

# Два тверских продукта

Возможно, в этом году на полках крупных магазинов города появятся десятки тверских товаров. Переговоры с ритейлерами должны начаться уже в ближайшее время, но пока непонятно, кто же будет их вести

На долю федеральных торговых сетей, которые массово пришли в наш регион несколько лет назад, приходится около 70% рынка розничной торговли. Возможно, в ближайшее время этот процент станет еще больше — маленькие местные магазинчики стремительно уходят в прошлое. Перемены на себе остро ощутили и местные производители, у которых возникли проблемы с реализацией своей продукции. Федеральные ритейлеры диктуют им свои условия.

Для вхождения в сети нужно заплатить солидный вступительный взнос — миллионы рублей за одну товарную позицию. Чем больше оплата, тем выше вероятность того, что товар попадет на самые удобные для покупателей полки. И это еще не все. При достижении определенного товарооборота производитель должен заплатить торговой сети дополнительное вознаграждение, так называемый ретро-бонус. Суммарные отчисления ритейлеру могут достигать 40%. Получается, что производитель должен увеличить цену на свой товар почти в 1,5 раза, чтобы получить хотя бы минимальную прибыль.

Торговые сети открыто заявили тверским компаниям, что им все равно, какой товар продавать, главное, чтобы он имел низкую цену. Получается, что для того чтобы реализовать свою продукцию в больших магазинах, местные предприятия должны произвести товар, который



даже с учетом различных наценок будет стоить дешево. Говорить о качестве здесь не приходится.

Чтобы исправить эту тупииковую ситуацию, в середине прошлого года члены Совета руководителей предприятий Твери решили взять на вооружение успешный опыт Казани и Воронежа и создать некоммерческое партнерство, которое сможет добиться пересмотра инвестиционных соглашений сетей с властями в пользу местных товаропроизводителей. В них должно быть прописано количество площадей, которое ритейлер обязан предоставить тверским компаниям.

Члены совета также предложили провести добровольную расширенную сертификацию продукции компаний, которые войдут в созданное партнерство. Была озвучена идея разработать специальный знак, который помог бы покупателям легко находить мест-

ные продукты в магазинах. Подтвержденное качество товаров стало бы дополнительным аргументом в переговорном процессе с сетями.

Предприниматели намеревались пригласить в попечительский совет партнерства губернатора Тверской области и сотрудников регионального правительства, ведь, по сути, только областная власть имеет возможность добиться пересмотра инвестиционных соглашений с ритейлерами.

Тверские компании также выразили готовность отчислять в партнерство определенный процент с увеличившегося товарооборота. Полученные средства члены партнерства планировали направлять на реализацию различных социальных проектов.

В июне 2013 года инициатива Совета директоров предприятий Твери по созданию совместного партнерства была направлена в региональное пра-

вительство. Ответ был получен в ноябре. В нем было сказано, что совет предлагает очень правильную идею, но ее реализацией займется... НП «Тверской продукт», процесс создания которого идет в данный момент. Организация без участия членов совета была зарегистрирована в декабре. С тех пор прошло два месяца. За это время делегат совета принял участие в одном заседании партнерства «Тверской продукт». На нем обсуждался только размер членских взносов.

В свою очередь, члены Совета руководителей предприятий Твери пригласили представителей партнерства на свое заседание. Они хотят выяснить механизмы и план работы НП на ближайшее время. По сути, для руководителей тверских компаний не имеет значения, кто создал партнерство, главное, чтобы был общий положительный результат.

Однако уже сейчас чувствуется разница в подходах. Совет руководителей, предлагая создать партнерство, намеревался платить за результат проделанной работы, а внезапно созданное НП «Тверской продукт» предполагает получать деньги с бизнеса уже сейчас.

Если договориться с партнерством не удастся, члены Совета руководителей предприятий Твери готовы самостоятельно добиваться своих целей. В таком случае область рискует получить два очень перспективных проекта, но мертворожденных проекта. Совет без участия губернатора и регионального правительства вряд ли сделает сети более сговорчивыми. В то же время работа НП «Тверской продукт» станет бессмысленной, если в ней не примут участие региональные товаропроизводители.

Василий СТЕКЛОВ

Минстрой РФ подготовил программу массовой жилой застройки «Жилье для российской семьи». Ведомство предлагает строить квартиры метражом около 18 м<sup>2</sup>, и продавать их россиянам по цене около 30 тыс. рублей за 1 м<sup>2</sup>. Эксперты считают, что «путинки» станут самым востребованным продуктом на рынке жилья

Поможет ли данная программа решить жилищную проблему в небольших районах Тверской области?



Олег ДУБОВ, глава Оленинского района :

— Это очень правильная программа. В Оленинском районе очень просто найти участок под строительство. У нас много местных организаций, готовых возводить жилые дома, но, к сожалению, этот рынок развивается очень медленно. Инвестор неохотно вкладывает в него, потому что те квартиры, которые покупают горожане, оказываются недоступными по цене для жителей глубинки из-за их низких доходов.

Такие программы, как «Жилье для российской семьи», станут для районов очень хорошим подспорьем. Жилье эконом-класса упрощенной планировки, построенное в короткие сроки по самым современным технологиям, смогут позволить себе многие. Будет здорово, если в рамках программы будут возводиться не только однокомнатные, но и двухкомнатные квартиры — сейчас это самое популярное предложение на рынке.

Мне очень интересно, как будет исполняться эта правильная инициатива — будет ли подготовлена необходимая нормативная база, выделено финансирование и решены другие важные вопросы? Кстати, наш район и сейчас на льготных условиях предоставляет застройщикам землю. Как правило, инвесторы оплачивают только стандартную арендную плату.

Я думаю, что в рамках программы, подготовленной Минстроем РФ, можно также решить проблему с бесплатным жильем для бюджетников. Муниципалитеты, покупая квартиры эконом-класса, могли бы бесплатно предоставлять их работникам госучреждений. Главное, чтобы на эти цели было выделено дополнительное финансирование. Самостоятельно районам такие расходы, к сожалению, не потянуть.

## Больно не будет

Окончание.  
Начало на стр. 1.

Но система оплаты устроена так, что за потребленное тепло и газ люди перечисляют деньги в УК (в общей сумме коммунальных платежей), те, в свою очередь, должны переводить теплоснабжающим компаниям, которые обязаны платить за газ, но зачастую не платят. Именно многоступенчатая система делает платежи непрозрачными, по-

этому деньги не доходят до поставщика.

Напротив, граждане, которые имеют прямые договоры с поставщиком газа, исправно платят за него: собираемость платежей составляет 98-100%. Более того, задолженность физлиц, как правило, носит временный характер и гасится оперативно. Следовательно, сумма долга населения в общей задолженности за газ Тверской области незначительна. И но-

вые санкции, которые призваны дисциплинировать граждан-должников, вряд ли будут применяться в массовом порядке на территории региона.

Что же касается реального отключения должников, то тут имеются определенные нестыковки. Частное домовладение отключить принудительно можно, квартиру в многоквартирном доме — нет из-за отсутствия технической возможности. Затруднительно пре-

кратить или ограничить поставки голубого топлива и предприятиям-должникам, вырабатывающим тепло. Ведь в таком случае без горячей воды и отопления оказывается население.

Определенные риски появятся в связи с новым документом у тех граждан, которые перечисляют деньги за газ в УК. Ведь если речь ведется о долгах, например, целого дома, то существует процедура отключения: постав-

щик газа обязан дважды уведомить абонента — за 20 и за 40 календарных дней, а также объяснить причины отключения. Собственникам жилья в многоквартирных домах направляется еще одно уведомление — за 30 дней. Напомним, что правительство в конце года рассматривало вопрос об авансовой системе оплаты коммунальных услуг, но 2/3 россиян, согласно опросу ВЦИОМ, выступают против ее введения.

Наталья КОЛЕН