

## Торговля задирает цены

Поставщикам приходится платить колоссальные суммы, пока товары доберутся до полок супермаркетов. Как выяснила Федеральная антимонопольная служба, в некоторых сетях торговые наценки и другие накрупки составляют до 80% от общей стоимости товара.

Все это тяжелым бременем ложится на плечи, а точнее, кошельки обычных покупателей.

Поставщики российской продукции уже неоднократно жаловались на супермаркеты, что те устанавливают высокие пороги входа, да и другими действиями притесняют производителя, например, под предлогом кризиса оттягивают сроки расчетов за поставленную продукцию.

Главный борец за равноправие, Федеральная антимонопольная служба России (ФАС), решила выяснить, что же творится в сетях, и в ходе опроса производителей продовольствия выяснила, что розничные сети в текущем году усилили ценовое давление на своих поставщиков, и разнообразные "сборы" доходят до астрономических цифр.

Например, как говорится в сообщении ФАС, рост бонусных выплат по опрошенным поставщикам бакалеи в сети ОАО "Агроторг" (операционная компания сети "Пятерочка") в 2009 году в сравнении с предыдущим годом составил от 50% до 70%.

Как выяснили антимонопольщики, розничная цена товара складывается не только из себестоимости производства и наценок поставщиков и розничных сетей, но и "в значительной степени несет в себе затраты поставщика товара, связанные с дополнительными выплатами в пользу торговых сетей, затратами на предоставление товарного кредита торговым сетям".

"Учитывая, что торговая наценка сетей на товары составляет минимум 10-15%, а на многие товары средняя наценка составляет 30-40%, то, даже исходя из минимального уровня торговой наценки, суммарное давление на конечную цену товара всех наценок и выплат, формируемых в торговых сетях, составляет от 20 до 60%", - отмечает ФАС.

Не постеснялась антимонопольная служба и привести примеры того, какие сети накручивают суммарные выплаты и тем самым увеличивают конечные цены товара на полках. так, ФАС приводит статистику продаж поставщика колбасных изделий ООО "Главпродукт торг", чьи выплаты ритейлерам в 2007 году достигали 9% от стоимости товара (в сети "Лента") и 14,4% (в сети "Карусель"), а в I полугодии 2008 года резко выросли по всем сетям. Наибольший рост произошел в сетях "Пятерочка" - до 57,5% и "Дикси" - до 13%. "Суммарные выплаты этого поставщика в 2008 году вместе с торговой наценкой сетей составят в стоимости товара: 70-80% в сети "Пятерочка", до 30% в сетях "Карусель" и "Лента", - оценили в ФАС.

Похожая ситуация, по данным службы, сложилась и в отношении сетей с поставщиками других товарных категорий. Всего в рамках исследования ФАС изучила взаимоотношения поставщиков и розничных сетей по шести товарным группам: молочные и кисло-молочные продукты; хлебобулочные изделия; мясо и колбасы; рыба; бакалея; соки и напитки. Служба проанализировала не менее 40 договоров с поставщиками сетей "Пятерочка" (ОАО "Агроторг"), "О'Кей", "Дикси", "Лента" и других в Санкт-Петербурге.

При этом, как выяснили в ФАС, наряду с маркетинговыми и прочими платежами на протяжении последних лет розничные сети увеличивали отсрочку платежей поставщикам за товар. "Срок отсрочки платежей в 2005 году в среднем составлял 21-25 банковских дней. Отсрочка платежей хозяйствующих субъектов, входящих в X5 Retail Group, в 2008 году увеличилась до 45-50 дней и в ряде случаев доходит до 65 дней", - отмечают в ФАС. А ведь отсрочка платежей - это по сути беспроцентный краткосрочный кредит, который позволить себе может далеко не каждый поставщик, тем более в кризис.

Но розничные сети утверждают, что в кризис они борются за низкие розничные цены, порой даже в ущерб своим интересам. "Повышение цен в сегодняшних условиях - это рыночная торговля. "Пятерочка", наоборот, вводит с апреля стратегию "самые низкие цены" и никогда не вела недобросовестную практику

расчетов с поставщиками, которая могла бы повлечь повышение цен, - заявили "Интерфаксу" в X5 Retail Group (управляет сетью "Пятерочка", "Карусель"). - Более того, мы поддерживаем производителей: платим строго в срок, снизили отсрочку платежей сельхозпроизводителям и поставщикам небрендовой сельхозпродукции до 14 дней и отменили им бонусы за вход".

Автор: Артур Скальский © Интерфакс ЭКОНОМИКА, МИР 👁 2181 01.04.2009, 10:34 🔄 313  
URL: <https://babr24.com/?ADE=76493> Bytes: 4199 / 4199 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

*Связаться с редакцией Бабра:*

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

## НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

## ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

## КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krsyar.babr@gmail.com](mailto:krsyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

## ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)