, НО ПОКА ПОЛУЧАЕТСЯ ПЛОХО. ПОСТАВЩИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО СЕТИ УЩЕМЛЯЮТ ИХ ИНТЕРЕСЫ, СЕТИ УВЕРЕНЫ, ЧТО ГОСУДАРСТВО НЕ ИДЕТ НИМ НАВСТРЕЧУ, А ВЛАСТИ СЧИТАЮТ, ЧТО ОНИ ДАЛИ ДОСТАТОЧНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ СЕТЯМ, ЧТОБЫ ТЕ ЗАРАБАТЫВАЛИ В ГОРОДЕ.

ЮЛИЯ ЧАЮН

ИД «Коммерсантъ» при поддержке комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Петербурга на площадке ресторана «Палкинъ» провел круглый стол «Розничные сети и поставщики: новый этап взаимодействия». Представители сетей и производителей обсудили с юристами и представителями городских властей сложившуюся на рынке ритейла ситуацию. Модераторами на круглый стол были приглашены генеральный директор информационно-аналитического агентства Infoline Иван Федяков и председатель комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Петербурга Эльгиз Качаев.

СНИЖЕНИЕ ОБОРОТОВ Господин Качаев начал обсуждение со вступительного слова, в котором отметил, что темы продовольственной безопасности, снабжения населения продовольствием, возрождения агропромышленного комплекса тесно связаны между собой. «Да, производители говорят о том, что есть трудности с реализацией продукции, при этом торговые сети ссылаются на свои проблемы. Эти вопросы необходимо обсуждать, производителям и ритейлерам необходимо выработать совместные решения проблемы. В свою очередь, комитет изыскивает резервы и формы помощи производителям. Например, мы увеличиваем количество ярмарок, работаем над улучшением их внешнего вида, их наполнения. Также уделяем внимание развитию мелкой розницы. Меня иногда удивляет нежелание сетей, особенно федерального масштаба, учитывать нюансы того или иного региона, и почему-то все решения принимаются исключительно в Москве, хотя я считаю, что столичному руководству надо давать больше места для маневра региональным представителям», — подчеркнул господин Качаев.

При этом он добавил, что считает, что сетевым компаниям необходимо пойти навстречу производителям.

Иван Федяков, в свою очередь, сказал, что Infoline мониторит ситуацию, и он видит, что отечественные производители зачастую повышают цены на товары больше, чем это делают ритейлеры, которые пытаются сдерживать рост.

Он также отметил, что в целом ситуация на рынке складывается достаточно непростая. «По итогам 2014 года рост розничной торговли составил два с половиной процента, что является вполне неплохим показателем. На фоне ажиотажного спроса в декабре 2014 года мы получили десятипроцентный прирост объема продаж по отношению к декабрю 2013 года. Вроде как розница чувствует себя комфортно, удачно закончила год. Но мы обращали внимание, что с начала 2014 года наблюдается последовательное снижение в сегменте продуктов питания. По итогам, казалось бы, благополучного с точки



УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА СЧИТАЮТ, ЧТО СЕТЕВЫМ КОМПАНИЯМ НЕОБХОДИМО ПОЙТИ НАВСТРЕЧУ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

зрения ритейла 2014 года мы имеем отрицательный розничный товарооборот продуктов питания в нашей стране и в Петербурге в частности. Показатели начала 2015 года уже крайне тревожные, потому что по итогам января этого года в обороте розницы в целом мы имеем 4,4% снижения по отношению к январю 2014 года. По продуктам питания снижение составляет 5,5% по итогам января, то есть очевидно, что наше население недополучает необходимых средств для того, чтобы удовлетворять свои первичные потребности в продуктах питания. Минэкономразвития дало свой прогноз на 2015 год, в котором говорится о снижении розничного товарооборота на 8,2%. Я считаю, что Петербург, в отличие от других регионов, находится в зоне риска, потому что город традиционно сильно зависит от импорта продукции, в то же время в Петербурге достаточно слабые экономические показатели. В прошлом году снижение промпроизводства составило 8%, что тоже не может не сказываться на покупательной способности населения. Кроме того, в Петербурге большое количество слабо защищенных с социальной точки зрения слоев», — обрисовал неутешительную картину господин Федяков.

КАДАСТРОВАЯ ТОНКОСТЬ Господин Федяков попросил прокомментировать главу комитета вопрос о том, что крупноформатные ритейлеры начнут платить налог с кадастровой стоимости объекта, уточнив, разрешены ли спорные вопросы с оценкой, поскольку многие ритейлеры были с ней не согласны.

Господин Качаев ответил, что, по его мнению, никаких спорных моментов нет. «К нам с претензиями насчет кадастровой оценки ритейлеры не обращались. Мы постоянно собираемся на совещания с производителями и ритейлерами, и никогда этот вопрос не поднимался. Могу заявить, что торговый сбор в Петербурге вводиться не будет», — заявил он.

Партнер и руководитель практики «Недвижимость, строительство и девелопмент» финской юридической фирмы «Борениус» Майя Петрова подключилась к работе круглого стола, отметив, что позиция комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка по отношению к ритейлерам ее удивляет. «Ритейлеры должны пойти навстречу производителям — это понятно, но ведь и государство должно развернуться лицом к ритейлерам — это тоже безусловный факт. Вопрос кадастровой стоимости не является простым: когда компании столкнулись с результатами кадастровой оценки земельных участков, они стали подавать иски в суд, потому что метод, которым производилась оценка, совершенно не сопоставим с реальной стоимостью многих земельных участков. Ритейлеры столкнулись с точно такой же ситуацией, когда была произведена кадастровая оценка зданий площадью больше 3 тыс. кв. м. По оценке, которая была проведена Петербургом в прошлом году, стоимость многих объектов на 30–50% выше, чем их реальная стоимость. И именно поэтому налог на имущество, который ритейлеры должны заплатить в этом году, будет также на 30–50% выше того, что они должны платить по факту. И государство ввело такую процедуру, при которой компания сначала должна обратиться в комиссию, а после того, как комиссия выдаст свой отказ в изменении стоимости кадастра, люди должны подавать в суд. В целом вся процедура по приведению сторон в нормальное сбалансированное состояние будет занимать в среднем год. Вот такая картина на сегодня», — подчеркнула госпожа Петрова.

В ответ на это господин Качаев повторил, что ритейлеров, видимо, все устраивает, потому что этот вопрос на встречах с комитетом не поднимался. «Когда деловое сообщество что-то не устраивает, оно на-

чинает бить во все колокола и приходит в профильный комитет. Никто этот вопрос не поднимал», — сообщил он.

ДОЙТИ ДО ТОЧКИ Руководитель УФАС по Санкт-Петербургу Вадим Владимиров отметил, что производители обращаются в антимонопольные органы крайне редко, тогда, когда им некуда деваться. «Для них такое обращение — это уже последняя стадия, так как они понимают, что после этого сети могут перестать с ними работать. Именно поэтому на всех наших совещаниях от имени производителей зачастую выступают общественные представители, потому что каждый производитель боится высказываться, поскольку монопольная ситуация с торговыми сетями в городе дает о себе знать. Мне кажется, Петербург достаточно пошел навстречу ритейлерам», — сказал он.

Специалисты мясокомбината «Всеволожский» подчеркивают, что сетям логичнее всего выбирать в качестве поставщика местного производителя. «Если магазин расположен в Санкт-Петербурге или Ленинградской области, оптимально заказать здесь, а не выстраивать длинные логистические цепочки с федеральными игроками рынка. Сотрудничество с местными производствами позволяет выстроить бесперебойную систему логистики и привозить действительно свежий продукт с малым сроком годности», — заявили в компании.

Генеральный директор мясокомбината «Всеволожский» Андрей Зайцев сообщил, что производители, действительно, вынуждены умалчивать о проблемах. «В большинстве случаев сетевое сообщество организовано значительно лучше. Производитель, как правило, находится один на один со своими проблемами и с сетями встречается только лишь на подписании новых условий поставок. Я как производитель хочу предложить сетям больше обращать внимание на местных поставщиков. Работать с федеральными партнерами вам через какое-то время тоже станет неинтересно. Хочу подчеркнуть, что ряд сетей в Петербурге выделяет место на полках специально под местных производителей, предлагает условия лучше, чем федеральным поставщикам. Я считаю, что это действительно реальная помощь в продвижении местных товаров. Важно обратить внимание сетей на то, что пищевая промышленность в Петербурге и Ленобласти достаточно развита и может поставлять значимую часть товаров, в этой сфере задействовано много ваших покупателей. Если они останутся без работы, то, очевидно, они не смогут ходить по магазинам и покупать товары, об этом тоже нужно помнить. Подчеркиваю, местные производители всегда могут поставить свежий товар в краткие сроки», — рассказал Андрей Зайцев. ■